

Lünendonk®-Studie 2023

Sicherheitsdienstleister in Deutschland

Eine Analyse des Sicherheitsdienstleistungsmarkts in Deutschland

Inhaltsverzeichnis

VORWORT CORNELIA OKPARA	3
VORWORT THOMAS BALL	. 4
PARTNER DER STUDIE	. 6
MANAGEMENT SUMMARY	. 7
EINLEITUNG	. 8
MARKTENTWICKLUNG	. 12
BESCHÄFTIGTE UND RECRUITING	23
POSITIONIERUNG UND WETTBEWERBSBENCHMARK	. 31
UMSATZRENDITE UND PRO-KOPF-UMSÄTZE	35
LEISTUNGSSPEKTRUM UND KUNDENGRUPPEN	41
AKTUELLE THEMEN UND TRENDS	53
ZUKÜNFTIGE THEMEN UND TRENDS	59
FAZIT	65
METHODIK	69
LÜNENDONK IM GESPRÄCH MIT	75
Apleona	. 76
Bayern CS	. 78
SECmarket	. 8
Stölting	. 84
Wisag	. 88
UNTERNEHMENSPROFILE	91
Apleona	. 92
BayernCS	. 93
SECmarket	. 94
Stölting	. 95
Wisag	. 96
Lünendonk & Hossenfelder GmbH	. 97
NACHWORT	98
LIZENZ- UND STUDIENINFORMATION.	99



Vorwort

Die Nachfrage nach Sicherheitsdienstleistungen steigt stetig an. Im Jahr 2022 verzeichnet die vorliegende Studie ein Wachstum um neun Prozent. Angesichts dieser Zahlen blicken die Unternehmen optimistisch in die Zukunft. Insbesondere das anhaltende Interesse an Sicherheitstechnik und damit verbundenen Services erlauben den für die Lünendonk-Studie analysierten Unternehmen diesen positiven Ausblick. Mit derzeit bundesweit knapp 275.000 Beschäftigten hat die Sicherheitswirtschaft als Dienstleistungsbranche besonders in den letzten zwei von der Corona-Pandemie und dem Krieg in der Ukraine geprägten Jahren, die bewiesen, dass sie gerade in Krisenzeiten einen wichtigen und unverzichtbaren Beitrag zur Sicherheit in Deutschland leistet.

Unser Aufgabenspektrum hat sich in den letzten Jahren enorm erweitert und wird sich auch weiterhin stetig verändern. Unsere Branche ist bereit, sich auf diesen Paradigmenwechsel für die Innere Sicherheit, auf die Übernahme neuer Aufgaben durch Qualifizierung und technische Ausrüstung vorzubereiten und die Polizeien und Sicherheitsbehörden optimal zu unterstützen. Die Sicherheitswirtschaft kann und will mehr leisten und muss zukünftig in das Krisenmanagement der Bundesrepublik strategisch und operativ einbezogen werden.

Wie in anderen Branchen auch beschäftigt uns das Thema des Fach- und Arbeitskräftemangels. Auch wenn künftig in noch höherem Maße Sicherheitstechnik zum Einsatz kommen wird, kann diese das Personal allenfalls ergänzen, aber nicht ersetzen. Eine Investition in die Zukunft des Personals muss deshalb im Bereich der Ausbildung und Qualifikation liegen. Die Rahmenbedingungen der Tätigkeiten werden wir nicht grundlegend verändern können, daher ist es wichtig, zukunftsfähige und krisenfeste Arbeitsverhältnisse anzubieten.

Die Studie gibt einen guten Überblick der Entwicklungen in unserer Branche mit verlässlichen Zahlen. Daher geht mein Dank an die beteiligten Sponsoren.



Kommisarische
Hauptgeschäftsführerin des
BDSW Bundesverband der
Sicherheitswirtschaft

Vorwort

Sehr geehrte Leserinnen und Leser,

der Markt für private Sicherheitsdienstleistung ist volkswirtschaftlich bedeutend mit einem Volumen von aktuell 10,5 Milliarden Euro. Er ist geprägt durch viele kleine lokale Dienstleister und große Service-Unternehmen mit bis zu einer Milliarde Euro Umsatz im Jahr.

Mit dieser Studie möchten wir Ihnen belastbare und neutrale Daten zur Marktstruktur, zur Entwicklung des Marktes und der führenden Unternehmen sowie zu aktuellen Themen und Trends bieten. Das Ziel der Autoren ist es, Ihnen und allen an diesem Markt interessierten Beobachtern Zahlen, Daten und Fakten zur Orientierung zu bieten. Sie sind so aufbereitet, dass sie ein Benchmarking ermöglichen, dabei helfen, aktuelle Themen und Trends einzuordnen und Berechnungen zur Bedeutung von beispielsweise einzelnen Leistungen und Kundengruppen für den Markt ermöglichen.

Eine solch umfassende Erhebung und Analyse ist nur aufgrund der großzügigen Unterstützung von fünf führenden Unternehmen möglich, die es Lünendonk & Hossenfelder erlaubt, eine solche Marktstudie kostenfrei zur Verfügung zu stellen. Unser Dank gilt nicht nur den Sponsoren

- Apleona Security Services
- BayernCS
- SECmarket
- Stölting
- Wisag Sicherheit + Service

sondern auch allen 47 Unternehmen, die Ihre Kennzahlen und Einschätzungen mitgeteilt haben und somit diese Studie erst ermöglichen. Des Weiteren danken die Autoren dem BDSW, der seine Mitglieder regelmäßig zur Teilnahme einlädt.

Eine Marktstudie muss zwingend allgemein gehalten sein, um den unterschiedlichen Anwendungsfeldern gerecht zu werden. Was die einzelnen Ergebnisse für Ihr Unternehmen bedeuten, wie sie einzuordnen sind und welche Chancen sich aus der Analyse für den künftigen Markterfolg herauslesen lassen ist nur unternehmensindividuell zu beantworten.



Thomas Ball

Partner

Lünendonk & Hossenfelder GmbH

VORWORT

Sicherheitsdienstleister in Deutschland

Hierfür stehen Ihnen die Analysten und Consultants der Lünendonk & Hossenfelder GmbH gerne zur Verfügung.

Herzlichst, Ihr

Thomas Ball

Partner

Lünendonk & Hossenfelder GmbH

Misnos Jall

Partner der Studie

Mit freundlicher Unterstützung von











In Kooperation mit



Management Summary

- 47 Unternehmen haben sich an der Lünendonk®-Studie 2023 zum deutschen Sicherheitsmarkt beteiligt. Das ist eine weitere Steigerung gegenüber den Vorjahren (2022: 44; 2021: 41) Die teilnehmenden Unternehmen erwirtschaften 46,1 Prozent des gesamten Marktvolumens für Sicherheitsdienstleistungen.
- Die analysierten Unternehmen sind 2022 im Durchschnitt um 9,1 Prozent gewachsen. Einzelgewerkanbieter für Sicherheit entwickeln sich mit 9,2 Prozent stärker als Facility-Service-Anbieter mit 8,4 Prozent.
- Die Studienteilnehmer prognostizieren für die kommenden Jahre mit 6,5 bis 8.7 Prozent weiteres Wachstum.
- Das Personalwachstum liegt bei 3,5 Prozent. Die Pro-Kopf-Umsätze steigen um durchschnittlich 7,6 Prozent.
- Die Fluktuationsrate liegt bei 13,2 Prozent. Sie ist damit gegenüber den vorherigen Jahren deutlich angestiegen.
- Die Rentabilität im Markt liegt bei durchschnittlich 4 bis 5 Prozent. Besonders im Segment Sicherheitstechnik werden höhere Umsatzrenditen erzielt.
- Die Stimmung im Markt ist von Optimismus geprägt. Die Unternehmen sehen den Personalmangel als größte Herausforderung.
- Die Anbieter nennen Transparenz und Innovationen als mittelfristig größte Erfolgsfaktoren für das eigene Unternehmen.
- Die Auftraggeber erhöhen die Mindestanforderungen an Sicherheitsunternehmen und personal. Die Akzeptanz automatischer Tarifanpassungen sinkt.
- Die Gefahrenabwehr von Bedrohungen aus der Luft gewinnt eine hohe Bedeutung für den Markt.
- Vor allem Sicherheitsberater und Fachfirmen werden die Daten für Sicherheitsanalysen und profile erheben. Die Nachfrage wird leicht steigen.
- Die Kundenakzeptanz von Sicherheitstechnik wird durch starke Kundennähe und eine hohe Integration in das Sicherheitskonzept erhöht.

Lünendonk®-Studie 2023

47 analysierte
Unternehmen,
die
46 Prozent des
Marktvolumens
erwirtschaften

9 Prozent durchschnittliches Umsatzwachstum

Fluktuationsrate

Deutliche Steigerung auf 13.2 Prozent

Innovationen

gelten als langfristiger Erfolgsfaktor

Einleitung

Der Markt für private Sicherheitsdienstleistungen ist gefragt wie noch nie. Die Bedeutung von Sicherheitstechnik steigt und Innovationen werden immer relevanter für die Branche. Gleichzeitig verändern sich das Sicherheitsumfeld und die Gefahrenlage durch hybride Bedrohungen. Auch die Wahrnehmung der Branche unterliegt einem gesellschaftlichen Wandel. In den letzten zehn Jahren sah sich der Markt vielen neuen Impulsen und Herausforderungen gegenübergestellt. Der Krieg in der Ukraine, die Corona-Pandemie und die Herausforderungen in der sicheren Unterbringung von Geflüchteten sind nur einige Beispiele.

Das Statistische Bundesamt meldet für 2022 eine historisch hohe Inflationsrate von 6,9 Prozent. Dies ist der höchste gemessene Wert seit 1974. Die damit verbundenen höheren Kosten in allen Lebensbereichen setzen den Markt neben Personalmangel und Klimawandel unter Druck und prägen die aktuellen Diskussionen.

Doch welche konkreten Auswirkungen haben diese Entwicklungen auf die Sicherheitsbranche? Wie schaffen es die Sicherheitsdienstleister, den Markt trotz vermehrter Krisen in den letzten Jahren voranzubringen?

STUDIENTEILNEHMER DECKEN RUND 46 PROZENT DES RELEVANTEN MARKTVOLUMENS AB

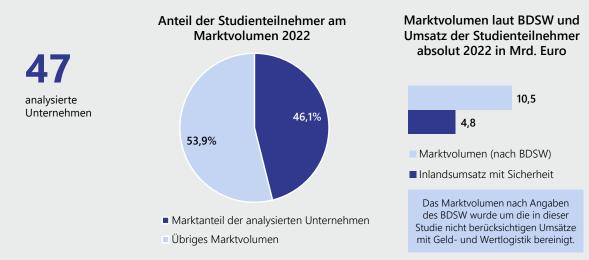


Abb. 1: Statistische Daten zur Lünendonk-Studie 2023

EINLEITUNG

Sicherheitsdienstleister in Deutschland

Zur Beantwortung solcher und weiterer Fragen begleitet und analysiert Lünendonk seit 2009 den Markt für Sicherheitsdienstleister. Als Teil von Facility Services gehören Sicherheitsdienstleistungen neben der Reinigung zu den wichtigsten B2B-Dienstleistungen in der Bewirtschaftung von Gewerbeimmobilien. Die in der Studie vertretenen Facility-Service-Unternehmen erwirtschaften im Durchschnitt 29,1 Prozent ihres Umsatzes mit Sicherheitsdienstleistungen.

Zur Analyse der aktuellen Situation des Marktes und zur Identifizierung bedeutsamer zukünftiger Themen und Trends für die Entwicklung der Branche liegt der Schwerpunkt des vorliegenden Studienbandes unter anderem auf den folgenden Fragen:

- Was sind derzeit die stärksten Entwicklungstreiber des Marktes?
- Wie reagieren die Anbieter auf aktuelle Entwicklungen wie Inflation und Personalmangel?
- Welche zukunftsweisenden Themen und Trends identifizieren die Unternehmen? Wie wird sich der Markt entwickeln?
- Welchen Grad der Professionalisierung hat der Markt bereits erreicht? Wie innovativ ist die Branche?

AN WEN RICHTET SICH DER STUDIENBAND?

Der vorliegende Studienband richtet sich an alle, die sich mit dem Markt für Sicherheitsdienstleister in Deutschland befassen. Die in die Studie einbezogen Unternehmen erwirtschaften 46,1 Prozent des vom BDSW geschätzten Marktvolumens von 10,5 Milliarden Euro. Die Angabe des BDSW wurde um die Umsätze mit Geld- und Wertlogistik bereinigt, da diese Leistungen in der Lünendonk®-Studie nicht berücksichtigt werden.

Aufgrund der hohen Marktabdeckung lassen sich aus der Studie valide Rückschlüsse auf die aktuellen Entwicklungen in der Branche und auf aktuelle Themen und Trends ziehen. Die Studie verfolgt einen hohen Qualitätsanspruch, um zu den Diskussionen um und über den Markt für Sicherheitsdienstleistungen in Deutschland mit fundierten Zahlen, Daten und Fakten beizutragen sowie neue Impulse zu setzen.

Der Studienband richtet sich zudem an Auftraggeber, die sich über die wesentlichen Marktdynamiken informieren und zu einer qualifizierten Einschätzung der aktuellen Anbieterstruktur für die eigene Bedarfsanalyse und Strategieoptimierung gelangen möchten. Mithilfe der vorliegenden Analyse wird es Sicherheitsdienstleistern möglich, die eigene Position und Strategie vergleichend zu überprüfen und an den Marktanforderungen

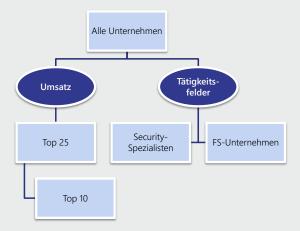
Sicherheitsdienstleister in Deutschland

auszurichten. Die Lünendonk®-Studie ist eine fundierte Grundlage für ein weiter gehendes und vertieftes Benchmarking.

AUFBAU UND METHODIK

Der Studienband besteht aus zwei Hauptteilen: einem Kommentar, der die erhobenen Ergebnisse vor dem Hintergrund der Methodik und der Marktdynamiken einordnet, und einem Folienband mit zahlreichen ergänzenden Detailauswertungen.

ÜBERSICHT DER IN DIE STUDIE EINBEZOGENEN SICHERHEITSUNTERNEHMEN



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, und Instandhaltung von Gebäudetechnik etc. anbieten.

Abb. 2: Auswertungsgruppen der in die Studie einbezogenen Unternehmen, *) FS = Facility Service

EINLEITUNG

Sicherheitsdienstleister in Deutschland

Die in dieser Studie enthaltenen Daten stammen – sofern nicht anders angegeben – ausschließlich aus einer Primärdatenerhebung, die zwischen März und Mai 2023 stattgefunden hat. Alle Daten des Fragebogens werden ausschließlich anonymisiert durch statistische Auswertungen aufbereitet. Nur die Umsatz- und Beschäftigtenangaben werden unternehmensbezogen veröffentlicht. Auf der Basis des Studiensamples hat Lünendonk fünf Auswertungsgruppen gebildet:

- Gesamtheit der Unternehmen ("alle")
- Top 10 der Lünendonk®-Liste
- Top 25 der Lünendonk®-Liste
- Einzelgewerkanbieter/reine Sicherheitsdienstleister
- Sicherheitsanbieter, die Teil von Facility-Service-Dienstleistern sind

Lünendonk hat die Angaben der Unternehmen – sofern möglich – validiert und um unplausible Angaben sowie statistische Ausreißer bereinigt. Da die Angaben nicht unternehmensbezogen veröffentlicht werden, besteht kein Anreiz, die Angaben zur Eigendarstellung zu nutzen. Dies unterscheidet die vorliegende Lünendonk®-Studie von anderen Marktübersichten.



Marktentwicklung

Die private Sicherheitsbranche wächst kontinuierlich. Vor dem Hintergrund sich verändernder Unsicherheitsstrukturen und neuer Bedrohungsszenarien wird der Markt auch in den kommenden Jahren weitere Entwicklungsschritte vollziehen. Der Bundesverband der Sicherheitswirtschaft (BDSW) schätzt das Marktvolumen für 2022 auf 10,5 Milliarden Euro (bereinigt um Umsätze mit Geld- und Wertlogistik). Dies entspricht einer Verdoppelung des Gesamtumsatzes in den letzten zehn Jahren. Insbesondere die Sonderkonjunktur durch die erhöhte Aufnahme von Geflüchteten 2015, aber auch die strukturellen Herausforderungen in den Folgejahren haben zu dieser Umsatzentwicklung wesentlich beigetragen. Anders ausgedrückt: Die private Sicherheitswirtschaft hat einen zentralen Beitrag geleistet, um gesamtgesellschaftliche Herausforderungen zu bewältigen.

Die Corona-Pandemie hatte im Gegensatz zu anderen Märkten nur marginale Auswirkungen auf die Umsätze der Sicherheitswirtschaft. Die pandemiebedingten wirtschaftlichen Restriktionen und die sonderkonjunkturellen Effekte haben sich nahezu ausgeglichen. Der Übergang in den Normalbetrieb 2022 hatte dadurch in der Regel keine direkten schwerwiegenden Effekte auf die Umsatzzahlen der Unternehmen, wobei einige der Anbieter aufgrund des Wegfalls der durch Corona bedingten Leistungen Anpassungen in ihrer Personalstruktur vornahmen.

SICHERHEITSUMSATZKLASSEN DER ANALYSIERTEN UNTERNEHMEN

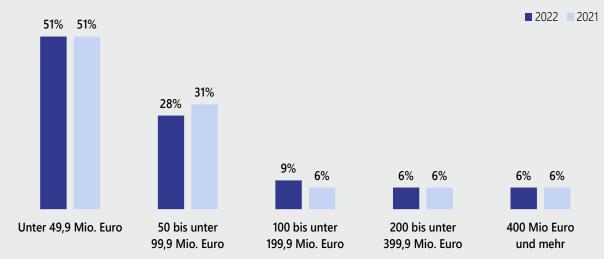


Abb. 3: Umsatzklassen: Inlandsumsatz mit Sicherheit; 2021 und 2022; alle Unternehmen; Häufigkeitsverteilung; n = 47

Sicherheitsdienstleister in Deutschland

Die 47 in die Studie einbezogenen Sicherheitsanbieter erwirtschaften zusammen mit Sicherheitsdienstleistungen einen Umsatz von 4.842,4 Milliarden Euro. Dies entspricht 46,1 Prozent des gesamten vom BDSW geschätzten Marktvolumens für das Geschäftsjahr 2022 ohne Umsätze mit Geld- und Wertlogistik. Umsätze durch Nachunternehmereffekte werden nicht gesondert berücksichtigt, da hierfür – wie in anderen Märkten auch – eine belastbare Datengrundlage fehlt. Lünendonk erhebt lediglich die Selbstauskunft der Unternehmen und veröffentlicht hierfür Mittelwerte. Damit bewertet Lünendonk die Angaben zur Geschäftsentwicklung als generalisierbar, aussagekräftig und belastbar für den Gesamtmarkt.

10,5 Milliarden

sind nach Angaben des BDSW das Marktvolumen im Jahr 2022

ANBIETER SEHEN SICH GUT GERÜSTET FÜR DIE ZUKUNFT

Die gute Entwicklung der Branche spiegelt sich im Stimmungsbild der Unternehmen wider. 26 Prozent der Studienteilnehmer blicken optimistisch auf den Markt. Weitere 69 Prozent betrachten die Zukunft der Branche zwar als herausfordernd, sehen sich selbst aber gut aufgestellt. Lediglich 5 Prozent äußern gemischte Gefühle. Insbesondere die reinen Sicherheitsdienstleistern zeigen eine optimistische Haltung hinsichtlich der Zukunft der Branche.

UNTERNEHMEN BLICKEN POSITIV IN DIE ZUKUNFT IM SEGMENT TECHNIK IST DIE STIMMUNG BESONDERS OPTIMISTISCH



Abb. 4: Erwartungshaltung der Anbieter zur Entwicklung der Sicherheitsbranche allgemein und den Tätigkeitsfeldern Dienstleistung, Technik und Beratung; alle Unternehmen; Häufigkeitsverteilung; n = 39

Besonders in der Sicherheitstechnik herrscht eine optimistische und zuversichtliche Atmosphäre. Die Hälfte der Unternehmen beantwortet die Frage nach ihren persönlichen Erwartungen für die Zukunft der Branche uneingeschränkt positiv. Vor allem Facility-Service-Unternehmen bekunden mit 58 Prozent Zustimmung ein positives Stimmungsbild. 42 Prozent der befragten Multidienstleister bezeichnen sich selbst als angesichts

Sicherheitsdienstleister in Deutschland

einer herausfordernden Zukunft als gut aufgestellt. Im Feld der Sicherheitsberatung blickt immerhin noch ein Fünftel der Teilnehmer sehr optimistisch in die Zukunft. Gemischte Gefühle ergeben sich durch die Zunahme des Preisdrucks und die allgemeine konjunkturelle Lage mit Blick auf den Weltmarkt.

Ein differenziertes Bild zeigt sich bei der Betrachtung der Sicherheitsdienstleistungen – dem größten Teilfeld. Hier blicken 8 Prozent der Unternehmen sehr optimistisch in die Zukunft. 64 Prozent der Anbieter fühlen sich mit Blick auf eine herausfordernde Zukunft gut aufgestellt. Allerdings gibt auch ein Viertel der Befragten an, für den Schwerpunkt der klassischen Sicherheitsdienstleistungen mit gemischten Gefühlen in die Zukunft zu blicken, und 3 Prozent bekunden eine pessimistische Erwartungshaltung. Begründet wird dies insbesondere mit der Herausforderung der qualifizierten Personalgewinnung und Ausbildungsengpässen. Weiterhin werden die unklare Entwicklung beim Gesetzgeber und Kunden sowie ein steigender Preisdruck angeführt.

UMSATZENTWICKLUNG

Fast alle Unternehmen im Studiensample meldeten eine Umsatzsteigerung von 2021 auf 2022. Lediglich vier Unternehmen berichteten von einem Umsatzrückgang mit Sicherheitsdienstleistungen. Im Durchschnitt erzielten die 47 einbezogenen Unternehmen ein Umsatzwachstum von 9 Prozent. Gewichtet nach Inlandsumsätzen beträgt das Wachstum 8,5 Prozent. Die gewichtete Umsatzentwicklung eignet sich besonders für Rückschlüsse auf die allgemeine Marktentwicklung, da sie Unternehmen mit einem hohen Umsatz stärker berücksichtigt. Die ungewichtete Umsatzentwicklung wiederum gibt einen besseren Überblick über die durchschnittliche Entwicklung aller Unternehmen und eignet sich für das Benchmarking.

Einzelgewerkanbieter entwickelten sich im Vergleich zu den Facility-Service-Unternehmen stärker. Bis auf das Jahr 2015 ist dies ein sich wiederholendes Motiv. Unter den Anbietern mit einer besonders starken Umsatzentwicklung finden sich sowohl kleinere als auch große Anbieter. Insbesondere kleine Dienstleister generieren in der Regel durch zusätzliche Auftragsgewinne schnell ein hohes Umsatzwachstum. Bei den größeren Unternehmen ist das Bild komplexer. So steigerte die ESD-Gruppe durch die Übernahme der ExSiRo GmbH ihre Umsätze um 24 Prozent deutlich. Mit dem Rückgang der durch Corona bedingten Restriktionen bedienen auch andere Anbieter in nahezu vollem Umfang wieder ihr Leistungsspektrum und erzielen dadurch signifikante Umsatzsteigerungen wie etwa Piepenbrock mit 39,6 Prozent.



Sicherheitsdienstleister in Deutschland

DIENSTLEISTER STEIGERN UMSÄTZE UM 9 PROZENT

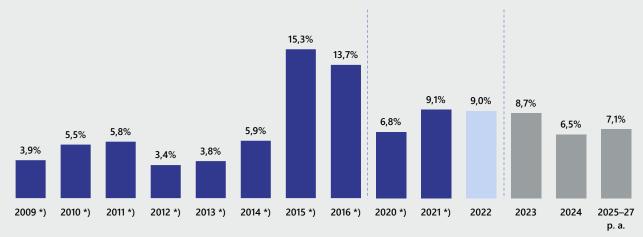


Abb. 5: Umsatzveränderung mit Sicherheitsdienstleistungen in Deutschland (ohne 2017 bis 2019); alle Unternehmen; ungewichtete Mittelwerte bereinigt um statistische Ausreißer; Daten jeweils aus der Befragung des Folgejahres; Umsatzveränderung: n = 44; Umsatzprognosen: n = 30 *) Daten aus den jeweils im Frühjahr durchgeführten Befragungen der Jahre 2010 bis 2017 bzw. 2021 bis 2022

AUFNAHMEKRITERIEN FÜR DIE LÜNENDONK®-LISTE

Die führenden Unternehmen sind ein belastbares Marktbarometer. Aus diesem Grund veröffentlicht Lünendonk seit 1985 Rankings, die den Anspruch erheben, die führenden Unternehmen in einem Markt vollständig abzubilden. Seit 2009 veröffentlicht Lünendonk auch ein Ranking der führenden Sicherheitsdienstleister. Viele Unternehmen sehen in der neutralen und objektiven Zusammenstellung der Lünendonk®-Liste einen besonderen Mehrwert. Um diese Neutralität und Qualität sicherzustellen, werden Unternehmen nach einem klaren Set von Kriterien in das Ranking aufgenommen.

Die Lünendonk®-Liste erhebt den Anspruch, die 25 führenden externen Dienstleister im Markt vollständig abzubilden. Um dieses Ziel zu erreichen und gleichzeitig die Neutralität des Rankings sicherzustellen, hat Lünendonk transparente und klare Kriterien definiert, die über die Aufnahme der Unternehmen in das Ranking entscheiden.

Mit diesen Kriterien soll sichergestellt werden, dass die Unternehmen

- vergleichbar sind,
- Sicherheitsdienstleistungen in Eigenleistung erbringen und
- von Auftraggebern beauftragbar sind.

Sicherheitsdienstleister in Deutschland

Die Kriterien sind:

- Umsätze mit Facility Services, die anteilig oder vollständig Sicherheitsdienstleistungen enthalten
- mindestens 66 Prozent der Umsätze mit Auftraggebern außerhalb des eigenen Unternehmensverbundes
- mindestens 66 Prozent der Umsätze in Eigenleistung

Diese Kriterien schließen mehrheitlich captiv tätige Unternehmen ebenso von der Aufnahme in das Ranking aus wie diejenigen, die Sicherheitsdienstleistungen überwiegend über Nachunternehmer erbringen, mithin gegenüber ihren Kunden als Managementagenten auftreten. Dies betrifft auch Facility-Service-Unternehmen, die Sicherheitsdienstleistungen als Teil der umfassenden Services mit anbieten und ihren Kunden als zentraler Ansprechpartner dienen.

Ausschlaggebend für die Reihenfolge des Rankings sind ausschließlich die Umsätze mit Sicherheitsdienstleistungen in Deutschland. Da die Lünendonk®-Studie eine Marktsegmentstudie ist, werden ausschließlich die Umsätze im Segment Sicherheit ausgewiesen, sofern der Gesamtumsatz des Unternehmens weniger als 50 Prozent Sicherheitsdienstleistungen enthält. Werden mehr als 50 Prozent des Umsatzes mit Sicherheit generiert, werden die Gesamtumsätze in Deutschland ausgewiesen.

Sicherheitsdienstleister in Deutschland

DAS RANKING IM ÜBERBLICK

LÜNENDONK®-LISTE 2023: FÜHRENDE SICHERHEITSDIENSTLEISTER IN DEUTSCHLAND

Ra	ing		Unternehmen	Umsatz in Deutschland <u>mit Sicherheit</u> in Mio. Euro		Gesamtumsatz in Deutschland in Mio. €		Sicherheits- mitarbeitende in Deutschland	
2022	2021			2022	2021	2022	2021	2022	2021
1	1	•	Securitas Holding GmbH, Berlin	1.035,0	949,0	1.035,0	949,0	20.000	21.000
2	2	•	Kötter Unternehmensgruppe, Essen	479,0	451,0	601,0	589,0	10.450	10.400
3	3	•	Kieler Wach- und Sicherheitsgesellschaft mbH & Co. KG, Kiel	458,0	420,0	458,0	420,0	11.150	10.200
4	4	•	Niedersächsische Wach- und Schliessgesell- schaft Eggeling & Schorling KG, Hannover 1)	340,0	321,0	340,0	321,0	5.500	5.500
5	5	•	Pond Security Service GmbH, Erlensee	309,2	286,5	310,0	287,3	4.367	4.606
6	6	•	Wisag Sicherheit & Service Holding GmbH & Co. KG, Frankfurt am Main	242,6	231,6	1.366,4	1.223,3	4.750	4.760
7	7	•	Klüh Security GmbH, Düsseldorf	169,0	163,3	552,3	501,0	3.451	3.309
8	8	•	W.I.S. Sicherheit + Service GmbH & Co. KG, Köln	155,1	152,6	155,1	152,6	3.438	3.678
9	9	•	Stölting Service Group GmbH, Gelsenkirchen	139,7	139,0	356,7	355,6	3.790	3.860
10	11	×	Piepenbrock Sicherheit GmbH + Co. KG, Osnabrück	127,0	91,0	779,5	707,5	3.612	3.491
11	14	A	Gegenbauer Sicherheitsdienste GmbH, Berlin 2)	99,8	82,5	119,4	101,2	2.010	1.950
12	10	K	Dussmann Group, Berlin	99,3	95,2	735,0	652,0	2.343	2.321
13	13	•	Nürnberger Wach- und Schließgesellschaft mbH, Nürnberg	88,7	84,3	88,7	84,3	1.700	1.666
14	12	K	big.bechtold-Gruppe, Karlsruhe	88,1	88,0	135,2	132,1	1.845	1.938
15	16	A	Ardor SE, Berlin	85,1	70,6	85,1	70,6	1.069	1.031
16	15	K	ISS Facility Services Holding GmbH, Düsseldorf	74,0	76,0	746,8	730,0	1.380	1.506

Sicherheitsdienstleister in Deutschland

LÜNENDONK®-LISTE 2023: FÜHRENDE SICHERHEITSDIENSTLEISTER IN DEUTSCHLAND

Rang			Unternehmen	Umsatz in Deutschland <u>mit Sicherheit</u> in Mio. Euro		Gesamtumsatz in Deutschland in Mio. €		Sicherheits- mitarbeitende in Deutschland	
2022	2021			2022	2021	2022	2021	2022	2021
17	17	•	Bewachungsinstitut Eufinger GmbH, Frankfurt am Main *)	72,0	68,0	72,0	68,0	1.200	1.200
18	20	A	All Service Sicherheitsdienste GmbH, Frankfurt am Main	68,8	58,1	125,0	115,0	1.204	1.275
19	19	•	Secura Protect Holding GmbH, Langenselbold	68,0	58,0	68,0	58,0	1.530	1.250
20	18		Power Personen-Objekt- Werkschutz GmbH, Hamburg	67,2	64,3	67,2	64,3	1.550	1.550
21	21	•	City Schutz GmbH, Schönburg	67,0	56,0	67,0	56,0	1.056	954
22	23	A	ESD Sicherheitsdienst GmbH, Mühldorf am Inn 3)	64,1	51,7	73,6	58,5	1.084	709
23	22		ICTS Protect Germany GmbH, Potsdam 4)	60,3	53,2	60,3	53,2	1.709	1.550
24	24	•	Vollmergruppe Dienstleistungs GmbH, Mülheim an der Ruhr	43,3	37,5	50,1	48,0	895	865
25	25	•	IWS Industrie-Werkschutz GmbH, Aschaffenburg	36,0	33,8	36,0	33,8	765	790

Fußnoten zur Liste:

Abb. 6: Lünendonk®-Liste 2023: Führende Sicherheitsdienstleister in Deutschland

^{*)} Umsatz und/oder Mitarbeitendenzahlen teilweise geschätzt

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

²⁾ In 2023 Zusammenschluss mit Apleona.

³⁾ Inkl. der 2022 übernommenen ExSiro GmbH.

⁴⁾ Vormals GSE Protect Gesellschaft für Sicherheit und Eigentumsschutz mbH.

Sicherheitsdienstleister in Deutschland

TOP 10 NAHEZU UNVERÄNDERT

Innerhalb der Top 10 gibt es in diesem Jahr nur eine Veränderung: Piepenbrock verbessert sich um einen Rang auf Platz 10.

Marktführer Securitas überschreitet im Geschäftsjahr 2022 mit 1.035,0 Millionen Euro (+9,1 Prozent) erstmals die Grenze von 1 Milliarde Euro Umsatz und baut damit seine führende Position mit einem Umsatzplus von 86,0 Millionen Euro weiter aus. Allein der Zuwachs von Securitas entspricht dem 2,4-fachen Jahresumsatz der auf Position 25 platzierten IWS aus Aschaffenburg mit 36,0 Millionen Euro.

Securitas überschreitet Grenze von einer Milliarde Euro Umsatz

Auf Position 2 liegt Kötter mit einem Umsatz von 479,0 Millionen Euro (+6,2 %).

Das Unternehmen gibt an, durch integratives Risikomanagement in den Branchen
Logistik, Automotive und Versicherungen die ehemaligen Aufträge im Bereich der
Passagierkontrollen an den Flughäfen Dresden, Erfurt und Köln/Bonn zu kompensieren.

Die Kieler Wach- und Sicherheitsgesellschaft belegt mit 458,0 Millionen Euro Umsatz Platz
3 des Rankings. Das Unternehmen, zu der Schwestergesellschaften wie Sicherheit Nord
zählen, konnte seine Umsätze um 9 Prozent steigern. Die drei führenden Dienstleister
beschäftigen als einzige Unternehmen jeweils mehr als 10.000 Mitarbeitende.

Drei führende Dienstleister beschäftigen jeweils mehr als 10.000 Mitarbeitende

Die Niedersächsische Wach- und Schliessgesellschaft inklusive der VSU folgt mit 340,0 Millionen Euro Umsatz (+5,9 %) auf Platz 4 und beschäftigt 2022 5.500 Sicherheitsmitarbeitende. Pond Security belegt mit einem Umsatz von 309,2 Millionen Euro (+7,9 %) den fünften Rang. Die Top-5-Listenunternehmen befinden sich 2022 damit erstmalig über der 300-Millionen-Euro-Umsatzschwelle.

Top 5 erwirtschaften je mehr als 300 Millionen Euro Umsatz

Die Wisag bleibt mit einem Sicherheitsumsatz von 242,6 Millionen Euro (+4,7 %) auf Rang 6. Mit einem Sicherheitsumsatz von 169,0 Millionen Euro belegt Küh Security Platz 7 der Lünendonk®-Liste. Auf Position 8 hält sich die W.I.S., die 2022 auch durch neu gewonnene Aufträge und Kunden eine leichte Umsatzsteigerung von 1,6 Prozent auf einen Umsatz von 155,1 Millionen Euro erzielte. Stölting aus Gelsenkirchen auf Platz 9 verzeichnet ein leichtes Wachstum um 0,5 Prozent auf 139,7 Millionen Euro. Stölting hat zuletzt die RF Service Management und Sicherheit übernommen. Neu auf Position 10 ist mit einem Umsatz von 127,0 Millionen Euro Piepenbrock. Durch einen Großauftrag und die Rücknahme der pandemiebedingten Einschränkungen konnte sich das Unternehmen um einen Rang gegenüber dem Vorjahr verbessern.

Piepenbrock neu in Top 10

Sicherheitsdienstleister in Deutschland

GEGENBAUER AGIERT KÜNFTIG ALS APLEONA AM MARKT

Die Gegenbauer Sicherheitsdienste, die seit dem vollzogenen Zusammenschluss mit dem Facility-Service-Multidienstleister Apleona unter dem Namen Apleona am Markt agieren, sind um 21,0 Prozent gewachsen und haben sich damit von Listenrang 14 auf 11 verbessert. Nahezu gleichauf liegt die Berliner Dussmann Group mit einem Sicherheitsumsatz von 99,3 Millionen Euro (+4,3 %) auf Rang 12.

Ebenfalls nahe beieinander liegen die Nürnberger Wach- und Schließgesellschaft mit 88,7 Millionen Euro Umsatz (+5,2 %) und die big-Gruppe aus Karlsruhe mit 88,1 Millionen Euro (+0,1 %). Mit 3 Millionen Euro weniger (85,1 Mio. €) folgt die Berliner Ardor Gruppe auf Rang 15. Ardor verzeichnet mit einem Umsatzplus von 20,5 Prozent das viertgrößte Wachstum aller 25 Listenunternehmen.

Nürnberger Wach- und Schließgesellschaft und big-Gruppe nahe beieinander

Auf den weiteren Rängen sticht die ESD-Sicherheitsdienste mit Hauptsitz in Mühldorf am Inn östlich von München – unter anderem aufgrund der Übernahme der ExSiro – mit einem Zuwachs von 24,0 Prozent auf 64,1 Millionen Euro hervor. Die ehemalige GSE Protect firmiert nun als ICTS Protect Germany und erreicht einen Umsatz von 60,3 Millionen Euro (+13,3 %) und Listenrang 23. Komplettiert wird das Ranking durch die Vollmergruppe auf Rang 24 mit 43,3 Millionen Euro (+15,5 %) und die IWS aus Aschaffenburg auf Platz 25 mit 36,0 Millionen Euro (+6,5 %).

REGIONALE TÄTIGKEITSSCHWERPUNKTE

Seit 2021 befragt Lünendonk die teilnehmenden Sicherheitsdienstleister nach ihrer regionalen Umsatzverteilung. Dafür hat Lünendonk Deutschland in zehn Regionen ausgewiesen und die Unternehmen um ihre Angaben gebeten. Neben den Umsatzzahlen, der Personalstruktur und dem Leistungs- und Marktspektrum gibt die Auskunft über regionale Umsatzschwerpunkte einen Einblick, wo die Studienteilnehmer signifikant präsent und aktiv sind und ob zwischen verschiedenen Anbietern aufgrund der regionalen Nähe eine Wettbewerbssituation besteht.

Lünendonk weist die regionale Umsatzverteilung bewusst nicht als Ranking aus. Die regionalen Umsatzschwerpunkte können nicht validiert, sondern nur in den Zusammenhang mit den Angaben zum Inlandsumsatz mit Sicherheitsdienstleistungen gestellt werden. Mit der regionalen Umsatzverteilung erhebt Lünendonk keinen Anspruch auf Vollständigkeit. Es werden zudem nur die Unternehmen dargestellt, die hierzu Angaben machten. Führende Unternehmen wie unter anderem Kötter, die Niedersächsische Wachund Schliessgesellschaft und Dussmann haben zum Beispiel keine Angaben gemacht und sind damit in der regionalen Aufteilung nicht aufgeführt.

Sicherheitsdienstleister in Deutschland

Nicht alle Unternehmen sind in der Lage, mit vertretbarem Aufwand die Umsatzverteilung trennscharf zwischen den Regionen auszuweisen, auch weil unternehmensintern eine andere Methodik Anwendung findet. Die regionale Verteilung des Umsatzes dient damit vor allem als grobe Orientierung für Auftraggeber. Insgesamt haben 32 Sicherheitsanbieter entsprechende Angaben gemacht.

RUND 15 PROZENT DER UMSÄTZE ERWIRTSCHAFTETEN DIE UNTERNEHMEN IM NORDOSTEN DEUTSCHLANDS



Region	Umsatzanteil der Unternehmen nach Regionen
Nordost (MV, B, BRA)	15,4 %
Köln/Düsseldorf	9,0 %
Rhein-Main/Saarland	12,6 %
Oberbayern/München	12,6 %
Baden-Württemberg	6,4 %
Sachsen/Thüringen/Süd-SA	10,4 %
Nord (HH, HB, SWH)	14,4 %
Hannover/Kassel/Nord-SA	5,1 %
Ruhr/Ostwestfalen	6,3 %
Franken/Oberpfalz	7,8 %

Abb. 7: Regionale Umsatzverteilung der an der Studie teilnehmenden Unternehmen, die hierzu Angaben gemacht haben; Mittelwerte; n = 32; unkontrollierte Unternehmensangaben, kein Anspruch auf Vollständigkeit!

Neun der 32 Unternehmen melden in allen zehn ausgewiesenen Regionen Umsätze. Es handelt sich dabei um die Einzelgewerkanbieter Pond, Secura Protect, W.I.S. und die WSO/ATG-Gruppe sowie die Facility-Service-Unternehmen Apleona/Gegenbauer, ISS, Klüh, Stölting und Wisag. Der Marktführer Securitas erwirtschaftet in sieben der zehn Regionen die höchsten Umsätze.

Aufgrund der Komplexität der Angaben wird nachfolgend nur auf die beiden Regionen mit den höchsten Umsatzanteilen eingegangen. Alle regionalen Umsatztabellen sind vollständig im angehängten Ergebnisband der Studie enthalten.

Sicherheitsdienstleister in Deutschland

VIELE STUDIENTEILNEHMER IN NORDOSTDEUTSCHLAND UND BERLIN TÄTIG



Rang	Unternehmen	Umsatz in Mio. Euro
1	Securitas	283,5
2	Ardor	83,5
3	Gegenbauer	64,8
4	Wisag	38,7
5	ICTS 3)	32,4
6	City Schutz	24,0
7	Secura Protect	14,0
8	ASK	11,8
9	Pond	11,3
10	Ciborius	10,6
11	W.I.S	8,5
12	All Service	7,7
13	Nürnberger WS	6,2

Rang	Unternehmen	Umsatz in Mio. Euro
14	Stölting	5,3
15	Klüh	4,0
16	Power	3,0
17	ISS	2,0
18	Scutum	2,0
19	WSO/ATG	1,0
20	Hauschildt & Blunck	0,8
21	Condor	0,7
22	Vollmergruppe	0,6
23	PICTT	0,2
24	ZST	0,1

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

Abb. 8: Umsatzanteil der an der Studie teilnehmenden Unternehmen in der Region Nordost (Mecklenburg-Vorpommern, Berlin, Brandenburg); unkontrollierte Unternehmensangaben; kein Anspruch auf Vollständigkeit!

Die meisten Umsätze im Studiensample werden in der Region Nordost erwirtschaftet. Das Gebiet umfasst Berlin sowie die Länder Brandenburg und Mecklenburg-Vorpommern. 14,4 Prozent der Umsätze erwirtschaften die Studienteilnehmer in der Region Nord. Dies umfasst die Stadtstaaten Hamburg und Bremen sowie Schleswig-Holstein. Damit wird fast ein Drittel der Umsätze im Norden Deutschlands erzielt.

UMSÄTZE DER STUDIENTEILNEHMER IN DER REGION NORD



Rang	Unternehmen	Umsatz in Mio. Euro
1	Securitas	95,6
2	Power	41,2
3	Wisag	22,1
4	W.I.S	16,6
5	ISS	13,0
6	Hauschildt & Blunck	5,0
7	Henning	4,4
8	Stölting	4,2
9	Pond	3,4
10	Phoenix Security	2,8
11	ZST	2,2
12	ICTS	2,0

Rang	Unternehmen	Umsatz in Mio. Euro
13	Condor	1,9
14	Gegenbauer	1,4
15	Secura Protect	1,0
16	ASK	0,9
17	All Service	0,8
18	WSO/ATG	0,5
19	Ardor	0,3
20	Klüh	0,3

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

Abb. 9: Umsatzanteil der an der Studie teilnehmenden Unternehmen in der Region Nord (Hamburg, Bremen, Schleswig-Holstein); unkontrollierte Unternehmensangaben; kein Anspruch auf Vollständigkeit! kein Anspruch auf Vollständigkeit!

Beschäftigte und Recruiting

Das Sicherheitsgewerbe ist in besonderem Ausmaß ein People's Business. Die Struktur der Mitarbeitenden und deren Analyse ist daher ein besonderer Schwerpunkt in der Analyse des Marktes. Der BDSW gibt zum Stichtag 30. September 2022 eine Beschäftigtenanzahl von 269.232 (Wirtschaftsklasse 80 ohne Detekteien) in der Branche an.

Der Markt für Sicherheitsdienstleistungen ist kleinteilig organisiert. Gemäß den Angaben des Statistischen Bundesamtes und der Hans-Böckler-Stiftung für das Jahr 2020 sind 56 Prozent aller Anbieter Kleinstunternehmen mit weniger als zehn Beschäftigten. 27 Prozent aller Unternehmen beschäftigen zehn bis 49 Personen. Zu den mittleren Unternehmen mit einer Mitarbeiterzahl von 50 bis 249 Personen zählen noch 14 Prozent. Großunternehmen mit einer Mitarbeiterzahl von über 250 machen 3 Prozent aller Unternehmen im Sicherheitsdienstleistungssektor aus. Gleichzeitig beschäftigen die Großunternehmen insgesamt 56 Prozent aller Angestellten innerhalb der Branche.

DURCHSCHNITTLICH 2.100 PERSONEN BESCHÄFTIGT FLUKTUATIONSQUOTE LIEGT BEI 13,2 PROZENT



Abb. 10: Durchschnittliche Zahl der Beschäftigten und Veränderungen bei den in die Studie einbezogenen Unternehmen von 2021 auf 2022; Mitarbeiterentwicklung bereinigt um statistische Ausreißer; alle Unternehmen; Mittelwerte und Mediane; n= 44

Die im Studiensample einbezogenen Unternehmen beschäftigen 98.720 Personen.

Dies entspricht einer Abdeckung von 36,7 Prozent des Personalbestands für private

Sicherheitsleistungen innerhalb der Studie. Mit durchschnittlich 2.100 Mitarbeitenden

liegt die Anzahl der Beschäftigten je Unternehmen deutlich über dem Marktdurchschnitt.

Der Median im Studiensample liegt bei 1.056 Beschäftigten. Die Abweichung gegenüber

Sicherheitsdienstleister in Deutschland

dem Marktdurchschnitt ergibt sich aus der Zusammensetzung des Studiensamples und der Fokussierung von Lünendonk auf die führenden Dienstleister. Die drei nach Umsatz führenden Anbieter Securitas, Kötter und die Kieler Wach- und Sicherheitsgesellschaft beschäftigen zusammen bereits 41.600 Personen und damit 42,1 Prozent des Personals der Studienteilnehmer beziehungsweise 15,5 Prozent gemessen am Gesamtmarkt.

Die analysierten Unternehmen vergrößerten im Durchschnitt ihre Belegschaft um 3,5 Prozent gegenüber dem Vorjahr. Der Median liegt demgegenüber bei 0,9 Prozent. Daraus wird bereits ersichtlich, dass die Unternehmensumsätze im Vergleich zur Personalstruktur eine deutlich stärkere Entwicklung vollzogen haben. Das bedeutet aber auch, dass der Preiseffekt nicht allein für das Wachstum verantwortlich ist, sondern dass auch die Nachfrage gestiegen ist.

Wie viele anderen Branchen ist die Sicherheitsindustrie vom Personalmangel betroffen. Der Bedarf an und der Umsatz mit Sicherheitsdienstleistungen sowie die Verfügbarkeit von qualifiziertem Personal gehen dadurch weiter auseinander. Preiseffekte sind die Folge, die in diesem Jahr deutlich spürbar sind. Die 2022 erfolgten Tariferhöhungen konnten von vielen Unternehmen erfolgreich an die Kunden weitergegeben werden.

FLUKTUATIONSRATE LIEGT BEI 13,2 PROZENT

Die Fluktuationsrate ist eine wichtige Kennzahl zur Einordnung der Personalentwicklung im Markt, ebenso wie die Anzahl der Beschäftigten, das durchschnittliche Qualifikationsniveau und die Lücke zwischen benötigtem und beschäftigtem Personal. Lünendonk hat die Unternehmen zur Angabe dieser Kennziffer in Anlehnung an die BDA-Formel gebeten. Dabei werden alle Abgänge durch den durchschnittlichen Personalbestand dividiert und mit 100 multipliziert.

DURCHSCHNITTLICH 2.100 PERSONEN BESCHÄFTIGT FLUKTUATIONSQUOTE LIEGT BEI 13,2 PROZENT

Fluktuation = (inkl. Minijobs und Probezeit)

Durchschnittlicher Personalbestand × 100

Abb. 11: Von Lünendonk verwendete Formel zur Berechnung der Fluktuationsquote (BDA-Formel)

Sicherheitsdienstleister in Deutschland

Die Angaben der Studienteilnehmer ergeben eine Fluktuationsrate von durchschnittlich 13,2 Prozent. Vergleicht man diesen Kennwert mit den Angaben aus den Vorjahren, fällt die deutliche Erhöhung für den aktuellen Erhebungszeitraum auf. In der Lünendonk®-Studie 2022 betrug die Fluktuationsrate noch 8,9 Prozent und 2021 7,3 Prozent. Der niedrige Wert für 2021 ist durch die Unsicherheit in der Corona-Zeit zu erklären.

Die Sicherheitsbranche nähert sich in den letzten Jahren kontinuierlich der durchschnittlichen branchenübergreifenden Fluktuationsquote in Deutschland von 15 Prozent an, die Lünendonk in der Lünendonk®-Studie "Personalvermittlung in Deutschland 2021 und 2022" ohne Berücksichtigung von Arbeitnehmerüberlassung ermittelte. Die Einzelgewerkanbieter für Sicherheitsdienstleistungen weisen dabei im Durchschnitt eine etwas höhere Fluktuationsrate auf als die anderen Auswertungsgruppen.

DURCHSCHNITTLICHE FLUKTUATIONSRATE IN ALLEN GRUPPEN GESTIEGEN



Abb. 12: Fluktuationsrate 2022; alle Unternehmen; Top 25; Security-Spezialisten; FS-Unternehmen; Mittelwerte, Mediane, Minima, Maxima; n = 32

Auch die Zentralwerte bestätigen die Erhöhung der Fluktuationsrate. Die Mediane sind im Gegensatz zum Mittelwert weniger anfällig für statistische Verzerrungen aufgrund vereinzelter besonders hoher oder niedriger Angaben. Der Median der Fluktuationsrate beträgt für alle Unternehmen 9,3 Prozent und liegt damit um 1,3 Prozentpunkte über dem Wert aus der Lünendonk®-Studie 2022. Lediglich bei den Top 25 ist der Median im Vergleich zum Vorjahr um 0,5 Prozentpunkte leicht gesunken.

Sicherheitsdienstleister in Deutschland

PERSONALGEWINNUNG ALS ZENTRALE HERAUSFORDERUNG

Die Rekrutierung von qualifiziertem Personal bleibt die Kernherausforderung des Marktes. Für das Geschäftsjahr 2021 meldete der Branchenverband BDSW allein 11.400 unbesetzte Stellen. In allen Segmenten schätzen die Studienteilnehmer die Gewinnung von Fach- und Führungskräften als schwierig ein. Besonders hoch fällt der Wert dabei mittelfristig im Tätigkeitsfeld Dienstleistungen und bei Fachkräften für Sicherheitstechnik aus. Insgesamt haben zwischen 33 und 42 Teilnehmer der Studie ihre Einschätzung zur Rekrutierung von Personal in den jeweiligen Segmenten abgegeben.

74 Prozent der Anbieter stimmen dabei im Tätigkeitsfeld Dienstleistungen der Aussage zu, dass sich die Rekrutierung von Mitarbeitenden beziehungsweise Fachkräften momentan schwierig bis sehr schwierig gestaltet. Bei Führungskräften im Feld Dienstleistungen sind es 71 Prozent. Lediglich ein Unternehmen gab an, dass die Gewinnung von Führungskräften sehr leicht sei. 12 Prozent der befragten Anbieter schätzen die Gewinnung von operativem beziehungsweise führendem Personal als eher leicht ein.

MITARBEITERGEWINNUNG IST DAUERHAFTE HERAUSFORDERUNG

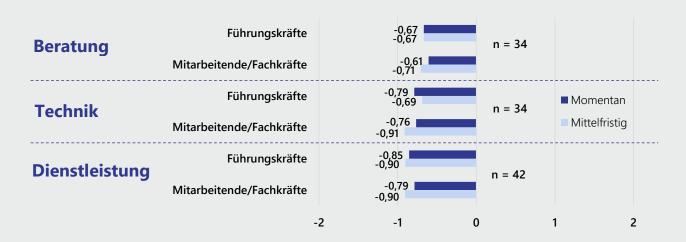


Abb. 13: Wie gestaltet sich die Rekrutierung der folgenden Mitarbeitergruppen? Momentan und mittelfristig; Skala von -2 = "sehr schwierig" bis +2 = "sehr leicht"; alle Unternehmen; Mittelwerte

Etwas weniger als zwei Drittel der Studienteilnehmer bewerten die Rekrutierung von Mitarbeitenden beziehungsweise Fachkräften im Segment Sicherheitstechnik als schwierig bis sehr schwierig. Im Schwerpunkt Sicherheitsberatung teilen noch etwas über 50 Prozent diese Einschätzung. Mindestens die Hälfte der Studienteilnehmer schätzt also das Thema Personalgewinnung in den jeweiligen Segmenten und sowohl auf operativer als auch auf Führungsebene als schwierig bis sehr schwierig ein. Mittelfristig sehen die Unternehmen

Sicherheitsdienstleister in Deutschland

keine Abschwächung dieser Entwicklung, sondern sogar eine Verschärfung. Lediglich bei der Gewinnung von Führungskräften im Segment Sicherheitstechnik prognostizieren wenige Unternehmen eine leichte Entspannung.

Die Branche reagiert darauf mit Steigerungen des Branchentarifs, der über dem gesetzlichen Mindestlohn liegt. Zudem geben die Unternehmen an, künftig mehr in die Ausbildung und Qualifikation der eigenen Mitarbeitenden investieren zu wollen. Gut ausgebildetes Personal wird von den Anbietern als Wettbewerbsvorteil betrachtet, der sich nicht durch den Einsatz von Nachunternehmen ausgleichen lässt. Dagegen schätzen die Studienteilnehmer die Bedeutung von Sicherheitstechnik zur Ergänzung und damit zumindest teilweisen Abschwächung der durch Personalmangel bedingten Herausforderung als sehr hoch ein. Zurückhaltender sind die Anbieter bezüglich des Potenzials zur Ersetzung von Personal durch Sicherheitstechnik, wobei die Aussage nur von zwei Unternehmen vollkommen abgelehnt wird, 19 Unternehmen stimmen ihr zu. Von den 42 Unternehmen, die sich hierzu geäußert haben, haben 14 Unternehmen eine neutrale Einschätzung abgegeben.

BEDEUTUNG VON SICHERHEITSTECHNIK ZUR PERSONALERGÄNZUNG STEIGT

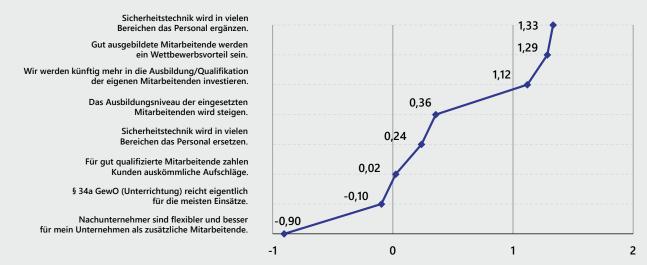


Abb. 14: Bewertung der folgenden Aussagen zur Personalentwicklung; Skala von -2 = "Trifft gar nicht zu" bis +2 = "Trifft voll zu"; alle Unternehmen; Mittelwerte; n = 42

Insgesamt haben abseits der Top-25-Listenunternehmen alle Studienteilnehmer den Umsatzanteil, der direkt in die Personalgewinnung reinvestiert wird, gegenüber dem Vorjahr erhöht. Die Einzelgewerkanbieter investieren im Durchschnitt einen höheren Anteil ihres Umsatzes in Rekrutierung als die Multidienstleister.

Sicherheitsdienstleister in Deutschland

SECURITY-SPEZIALISTEN INVESTIEREN MEHR IN DIE REKRUTIERUNG ALS ANDERE

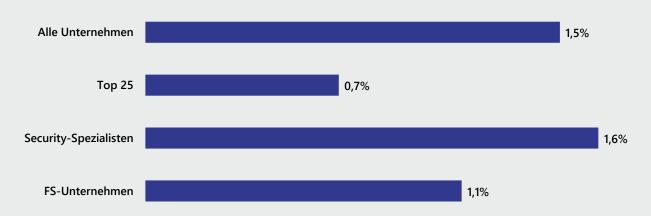


Abb. 15: Welchen Anteil Ihres Umsatzes investieren Sie in die Rekrutierung von Mitarbeitenden? Alle Unternehmen: n = 32; Top 25; Security-Spezialisten; FS-Unternehmen; Mittelwerte

AUSBILDUNG UND QUALIFIKATION SIND ERFOLGSFAKTOREN

Die Top-25-Unternehmen schätzen gut ausgebildete Mitarbeitende als wichtigsten Erfolgsfaktor für ihr Unternehmen ein, noch vor der Ergänzung des Personals durch Sicherheitstechnik. Der zunehmende Einfluss von Sicherheitstechnik wird sich auf das zukünftige Qualifikationsniveau der Mitarbeitenden auswirken. Bereits jetzt geben die Studienteilnehmer an, dass eine Unterrichtung nach § 34a GewO für die meisten Einsätze nicht mehr ausreiche. Diese Einschätzung wird insbesondere von 75 Prozent der Facility-Service-Unternehmen getragen. Von den Einzelgewerkanbietern stimmen dagegen 47 Prozent der Unternehmen der These zu, dass die Unterrichtung nach 34a GewO für die meisten Einsätze ausreichen. Rund ein Drittel der reinen Sicherheitsanbieter verneint diese Aussage jedoch.

Die Studienteilnehmer sind sich in der Mehrheit einig, dass das Qualifikationsniveau der eigenen Beschäftigten in Zukunft steigen wird. Facility-Service-Unternehmen unterstützen diese These stärker als Einzelgewerkanbieter. Dies steht im Zusammenhang mit der leicht stärkeren Tendenz zu Sicherheitstechnik durch die Multidienstleister, da für technische Sicherheitsservices ein höheres Qualifikationsniveau notwendig ist.

Große Einigkeit besteht auch in der Einschätzung der Bereitschaft der Kunden, für gut qualifiziertes Personal Preisaufschläge zu zahlen. Die Anbieter von Sicherheitsleistungen sehen in der höheren und besseren Qualifizierung der eigenen Mitarbeitenden zwar einen entscheidenden Wettbewerbsvorteil, der sich aber nicht in Form von Aufschlagszahlungen bemerkbar macht. Dies ist ein wichtiger Hinweis an die Auftraggeberseite, die Sicherheit zwar als hochsensibles und wichtiges Thema betrachtet, die Dienstleistungen aber zu möglichst geringen Kosten einkaufen möchte. Einzelgewerkanbieter sind hier leicht optimistischer als die Multidienstleister, aber der Unterschied ist marginal.

Sicherheitsdienstleister in Deutschland

FACILITY-SERVICE-UNTERNEHMEN SETZEN HÖHERE ERWARTUNGEN IN TECHNIKEINSATZ GROSSE UNEINIGKEIT BEI DER EINSCHÄTZUNG ZU § 34A GEWO

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.

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.

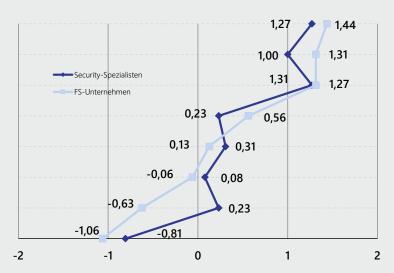


Abb. 16: Bewertung der folgenden Aussagen zur Personalentwicklung; Skala von -2 = "Trifft gar nicht zu" bis +2 = "Trifft voll zu"; Security-Spezialisten; FS-Unternehmen; Mittelwerte

REKRUTIERUNGSKANÄLE: SOCIAL MEDIA STEHEN HOCH IM KURS

Die Relevanz neuer Rekrutierungskanäle steigt stetig, während klassische Instrumente der Mitarbeitergewinnung zunehmend in den Hintergrund rücken. Die Sicherheitsunternehmen weichen immer stärker auf private Social Media aus, um sich dort als attraktiver Arbeitgeber zu präsentieren. Auch Mitarbeitende-werben-Mitarbeitende-Programme stehen hoch im Kurs und werden als erfolgversprechend bewertet. Anzeigen in (lokalen) Printmedien oder die Gewinnung von Personal über die Agentur für Arbeit erfahren einen Bedeutungsverlust für die Anbieter. Die Studienergebnisse decken sich dabei mit der ersten Quartalserhebung des Konjunkturindex Facility Service 2023 von Lünendonk. Auch dort haben die Unternehmen den digitalen sozialen und persönlichen Netzwerken der eigenen Angestellten die höchsten Zustimmungswerte bei der Erfolgsaussicht für die Gewinnung von Personal erteilt.

Vor allem die Listenunternehmen sehen mittelfristig Social Media als entscheidenden Erfolgskanal für die Rekrutierung neuen Personals. 88 Prozent messen dieser Rekrutierungsstrategie eine hohe bis sehr hohe Bedeutung zu. Kein einziges der Listenunternehmen schätzt deren Wichtigkeit gering ein. Bei den Multidienstleistern zeichnet sich ein ähnliches Bild ab. 81 Prozent der Studienteilnehmer der Auswertungsgruppe messen Social Media eine wichtige bis sehr wichtige Rolle zu. Kein Facility-Service-Anbieter bewertet deren Bedeutung als gering. Bei den Einzelgewerkanbietern schätzen noch 77 Prozent die Bedeutung von Social Media für die Personalgewinnung als hoch bis sehr hoch ein. Allerdings geben auch 12 Prozent der

Sicherheitsdienstleister in Deutschland

reinen Sicherheitsanbieter an, dass Social Media derzeit eine untergeordnete Rolle spielen. Bei der mittelfristigen Einschätzung reduziert sich der Anteil auf 8 Prozent.

Die Fokussierung auf digitale und persönliche Netzwerke ist ein eindeutiger Trend, der sich nicht nur über alle Auswertungsgruppen zieht, sondern sich auch branchenübergreifend manifestiert.

UNTERNEHMEN BEWERTEN PRIVATE SOZIALE NETZWERKE FÜR REKRUTIERUNG ALS WICHTIGER ALS JOBBÖRSEN

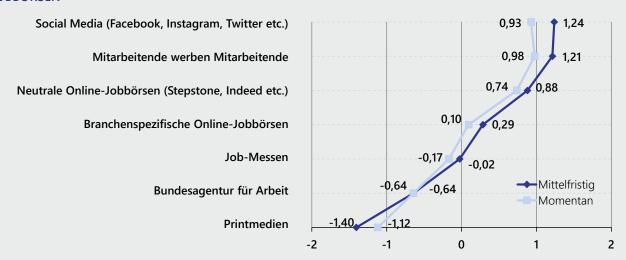


Abb. 17: Bedeutung von Rekrutierungstools momentan und bis 2025; Skala von -2 = "unbedeutend" bis +2 = "sehr wichtig"; alle Unternehmen; Mittelwerte; n = 42

Positionierung und Wettbewerbsbenchmark

Die Wahrnehmung eines Unternehmens wird nicht nur durch die Umsatz-, Mitarbeiterund Renditezahlen und den regionalen Schwerpunkt eines Anbieters bestimmt: Auch
die Konkurrenz durch Mitwettbewerber ist ein nicht zu unterschätzendes Indiz für die
Marktpositionierung eines Unternehmens. Diese zeichnet sich unter anderem durch weitere
Faktoren wie Sichtbarkeit, Breite des Leistungsangebots und bediente Kundensegmente
aus. Aus diesem Grund befragt Lünendonk die Studienteilnehmer nach den wichtigsten
Wettbewerbern im Sicherheitsgesamtmarkt sowie für Sicherheitsdienstleistungen,
Sicherheitstechnik und Sicherheitsberatung. Die befragten Unternehmen haben dabei
die Möglichkeit, bis zu fünf Mitbewerber zu benennen (in den vorherigen Lünendonk®Studien vier Mitbewerber). Lünendonk wertet dabei die Nennungen an erster Stelle
gesondert aus. Die erste Nennung als wichtiger Mitbewerber ist ein Indiz für die besondere
wahrgenommene Relevanz des betreffenden Dienstleisters für den Markt. Die subjektive
Einschätzung der Konkurrenzsituation am Markt liefert wichtige Rückschlüsse auf die
Wahrnehmung der Strukturierung des Gesamtmarktes.

Haben die Studienteilnehmer Unternehmen benannt, die zwar unter anderem Namen auf dem Markt präsent sind, aber als Teil einer größeren und übergeordneten Gruppe bestehen, so wurden die genannten Anbieter der Gruppe beziehungsweise dem Mutterunternehmen zugeordnet. Die betrifft insbesondere die Kieler Wach- und Sicherheitsgesellschaft bezogen auf die Nennung der Sicherheit Nord. Bei Nennungen der VSU wurden die Stimmen der Niedersächsischen Wach- und Schliessgesellschaft zugeordnet.

In der Lünendonk®-Studie "Sicherheitsdienstleister in Deutschland 2022" verzeichnete Kötter die meisten Stimmen als wichtiger Wettbewerber auf sich und lag damit vor der nach Umsatz führenden Securitas. In der aktuellen Erhebung beansprucht Securitas wieder den ersten Rang nach Gesamtnennungen und Nennungen an erster Stelle.

Kötter positioniert sich durch 76 Prozent der Gesamtnennungen der Studienteilnehmer wieder auf Position 2. Auf die Wisag entfallen rund zwei Drittel der Stimmen der teilnehmenden Unternehmen. Der Kieler Wach- und Sicherheitsgesellschaft in Verbund mit der Sicherheit Nord gelingt es, knapp die Hälfte der Stimmen auf sich zu vereinen, womit sie Rang 4 belegt. Auf Position 5 kann die Niedersächsische Wach- und Schliessgesellschaft noch etwas mehr als ein Viertel der Nennungen verbuchen.

Securitas ist wichtigster
Wettbewerber

POSITIONIERUNG UND WETTBEWERBSBENCHMARK

Sicherheitsdienstleister in Deutschland

SECURITAS, KÖTTER UND WISAG SIND WICHTIGSTE WETTBEWERBER IM GESAMTMARKT

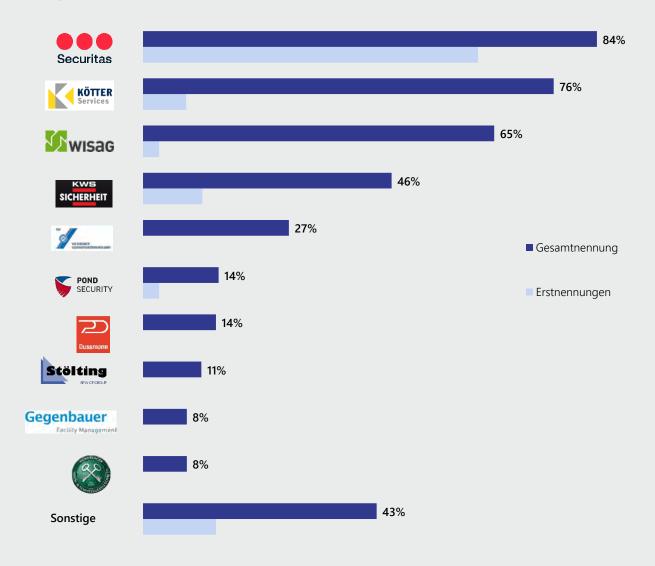


Abb. 18: Wichtigste Wettbewerber im Sicherheits-Gesamtmarkt; fünf Antwortmöglichkeiten; Angabe als Verhältnis zu den möglichen Nennungen; nur Unternehmen mit mehr als zwei Nennungen; Häufigkeitsverteilung; n = 37

WICHTIGSTE WETTBEWERBER IM BEREICH SICHERHEITSDIENSTLEISTUNGEN

Differenziert nach den Tätigkeitsfeldern Sicherheitsdienstleistungen, Sicherheitstechnik und Sicherheitsberatung ergeben sich im Segment Dienstleistungen keine signifikanten Unterschiede zum Ranking für den Gesamtmarkt. Dies zeigt, dass die wahrgenommene Gesamtbedeutung für den Markt in einem starken Zusammenhang mit der zugeschriebenen Relevanz der Mitbewerber Dienstleistungsfeld steht. Dies ist wenig überraschend, da die Studienteilnehmer ihren Tätigkeitsschwerpunkt mit einem Anteil von 90,3 Prozent am Leistungsspektrum insbesondere in den Sicherheitsdienstleistungen verorten und Dienstleistungen auch den höchsten Umsatzanteil im Sicherheitsgewerbe aufweisen.

POSITIONIERUNG UND WETTBEWERBSBENCHMARK

Sicherheitsdienstleister in Deutschland

So werden auch hier Securitas (81 %), Kötter (78 %) und die Wisag (56 %) als wichtigste Unternehmen benannt. Dahinter folgen die Kieler Wach- und Sicherheitsgesellschaft (47 %) und die Niedersächsische Wach- und Schliessgesellschaft (34 %).

WICHTIGSTE WETTBEWERBER IM BEREICH SICHERHEITSTECHNIK

Die Bedeutung der Sicherheitstechnik hat in den letzten Jahren zugenommen und auch die Unternehmen messen der zukünftigen Relevanz der Sicherheitstechnik eine hohe Bedeutung zu. 69 Prozent der Unternehmen geben an, dass ihre Kunden in der Zukunft vermehrt Sicherheitsdienstleistungen aus einer Hand erwarten, also häufiger eine Kombination aus Sicherheitsdienstleistungen, -technik und -beratung nachfragen. Mit Siemens und Bosch werden zwei Dienstleister häufig genannt, deren Tätigkeitsschwerpunkt nicht originär im Sicherheitsgewerbe liegt. Zusammen mit der Freihoff-Gruppe werden von den Studienteilnehmern in der Gesamtheit häufiger Unternehmen als wichtige Mitbewerber genannt, die nicht Teil der Top-25-Listenunternehmen sind.

SECURITAS UND BOSCH ALS WICHTIGSTE WETTBEWERBER IN DER SICHERHEITSTECHNIK

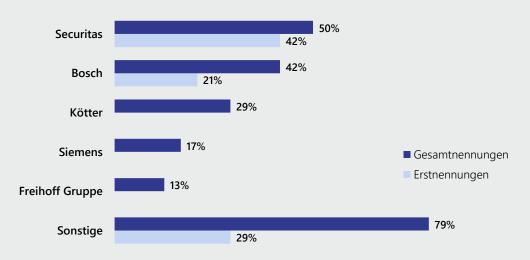


Abb. 19: Wichtigste Wettbewerber im Sicherheitstechnikmarkt; fünf Antwortmöglichkeiten; Angabe als Verhältnis zu den möglichen Nennungen; nur Unternehmen mit mehr als zwei Nennungen; alle Unternehmen; Häufigkeitsverteilung; n = 24

Als wichtigster Wettbewerber behauptet sich auch im Segment Technik Marktführer Securitas mit 50 Prozent der Gesamtnennungen und 42 Prozent der Nennungen an erster Stelle. Dahinter folgt auf Rang 2 Bosch mit 42 Prozent aller Nennungen und 21 Prozent der Nennungen an erster Stelle. Der Dienstleister Kötter folgt mit 29 Prozent der gesamten Nennungen auf Platz 3. Auf Position 4 liegt Siemens mit 17 Prozent der Gesamtangaben und auf Platz 5 die Freihoff-Gruppe mit 13 Prozent.

POSITIONIERUNG UND WETTBEWERBSBENCHMARK

Sicherheitsdienstleister in Deutschland

WICHTIGSTE WETTBEWERBER IM BEREICH SICHERHEITSBERATUNG

In der Sicherheitsberatung führt Securitas das Feld der als am wichtigsten wahrgenommenen Wettbewerber mit 55 Prozent der Gesamtnennungen und 45 Prozent der Nennungen an erster Stelle an. Kötter gelingt es, sich mit 45 Prozent der Gesamtnennungen auf dem zweiten Rang zu positionieren. Die Beratungs- und Planungsgesellschaft Von zur Mühlen'sche (VZM) aus Bonn liegt mit 41 Prozent der Gesamtnennungen an dritter Stelle und kann etwas mehr als ein Viertel der Stimmen an erster Stelle für sich verbuchen. Sie ist damit das einzige Unternehmen, das nicht in den Top 10 beziehungsweise den Top 25 der Lünendonk®-Liste vertreten ist, aber dennoch eine hohe Marktreputation im Schwerpunkt Beratung durch die Mitbewerber genießt und als ernst zu nehmender Marktteilnehmer betrachtet wird. Die Wisag folgt mit 36 Prozent der Stimmen auf Platz 4. 14 Prozent der Gesamtnennungen entfallen auf die W.I.S., wodurch der Anbieter aus Köln die fünfte Position belegt.

Von zur Mühlen'sche (VZM) wird oft als wichtiger Wettbewerber genannt



Umsatzrendite und Pro-Kopf-Umsätze

Für eine differenzierte und fundierte Einschätzung der aktuellen Marktdynamiken und zur besseren Einordnung der Unternehmen im Kontext des Marktes nutzt Lünendonk den Pro-Kopf-Umsatz und die Umsatzrentabilität als weitere Indikatoren. Dadurch werden inflationsbedingte Preiseffekte und Tarifanpassungen in der Entwicklung der Unternehmen durch die Gegenüberstellung der Veränderungen in der Kunden- und Segmentstruktur sichtbar.

Die Umsatzrendite der Unternehmen wird dabei separat für das Gesamtunternehmen wie auch für die Segmente Sicherheitsdienstleistungen, Sicherheitstechnik und Sicherheitsberatung erfragt. 34 der 47 in die Studie einbezogenen Unternehmen machten dazu Angaben, was aufgrund der hohen Sensibilität der Unternehmenskennzahl zugleich für das hohe Vertrauen in den verantwortungsbewussten Umgang mit den unternehmensinternen Daten durch Lünendonk spricht. Die EBIT-Marge als Quotient aus dem absoluten EBIT und dem Gesamtumsatz des Unternehmens spiegelt prozentual wider, welches operative Ergebnis durch den Umsatz innerhalb eines bestimmten Zeitraums erzielt wurde. Lünendonk fragt diese Marge durch vorgegebene Korridore ab. Die Auswertung der Umsatzrendite erfolgt dabei nach den fünf Auswertungsgruppen. Eine tiefer gehende Analyse für Gewerke und bestimmte Kundensegmente wäre möglich, benötigt aber für eine Generalisierung eine höhere Fallzahl. Eine Validierung der Angaben durch Lünendonk ist nicht möglich.

AUSSAGEKRAFT DER UMSATZRENDITE

Durch die grundsätzlich anonymisierte Auswertung der Umsatzrendite ergibt sich für die Befragten kein unternehmensbezogener Vorteil. Daraus ist auf eine hohe Aussagekraft der Angaben zu schließen, da lediglich Unternehmen mit niedrigerem EBIT tendenziell keine Angaben dazu machen. Aufgrund der Abbildung von 46 Prozent des gesamten Marktvolumens innerhalb der Studie ist zudem die Aussagekraft durch eine Verallgemeinerung der Angaben auf den Gesamtmarkt gegeben.

SPEZIALISIERTE SICHERHEITSDIENSTLEISTER SIND PROFITABLER ALS DIE ÜBRIGEN GRUPPEN

In der Vorjahresstudie haben 37 Prozent der teilnehmenden Unternehmen eine Umsatzrendite von über 6 Prozent gemeldet. In der aktuellen Studie hat sich dieser Wert um 10 Prozentpunkte auf 27 Prozent verringert. Konstant geblieben ist mit 15 Prozent der Anteil der Unternehmen, die eine Umsatzrendite von weniger als 2 Prozent erzielten. Davon meldet ein Unternehmen eine negative Rendite.

UMSATZRENDITE UND PRO-KOPF-UMSÄTZE

Sicherheitsdienstleister in Deutschland

DIENSTLEISTER ERREICHEN HÖCHSTE RENDITE MIT SICHERHEITSTECHNIK

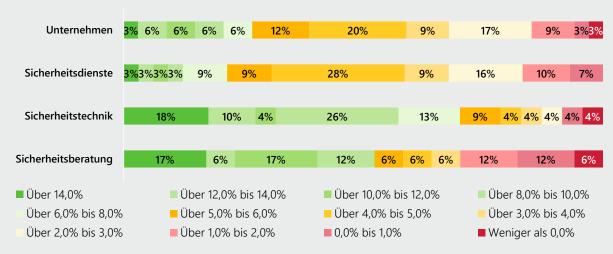


Abb. 20: Umsatzrendite 2022 (EBIT/Gesamtumsatz); diese Unternehmensangaben können durch Lünendonk nicht verifiziert werden; alle Unternehmen; Häufigkeitsverteilung; n = 43

Im volumenstärksten Segment der Sicherheitsdienstleistungen fällt der Anteil der Umsatzrenditen über 6 Prozent mit 21 Prozent der Unternehmen am geringsten aus. Mit 28 Prozent erwirtschaften die meisten Unternehmen mit Sicherheitsdienstleistungen ein EBIT von 4 bis 5 Prozent. Anders sieht dies mit Sicherheitstechnik und -beratung aus. Hier geben 18 beziehungsweise 17 Prozent der Studienteilnehmer eine Rentabilität von über 14 Prozent an. Die Fallzahl fällt in diesen Segmenten zwar geringer aus, aber die Verteilung der Renditen gibt hier eine eindeutige Tendenz wieder: Bei 71 Prozent der Unternehmen, die ihre Umsatzrendite mit Sicherheitstechnik angaben, lag diese bei über 6 Prozent. Im Segment Sicherheitsberatung weisen 52 Prozent der antwortenden Anbieter eine entsprechende Rentabilität auf.

Bei der Differenzierung nach Einzelgewerkanbietern und Facility-Service-Unternehmen innerhalb des Studiensamples erzielen die reinen Sicherheitsanbieter über alle Segmente hinweg höhere Umsatzrenditen. Bei der Unterteilung in die zwei Auswertungsgruppen und auf die einzelnen Renditegruppen fällt die Fallzahl sehr gering aus. Die entsprechende Auswertung ist daher nur für das Studiensample repräsentativ und nicht verallgemeinerbar.

Lünendonk bat die Unternehmen zusätzlich um ihre Prognose für die Entwicklung der Rentabilität in der nahen Zukunft. Durchschnittlich erwarten die Studienteilnehmer für ihr jeweiliges Gesamtunternehmen eine Steigerung der Rendite um 4,4 Prozent. Über alle Auswertungsgruppen ist dabei ein gemeinsamer Trend zu beobachten: Die geringste Entwicklung der Rentabilität wird im Tätigkeitsschwerpunkt Dienstleistungen erwartet. Im Segment Sicherheitsberatung prognostizieren die Studienteilnehmer die stärkste Entwicklung. Auffällig ist weiterhin, dass die Einzelgewerkanbieter in allen drei Segmenten das höchste Renditewachstum erwarten. Dies passt auch zum allgemein optimistischen

Sicherheitsdienstleister in Deutschland

SECURITY-SPEZIALISTEN ERREICHEN HÖHERE RENDITE ALS FS-DIENSTLEISTER

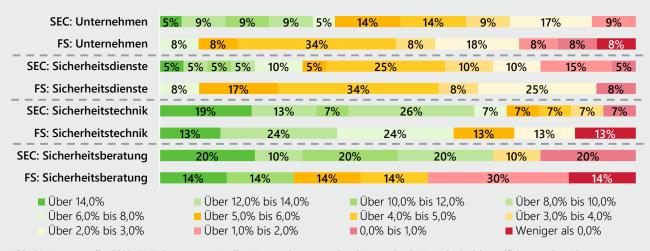


Abb. 21: Umsatzrendite 2022 (EBIT/Gesamtumsatz); diese Unternehmensangaben können durch Lünendonk nicht verifiziert werden; FS-Multidienstleister und Security-Spezialisten; Häufigkeitsverteilung

Stimmungsbild der reinen Sicherheitsanbieter, die besonders zuversichtlich auf die Zukunft der Branche blicken.

EIGENKAPITALQUOTE

In der Studie 2022 fragte Lünendonk das erste Mal die Eigenkapitalquote der Unternehmen ab. Diese Kennzahl gibt Auskunft darüber, inwiefern die Unternehmen Finanzierungen aus eigener Kraft tätigen oder dafür externe Mittel in Anspruch nehmen. In diesem Jahr haben 26 Unternehmen Angaben zu dieser ebenfalls als sensibel zu bewertenden Kennzahl gemacht, was einer Steigerung um vier Unternehmen im Vergleich zum Vorjahr entspricht. Die Eigenkapitalquote ist ein weiterer Indikator der Entwicklung der Unternehmen in den

EIGENKAPITALQUOTE LIEGT IM DURCHSCHNITT BEI 40 PROZENT

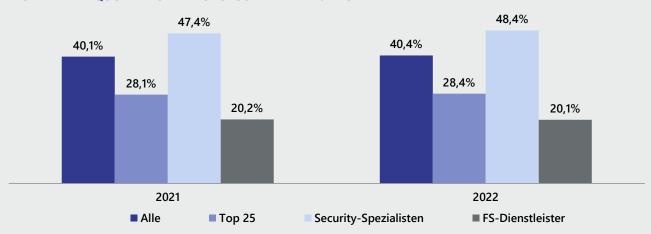


Abb. 22: Wie hoch war die Eigenkapitalquote Ihres Unternehmens? Alle Unternehmen; 2021: n = 26: 2022: n = 25; Top 25; Security-Spezialisten; FS-Unternehmen; Mittelwerte

Sicherheitsdienstleister in Deutschland

jeweiligen Geschäftsjahren und der Art und Weise, wie sie ihre Entwicklung vollzogen haben. Sie ist im Vergleich zur Vorjahreserhebung leicht gestiegen. Insbesondere die Einzelgewerkanbieter berichten von höheren Zahlen.

PRO-KOPF-UMSÄTZE

Der Pro-Kopf-Umsatz als rechnerische Aussage zu dem pro beschäftigte Person erwirtschafteten Umsatz ergänzt die Marktanalyse. Als Auswertungsinstrument liefert er zusammen mit den übrigen Angaben der Unternehmen wichtige Hinweise auf unterschiedliche Personal- und Tätigkeitsstrategien und lässt Rückschlüsse auf das Qualifikationsniveau der Beschäftigten, die Teilzeitquote, die Eigenleistungsquote und die Margen innerhalb der jeweiligen Gewerke zu. Weitere Einflussfaktoren für den Pro-Kopf-Umsatz sind die Materialeinsatzquote und -kosten sowie die Aufwendungen für den Overhead. Der Pro-Kopf-Umsatz bezieht sich dabei auf den mit Sicherheit erwirtschafteten Inlandsumsatz und auf die mit Sicherheitsleistungen betrauten Beschäftigten. Da beide Werte unternehmensbezogen von Lünendonk veröffentlicht werden, wird auch der PKU unternehmensspezifisch betrachtet.

VERGLEICH DER PRO-KOPF-UMSÄTZE 2022 NACH AUSWERTUNGSGRUPPEN



Abb. 23: Pro-Kopf-Umsatz mit Sicherheit 2022; nach Auswertungsgruppen; Angaben in Tausend Euro; Mediane und Mittelwerte; n=47

Der von den Unternehmen erzielte Pro-Kopf-Umsatz liegt im Durchschnitt bei 52.500 Euro, was im Vergleich zum Vorjahr einer Steigerung um 1.000 Euro entspricht. Der für statistische Ausreißer weniger anfällige Median liegt bei 48.400 Euro und liegt damit 3.800 über demjenigen aus dem vergangenen Erhebungsjahr. Facility-Service-Anbieter erzielen durchschnittlich einen höheren Pro-Kopf-Umsatz als die reinen Anbieter von Sicherheitsleistungen.

Sicherheitsdienstleister in Deutschland

Die Studienteilnehmer konnten ihren Pro-Kopf-Umsatz um durchschnittlich 7,6 Prozent steigern. Vor allem die Top-10-Listenunternehmen stechen mit einer Umsatzsteigerung von 9 Prozent hervor. Während Facility-Service-Anbieter zwar insgesamt einen höheren Pro-Kopf-Umsatz gegenüber den Einzelgewerkanbietern erzielten, entwickelten die reinen Sicherheitsunternehmen ihren Pro-Kopf-Umsatz mit durchschnittlich 8,8 Prozent etwas stärker als die Multidienstleister mit 5,2 Prozent. Bei kleineren Unternehmen kann es durch Auftragszugewinne kurzfristig zu einem starken Anstieg des Pro-Kopf-Umsatzes kommen. Zudem spielen postpandemische Effekte eine wichtige Rolle, da viele Sicherheitsunternehmen während der Zeit der wirtschaftlichen Restriktionen Servicedienstleistungen außerhalb des gewöhnlichen Geschäftsbetriebs leisteten. Andere Services mit einem höheren Pro-Kopf-Umsatz konnten nicht in vollem Ausmaß erbracht werden. Auch sollte beachtet werden, dass Unternehmen mit einem höheren Anteil an Sicherheitstechnik und -beratung im Leistungsspektrum tendenziell höhere Pro-Kopf-Umsätze erzielen.

VERGLEICH DER VERÄNDERUNG DER PRO-KOPF-UMSÄTZE NACH AUSWERTUNGSGRUPPEN



Abb. 24: Veränderung der Pro-Kopf-Umsätze (Sicherheit) von 2021 auf 2022; nach Auswertungsgruppen; Angaben in Tausend Euro; Mediane und Mittelwerte; n=47

So erwirtschaftet Industrie- und Werkschutz Mundt einen Pro-Kopf-Umsatz von 115.100 Euro. Schwäbisch Hall Facility Management erreicht einen noch höheren Wert von 144.600 Euro. Die WSO/ATG-Gruppe folgt darauf mit 94.400 Euro. Am anderen Ende der Spanne befinden sich Phönix Security mit 23.100 Euro, ASK mit 18.100 Euro und Alpha Security mit 11.900 Euro. Aufgrund unterschiedlicher Strategien und Positionierungen sind die Werte allerdings nur bedingt aussagekräftig und bedürfen für das individuelle Benchmarking einer konkreteren Einordnung. So hat Alpha Security zwar von allen Unternehmen den niedrigsten Pro-Kopf-Umsatz, aber gleichzeitig mit 34,9 Prozent die stärkste Entwicklung

Sicherheitsdienstleister in Deutschland

des Pro-Kopf-Umsatzes vorzuweisen. Auch die Marktsegmente und die durchschnittliche Kundengröße beeinflussen die Höhe des Pro-Kopf-Umsatzes.

Leistungsspektrum und Kundengruppen

Innerhalb der Sicherheitsdienstleistungen differenziert Lünendonk nach drei Tätigkeitsfeldern:

- klassische Sicherheitsdienstleistungen wie beispielsweise Objektschutz und Wachdienst
- Betrieb und Einsatz von Sicherheitstechnik
- Kundenberatung, worunter insbesondere das Durchführen von Sicherheitsanalysen und die Erstellung von Sicherheitskonzepten zählen

Sicherheitstechnik und Sicherheitsberatung weisen dabei nur in Teilen Überschneidungen zum Markt für reine Sicherheitsdienstleistungen auf. Unternehmen, die ihren Umsatz zu über 50 Prozent mit Sicherheitstechnik und/oder -beratung erwirtschaften, werden von Lünendonk als Sicherheitsspezialisten klassifiziert und damit nicht in die Lünendonk®-Liste aufgenommen. Im Rahmen der Studie gibt die Entwicklung Auskunft darüber, inwiefern die Anbieter für Sicherheitsdienstleistungen generell ihr Leistungsspektrum erweitern und ob sich Trends hinsichtlich des Angebots von Systemlösungen abzeichnen. Dahin gehend befragt Lünendonk die Studienteilnehmer unter anderem nach dem Anteil der Systemlösungen als Kombination aus Personal, Technik und Beratung/Konzeption am Neugeschäft.

BERATUNG UND TECHNIK SIND ÜBER ALLE TEILNEHMER HINWEG NISCHENLEISTUNGEN

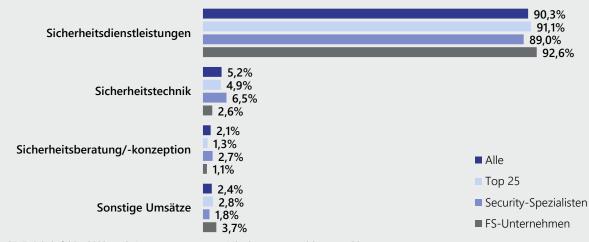


Abb. 25: Tätigkeitsfelder 2022; nach Auswertungsgruppen; Mittelwerte; ungewichtet; n = 38 $\,$

Sicherheitsdienstleister in Deutschland

Die "klassischen" Sicherheitsdienstleistungen bilden den Schwerpunkt im Leistungsspektrum der Studienteilnehmer. Gewichtet man das Leistungsspektrum nach dem Umsatz der Unternehmen, steigt der Anteil von Sicherheitstechnik in allen Auswertungsgruppen leicht an. Das ungewichtete Leistungsspektrum ist besonders geeignet für eine Benchmark-Analyse zwischen den Unternehmen, da so Unterschiede in den Leistungsschwerpunkten und eine mögliche Vorreiterrolle deutlich ablesbar werden. Das gewichtete Leistungsspektrum wiederum bietet sich besonders an, um Rückschlüsse auf die Einkaufsvolumina der Kunden im Gesamtmarkt zu ziehen. Daraus wiederum sind strategische Ableitungen für die zukünftige Marktentwicklung des jeweiligen Unternehmens möglich.

DETAILLIERTES LEISTUNGSSPEKTRUM – SICHERHEITSDIENSTLEISTUNGEN

Die genannten Tätigkeitsfelder lassen sich weiter ausdifferenzieren und so in ihrer Bedeutung für den Gesamtumsatz der teilnehmenden Unternehmen darstellen. Lünendonk positioniert die Studienteilnehmer dadurch konkret im Marktgeschehen und nimmt Ableitungen aus der Bedeutung von Verschiebungen im Leistungsspektrum für den Gesamtmarkt vor.

SICHERHEITSDIENSTLEISTUNGEN SIND AUCH GEWICHTET NACH INLANDSUMSATZ DOMINIERENDE LEISTUNG BEI DEN ANBIETERN

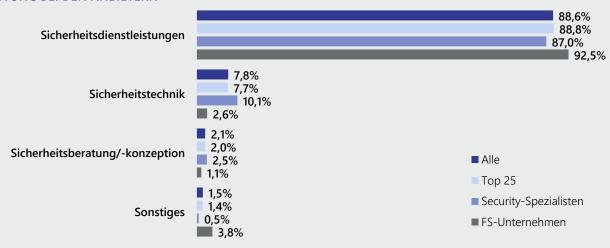


Abb. 26: Tätigkeitsfelder 2022; nach Auswertungsgruppen; Mittelwerte; gewichtet nach Inlandsumsatz; n=38

Innerhalb der "klassischen" Sicherheitsdienstleistungen besetzt der Objekt- und Werkschutz mit gewichteten 62,5 Prozent den größten Posten. Facility-Service-Unternehmen weisen einen höheren Anteil am Leistungsspektrum aus als die Einzelgewerkanbieter. Durch die Gewichtung erhält auch das Tätigkeitsfeld Flughafensicherheit eine höhere Bedeutung innerhalb des Leistungsspektrums. Dies ist ein Hinweis darauf, dass in diesem Tätigkeitsfeld

Sicherheitsdienstleister in Deutschland

besonders größere Sicherheitsdienstleister durch die Kunden eingesetzt werden. Bestätigt wird dies durch die Betrachtung der Auswertungsgruppe der Top 25. Hier steigen sowohl der gewichtete als auch der ungewichtete Mittelwert für das Leistungsspektrum weiter an. Bei den Empfangsdiensten verhält es sich umgekehrt. Durch die Gewichtung reduziert sich der Anteil im Leistungsspektrum, was auf die verstärkte Präsenz kleiner und mittlerer Unternehmen deutet.

GEWICHTET NACH INLANDSUMSATZ STEIGT DIE BEDEUTUNG VON OBJEKT- UND WERKSCHUTZ IM PORTFOLIO DER TEILNEHMER

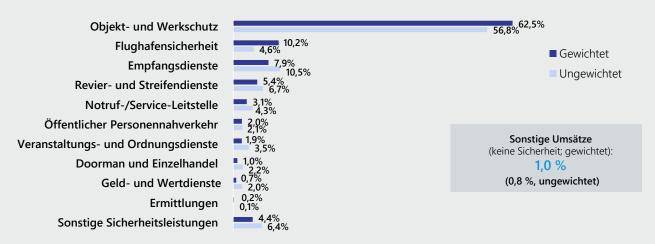


Abb. 27: Leistungsspektrum 2022; alle Unternehmen; bereinigt um statistische Ausreißer, gewichtet nach Inlandsumsatz und ungewichtet; alle Unternehmen; Mittelwerte; n = 34

DETAILLIERTES LEISTUNGSSPEKTRUM - SICHERHEITSTECHNIK

Innerhalb der Sicherheitstechnik gewinnen vor allem Videoanlagen an Bedeutung. Im aktuellen Erhebungsjahr stellen sie mit einem Drittel den größten Anteil am Leistungsspektrum der Dienstleister. An zweiter Stelle folgen Einbruchmeldeanlagen mit 19,0 Prozent und Zutrittsregelungssysteme mit 11,8 Prozent. Brandmeldetechnik ist laut dem BHE Bundesverband Sicherheitstechnik mit 2,4 Milliarden Euro bei einem Gesamtvolumen für Sicherheitstechnik von 5,2 Milliarden Euro das größte Gewerk innerhalb der Sicherheitstechnik. Innerhalb des Studiensamples stellen Brandmeldeanlagen 6,4 Prozent des detaillierten Leistungsspektrums für Sicherheitstechnik. Der Fokus der Teilnehmer der Lünendonk®-Studie liegt hier eindeutig bei Überwachungs- und Meldeanlagen für unbefugte Handlungen und weniger bei der Warnung vor Gefahren nicht menschlicher Natur.

Sicherheitsdienstleister in Deutschland

VIDEOANLAGEN HABEN IN DER SICHERHEITSTECHNIK AN BEDEUTUNG GEWONNEN

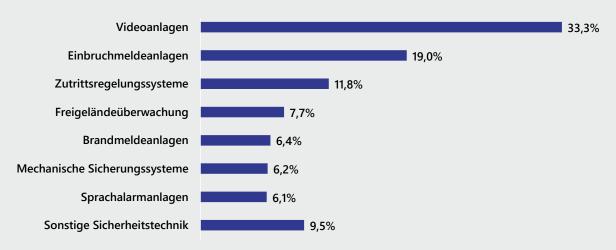


Abb. 28: Umsatzanteil Sicherheitstechnikleistungen 2022; alle Unternehmen; gewichtet nach Inlandsumsatz; Mittelwerte; n = 19

Dies zeigt eine Verschiebung im Vergleich zur Erhebung der Lünendonk®-Studie 2022, in der Brandmeldeanlagen noch den größten Anteil am detaillierten Leistungsspektrum für Sicherheitstechnik hatten. Zutrittsregelungssysteme haben 2022 im Markt für Sicherheitstechnik mit 8,1 Prozent auf ein Gesamtvolumen 454 Millionen Euro das größte Wachstum erreicht. Innerhalb des Studiensamples ist der Anteil am Leistungsspektrum um 2,4 Prozent gestiegen. Videoanlagen weisen im Gesamtmarkt mit 6,6 Prozent die zweitstärkste Entwicklung auf ein Gesamtvolumen von 746 Millionen Euro auf. Hier ist innerhalb des Leistungsspektrums der Studienteilnehmer der Anteil der Videoüberwachung um 14 Prozent gestiegen. Die Studienteilnehmer haben ihren Fokus damit auf zwei der am stärksten wachsenden Gewerke innerhalb der Sicherheitstechnik gelegt und folgen den aktuellen Entwicklungstrends im Markt für Sicherheitstechnik.

Lünendonk befragt die Unternehmen zudem nach ergänzenden Einschätzungen zum Thema Sicherheitstechnik. Dazu gehören konkrete Fragen zu Anwendungsfeldern und dem mit Sicherheitstechnik verbundenen Nutzen. Der Einsatz von Sicherheitstechnik wird durch die Unternehmen insbesondere mit einer Verbesserung der Qualität und Ergänzung des Personals assoziiert sowie als Wettbewerbsvorteil gegenüber anderen Dienstleistern begriffen. Die Zustimmung zu diesen beiden Aussagen ist im Vergleich zur Vorjahreserhebung leicht angestiegen.

Dennoch geben die Unternehmen an, dass Sicherheitstechnik im Revierdienst vom Kunden weiterhin nur vereinzelt nachgefragt wird. Da Sicherheitstechnik von den Unternehmen als Wettbewerbsvorteil betrachtet wird, ist die stärkere Vermarktung des Einsatzes von Techniklösungen gegenüber den Kunden von besonderer Bedeutung. Lünendonk fragte daher die Studienteilnehmer nach den wesentlichen Erfolgsfaktoren,

Sicherheitsdienstleister in Deutschland

um die Kundenakzeptanz und damit das Vermarktungspotenzial von Sicherheitstechnik zu erhöhen. Die Frage wurde offen gestellt und erst im Nachgang operationalisiert, sodass die Teilnehmer möglichst frei verschiedene Aspekte ihrer Strategie in den Vordergrund stellen konnten.

EINSATZ VON SICHERHEITSTECHNIK IST DERZEIT VOR ALLEM EINE ERGÄNZUNG DES PERSONALS

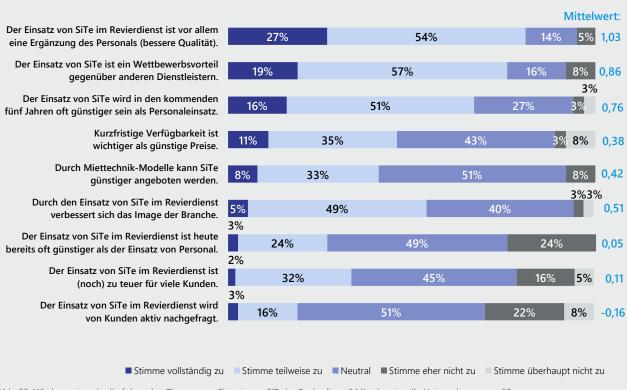


Abb. 29: Wie bewerten sie die folgenden Thesen zum Einsatz von SiTe im Revierdienst? Mittelwerte; alle Unternehmen; n = 38

Insbesondere betonen die Dienstleister die Nähe zum Kunden und damit die Präsentation individueller Lösungsmöglichkeiten und Optionen. Kundenorientierung und das Eingehen auf spezielle Bedürfnisse gelten damit als der wesentliche Erfolgsfaktor gegenüber Standardlösungen. Die Teilnehmer heben die hohe Integration in ein bereits bestehendes Sicherheitskonzept beim Kunden und damit die Ergänzung der vorhandenen Sicherheitsinfrastruktur beziehungsweise die Integration von Sicherheitstechnik in ein gesamtheitliches Sicherheitskonzept hervor. Eine höhere Akzeptanz von Sicherheitstechnik beim Kunden ist somit mit der Funktionalität und dem Grad der Zielerfüllung verbunden. Jedes vierte Unternehmen betont zudem die Wichtigkeit guter Marktkenntnisse und das Vorhandensein eines Netzwerks. Das Wissen um den aktuellen Stand der Technik und zukünftige Entwicklungen und Trends wird als Erfolgsfaktor genannt. Von 15 Prozent der

Sicherheitsdienstleister in Deutschland

HOHE NÄHE ZUM KUNDEN BESONDERS WICHTIG FÜR AKZEPTANZ VON SICHERHEITSTECHNIK

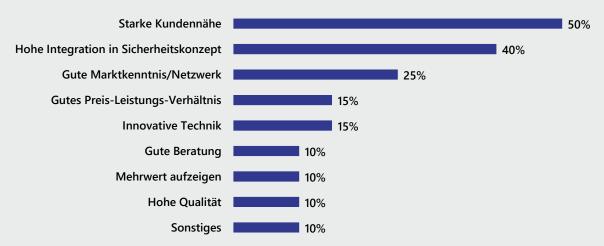


Abb. 30: Ganz allgemein, was sind Ihrer Ansicht nach die wesentlichen Erfolgsfaktoren Ihres Unternehmens, um die Kundenakzeptanz von Sicherheitstechnik zu erhöhen? Mehrfachantworten möglich; alle Unternehmen; n = 20

Studienteilnehmer wird ein gutes Preis-Leistungs-Verhältnis und der Einsatz innovativer Technik angeführt. Den Preis der Nutzung von Sicherheitstechnik betrachten die Unternehmen in der Gesamtheit gegenüber Kundenorientierung, einer gesamtheitlichen Konzeption und einer guten Marktkenntnis als nachrangig für den Erfolg der Steigerung der Kundenakzeptanz von Sicherheitstechnik.

DETAILLIERTES LEISTUNGSSPEKTRUM – SICHERHEITSBERATUNG

In der Sicherheitsberatung lässt sich keine eindeutige Tendenz zu einem bestimmten Tätigkeitsschwerpunkt feststellen. Die Unternehmen geben meist eine gleichmäßige

GEWICHTET NACH INLANDSUMSATZ SPIELEN BERATUNG UND KONZEPTE EINE GLEICH GROSSE ROLLE

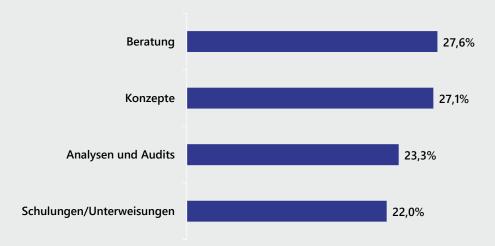


Abb. 31: Verteilung der Leistungen innerhalb der Sicherheitsberatung 2022; alle Unternehmen; gewichtet nach Inlandsumsatz; Mittelwerte; n=23

Sicherheitsdienstleister in Deutschland

Verteilung an, was auf ein ganzheitliches Verständnis von Beratungsleistungen schließen lässt.

In diesem Jahr hat Lünendonk die Unternehmen zudem erstmals zur Bedeutung von Sicherheitsanalysen und -profilen für das eigene Unternehmen und den Markt befragt. 62 Prozent der teilnehmenden Unternehmen gaben an, dass sie Sicherheitsanalysen und -profile in Eigenleistung erstellen. Weitere 18 Prozent nutzen dafür Partner. Lediglich ein Fünftel der Anbieter gab an, keine Sicherheitsanalysen und -profile anzubieten.

In den nächsten fünf Jahren erwarten ebenfalls 62 Prozent der Studienteilnehmer, dass die Nachfrage nach digital abrufbaren Daten für die Erstellung von Sicherheitsanalysen leicht zunehmen wird. Jeweils 19 Prozent gaben an, dass die Nachfrage stark zunehmen beziehungsweise gleich bleiben wird. Die Erhebung der dafür notwendigen Daten wird dabei nach Ansicht der Unternehmen entweder von Sicherheitsberatern oder von Fachfirmen durchgeführt. 22 Prozent der Studienteilnehmer gaben an, dass die Sicherheitsdienstleister die Daten erheben werden. Aus dieser Prognose lässt sich ablesen, dass die Erhebung der Daten innerhalb der Branche der Sicherheitsdienstleister zukünftig zumindest einen Teil der Services ausmachen wird, die mehrheitliche Verantwortung jedoch bei spezialisierten Fachunternehmen liegt. Dennoch schließen lediglich 10 Prozent der Studienteilnehmer aus, zukünftig Profile und Analysen als Teil ihres Serviceportfolios anzubieten.

ANBIETER ERWARTEN EINE LEICHTE ZUNAHME DER NACHFRAGE NACH SICHERHEITSANALYSEN UND -PROFILEN

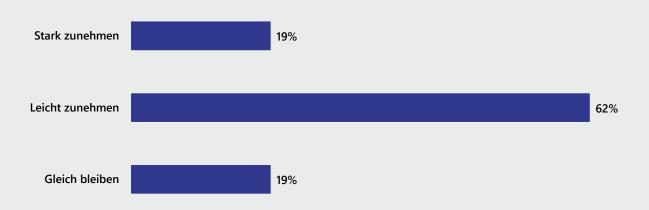


Abb. 32: Wie wird sich die Nachfrage zur Auswertung digital abrufbarer Daten für Sicherheitsanalysen in den kommenden fünf Jahren entwickeln? Alle Unternehmen; Häufigkeitsverteilung; n= 37

Sicherheitsdienstleister in Deutschland

KUNDENGRUPPEN

Die Analyse der Kundenstruktur der Studienteilnehmer liefert weitere Erkenntnisse für die strategische Unternehmensplanung wie auch für den allgemeinen Marktbeobachter. Durch die Betrachtung der Kundenbranchen und der Merkmale der Anbieter lassen sich Rückschlüsse auf Präferenzen der Kundenseite ziehen, zum Beispiel über die Art der Dienstleister. Zu beachten ist jedoch die umsatzstarke Struktur des Studiensamples von Lünendonk, wodurch insbesondere kleinere Unternehmen innerhalb der Kundenstrukturen unterrepräsentiert sind.

Um die Vergleichbarkeit für den Markt sicherzustellen und die Angaben trotz der Einschränkungen hinsichtlich der Kundengröße möglichst zu verallgemeinern, wurden Spezialisten aus der Analyse der Kundenstruktur ausgeschlossen. Als Spezialisten definiert Lünendonk Unternehmen, deren Angaben in einer spezifischen Tätigkeit zu 30 Prozent oder mehr gegenüber den übrigen Teilnehmern abweichen. So wurden insgesamt 28 Unternehmen in die Analyse der Kundenstruktur einbezogen.

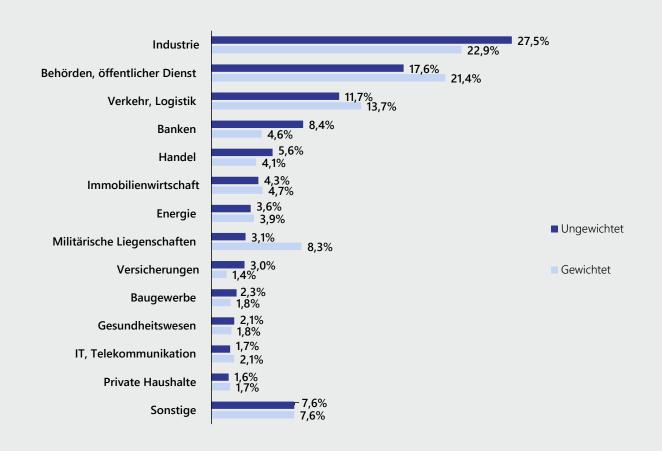
Industrieunternehmen sind die wichtigste Kundengruppe für die Sicherheitsdienstleister. Im Geschäftsjahr 2022 wurden mit Kunden aus der Industrie 27,5 Prozent des Umsatzes erwirtschaftet. Die zweitwichtigste Kundenbranche ist die öffentliche Hand. Hier ist jedoch von 2021 zu 2022 ein Rückgang der erwirtschafteten Umsätze am gesamten Kundenspektrum zu beobachten. Die öffentliche Hand erfährt damit einen leichten Bedeutungsverlust als Kunden.

27,5 Prozent des Umsatzes wurden mit Industriekunden erwirtschaftet

Lünendonk hat auch bei den Marktsektoren eine Gewichtung der Angaben nach den erwirtschafteten Inlandsumsätzen vorgenommen. Dadurch ergibt sich ein konkreteres Bild bezogen auf die Bedeutung der jeweiligen Kundenbranche für den Gesamtmarkt und darauf, welche Umsatzvolumina in den verschiedenen Sektoren erzielt werden. Die höhere Bedeutung der Industrie im Markt gegenüber öffentlichen Auftraggebern und die Relevanz von Logistikunternehmen steigt auf 13,7 Prozent an. Auch bei militärischen Liegenschaften zeigt sich ein signifikanter Bedeutungszuwachs für den Gesamtumsatz im Markt: von 3,1 auf 8,3 Prozent. Die mit der Gewichtung einhergehende Steigerung der Umsätze ist ein Indiz dafür, dass in den Kundenbranchen vor allem große und umsatzstarke Sicherheitsdienstleister aktiv sind. Bestätigt wird dies durch die höhere Bedeutung der militärischen Liegenschaften an den Marktsektoren bei den Top-25-Listenunternehmen im Vergleich zu den übrigen Auswertungsgruppen.

Sicherheitsdienstleister in Deutschland

GEWICHTET NACH INLANDSUMSATZ IST DIE INDUSTRIE DER WICHTIGSTE KUNDENSEKTOR



INDUSTRIE BESTEHEND AUS:

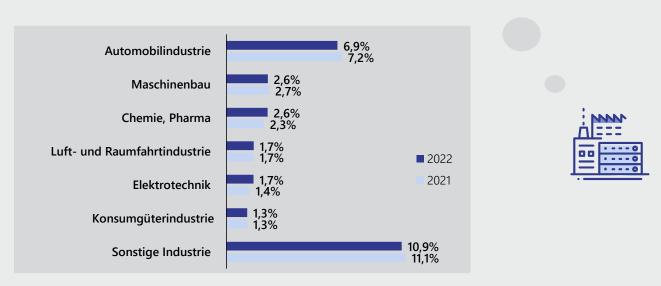


Abb. 33: Marktsektoren 2022; alle Unternehmen; gewichtet nach Inlandsumsatz und ungewichtet; Mittelwerte; n = 28

Sicherheitsdienstleister in Deutschland

Innerhalb der Industrie werden vor allem mit der Automobilindustrie die meisten Umsätze erwirtschaftet. Danach folgen mit 6,6 Prozent Unternehmen, die keiner der genannten Industriezweige zugeordnet werden. Der ungewichtete Mittelwert liegt deutlich über dem gewichteten. Daraus ergibt sich, dass vor allem kleine und mittlere Sicherheitsanbieter für dieses Kundensegment tätig sind. Die Umsätze mit Chemie/Pharma und Elektrotechnik sind im Vergleich zum Geschäftsjahr 2021 leicht angestiegen. Mit der Konsumgüterindustrie werden innerhalb der Industrie die geringsten Umsätze erwirtschaftet. Eine Gewichtung der Konsumgüterindustrie nach Inlandsumsatz der Unternehmen führt hier zu einem Anstieg des Umsatzanteils, woraus Lünendonk auch hier die Tendenz zu größeren Dienstleistern abliest.

Differenziert man zwischen den Einzelgewerkanbieter und den Facility-Service-Multidienstleistern, so ergeben sich weitere Unterschiede in den Kundenstrukturen. Für die reinen Sicherheitsdienstleister ist der öffentliche Dienst mit 27,3 Prozent der wichtigste Kunde, die Industrie folgt mit 21,8 Prozent. Die Branche Logistik und Verkehr bildet 12,7 Prozent des Marktspektrums ab. Bei den Facility-Service-Anbietern ist die Industrie mit 24,8 Prozent der wichtigste Kundenmarkt. Auf Position 2 folgt mit 16 Prozent die sonstige verarbeitende Industrie und mit 15,5 Prozent Logistik und Verkehr als drittwichtigste Branche. Der öffentliche Dienst macht 11,4 Prozent des Marktspektrums der Facility-Service-Anbieter aus. Für die Einzelgewerkanbieter bilden die öffentliche Hand und die Industrie damit rund die Hälfte des Kundenspektrums ab. Facility-Service-Anbieter haben dagegen ein breiter aufgestelltes Kundenportfolio, in dem unter anderem auch die Immobilienbranche stärker vertreten ist. Die Fähigkeit der Facility-Service-Anbieter, neben Sicherheit auch andere Gewerke des Gebäudemanagements zu bedienen, spiegelt sich in einer höheren Kundenattraktivität in den jeweiligen Branchen.

Öffentliche Hand ist für Einzelgewerkanbieter das wichtigste Kundensegment

ZUFRIEDENHEIT MIT ÖFFENTLICHEN AUSSCHREIBUNGEN

Bei der Analyse der Marktsektoren ist zu beachten, dass sich die öffentliche Hand von den übrigen Branchen unterscheidet. Sie ist gesetzlich verpflichtet, ab dem Überschreiten von Schwellenwerten eine Ausschreibung vorzunehmen und Ausgaben gegenüber den Steuerzahlenden zu rechtfertigen. Auch Privatunternehmen können ihren Bedarf öffentlich ausschreiben, aber sie sind bei der Wahl ihrer Vertragspartner nicht den gleichen Regularien unterworfen und damit freier in der Dienstleisterauswahl.

Lünendonk hat dieses Jahr erstmals die Studienteilnehmer um ihre Angaben zur Teilnahme an öffentlichen Ausschreibungen gebeten. 95 Prozent der Unternehmen gaben dabei an, sich zu beteiligen. Die überwiegende Mehrheit äußert sich negativ über die Qualität der Vergabekriterien. 79 Prozent der Studienteilnehmer bewerteten die Qualität der Ausschreibungen als schlecht. Lediglich 9 Prozent finden die Qualität der öffentlichen

Sicherheitsdienstleister in Deutschland

MEHRHEIT BETEILIGT SICH AN ÖFFENTLICHEN AUSSCHREIBUNGEN QUALITÄT DER AUSSCHREIBUNGEN WIRD ÜBERWIEGEND NEGATIV BEWERTET

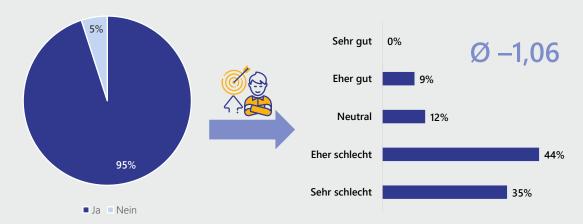


Abb. 34: Nehmen Sie an Ausschreibungen durch die öffentliche Hand teil? Häufigkeitsverteilung; n = 37; Wenn ja, wie bewerten Sie die Qualität hinsichtlich der Vergabekriterien dieser Ausschreibungen?; Skala von -2 = "sehr schlecht" bis +2 = "sehr gut"; alle Unternehmen; Mittelwerte; n = 34

Vergabekriterien gut. Aber: Kein Unternehmen schätzte die Vergabekriterien als sehr gut ein. 12 Prozent der Teilnehmer äußerten sich neutral.

EIGENE SUBUNTERNEHMERSCHAFT

Die Analyse der Marktsektoren lässt keine Rückschlüsse auf die Subunternehmerschaft eines Unternehmens zu. Lünendonk befragt die Studienteilnehmer daher nach dem Umsatzanteil, der sich aus Kunden aus der Sicherheitsbranche ergibt. Erwartungsgemäß ist dieser Umsatzanteil aufgrund der Fokussierung der Lünendonk®-Studie auf die führenden Anbieter von geringer Bedeutung.

UMSATZANTEIL DER KUNDEN AUS DER SICHERHEITSBRANCHE (EIGENE SUBUNTERNEHMERSCHAFT)



Abb. 35: Umsatzanteil der Kunden aus der Sicherheitsbranche (eigene Subunternehmen); nach Auswertungsgruppen; Mittelwerte; n=28

Sicherheitsdienstleister in Deutschland

Die meisten Umsätze als Nachunternehmen werden in den Sicherheitsdienstleistungen erwirtschaftet. Die Auswertungsgruppe der Facility-Service-Anbieter ist dabei über alle Tätigkeitsschwerpunkte hinweg am stärksten vertreten. Der Median liegt allerdings bei Sicherheitstechnik und -beratung sowie beim Anteil des Gesamtumsatzes durch Subunternehmerschaften bei 0 Prozent. Nur wenige Unternehmen gaben hier überhaupt einen Anteil von über 0 Prozent an. Nachunternehmereffekte spielen innerhalb der Studie somit keine signifikante Rolle.

Lünendonk®-Studie 2023 52

Aktuelle Themen und Trends

Neben der Auswertung der verschiedenen Kennzahlen zur Entwicklung des Umsatzes, zur Personalstruktur, zum Leistungsspektrum und zu den Kundensektoren sowie weiterer KPIs ist für die Leserinnen und Leser der Studie die Frage nach den aktuellen und zukünftigen Themen und Trends von besonderer Bedeutung. Sie beeinflussen die aktuelle Struktur des Marktes und bestimmen die zukünftige Entwicklung der Branche.

Lünendonk bittet die Studienteilnehmer daher um eine Einschätzung, inwiefern aktuelle Trends in Zukunft an Bedeutung gewinnen oder verlieren werden. Auf einer Skala von –2 bis +2 können die Unternehmen zu verschiedenen Themen Stellung beziehen. Basierend auf den kumulierten Antworten ist es Lünendonk so möglich, eine fundierte Einschätzung über die Marktentwicklung abzugeben.

Sicherheitsdienstleister haben dabei die Möglichkeit, ihre individuelle Einschätzung zur Entwicklung der Branche mit der vorliegenden Meinung im Markt zu vergleichen und Rückschlüsse für die eigene Unternehmensstrategie zu ziehen. Marktbeobachter und (potenzielle) Kunden bekommen wertvolle Einblicke in gerade vorherrschende Überlegungen im Markt und inwiefern diese in die eigene Unternehmens- und Sicherheitsstrategie integriert werden können.

ERFOLGSFAKTOREN IM SICHERHEITSMARKT

Für den langfristigen Erfolg auf dem Markt sind die Identifikation der heute und in Zukunft bedeutsamen Themen und deren Besetzung entscheidend. Die richtige Einschätzung der zukünftigen Kundenbedürfnisse und -wünsche sichert den langfristigen Unternehmenserfolg. Die Entwicklungen der letzten zehn Jahre haben gezeigt, dass die Unternehmen flexibel auf sich verändernde Situationen und eintretende Krisen reagieren müssen. Vor diesem Hintergrund befragt Lünendonk die Studienteilnehmer nach ihrer Einschätzung über verschiedene Erfolgsfaktoren und wie sich diese zukünftig entwickeln werden. Daher bittet Lünendonk die Teilnehmenden sowohl um ihre kurzfristige als auch um ihre langfristige Bewertung von Erfolgsfaktoren.

Aktuelle wichtige Erfolgsfaktoren sind gemäß den Anbietern eine hohe Eigenleistungsquote, Transparenz in der Leistungserbringung und bei Abrechnungen sowie der Nachweis von Zertifizierungen. Bei allen zur Bewertung vorgegebenen Faktoren sehen die Unternehmen mittelfristig eine zunehmende Relevanz. Insbesondere eine besonders hohe Transparenz, die Nutzung innovativer Lösungen und die hohe

Hohe Eigenleistung, Transparenz und Zertifizierung sind Erfolgsfaktoren

Sicherheitsdienstleister in Deutschland

Eigenleistungsquote erhalten die höchsten Zustimmungswerte. Die Kunden erwarten von den Sicherheitsanbietern, dass Leistungen transparent dokumentiert und entsprechend abgerechnet werden. Die Auswertung legt nahe, dass die Auftraggeber Sicherheitsdienstleistungen noch überwiegend mit Kosten assoziieren, die es als transparent darzustellen gilt. Die Übernahme von Unternehmen und Kooperationen mit anderen Anbietern erfahren die geringsten Zustimmungswerte und werden derzeit nicht unbedingt als Erfolgsfaktoren gesehen. Mittelfristig schätzen die Unternehmen die Bedeutung dieser beiden Einflussfaktoren neutral ein.

HOHE TRANSPARENZ WIRD ALS ERFOLGSFAKTOR GESEHEN INNOVATIONEN GELTEN ALS BESONDERS ZUKUNFTSTRÄCHTIG

Hohe Eigenleistungsquote
Besonders hohe Transparenz in Leistung und Abrechnung
Nachweis von Zertifizierungen

 $Interne\ Kosten effizienz\ mit\ schlanker\ Unternehmensstruktur$

Kapitaldecke für Investitionen

Innovative Lösungen

Wahrnehmbarer Wettbewerbsvorteil (USP)
Kombinierte Lösungen von Dienstleistung, Technik und
Beratung im Angebot
Kooperation mit Anbietern für Bieter-/Arbeitsgemeinschaften

Anbietern für Bieter-/Arbeitsgemeinschaften

M&A – Übernahme von Unternehmen

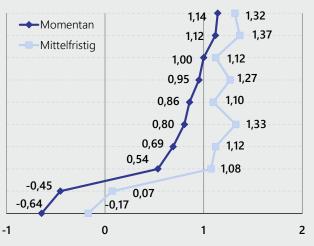


Abb. 36: Einflussfaktoren auf den Erfolg des Unternehmens momentan und bis 2025; Skala von -2 = "Trifft gar nicht zu" bis +2 = "Trifft voll zu"; alle Unternehmen; Mittelwerte; n = 42

Die durchgängig und mittelfristig steigende Zustimmung zur hohen Eigenleistung wiederum zeigt, dass der Einsatz von Subunternehmen beim Kunden auf wenig Zustimmung stößt. Subunternehmerschaft wird in der Branche als notwendig betrachtet, ohne sie kann der Markt die Aufträge, vor allem zu Spitzenauslastungszeiten, nicht immer bewältigen. In diesem Zusammenhang wird auch die Bedeutung der Transparenz in der Leistungserfüllung und Abrechnung noch einmal um einen zusätzlichen Aspekt erweitert. Insbesondere durch die Digitalisierung soll diese kurz- und mittelfristig hergestellt werden. Durch digitale Technologie wollen die Sicherheitsanbieter zudem in der Erbringung von Serviceleistungen effizienter werden, was unter anderem auch durch neue Formen der Personalsteuerung, der Ressourcenplanung und der Kundenkommunikation möglich wird.

Sicherheitsdienstleister in Deutschland

Die Unternehmen betonen mittelfristig auch die Bedeutung einer internen Kosteneffizienz und von Alleinstellungsmerkmalen. Die Unterscheidung von den Mitbewerbern in der Art und Qualität der Leistungserbringung gegenüber dem Kunden sehen die Anbieter als künftiges Erfolgskriterium an.

Wie bereits in der Lünendonk®-Studie 2022 beobachtet steigen die Zustimmungswerte zu den mittelfristigen Einflussfaktoren. Dies ist ein wichtiges Indiz für die erwartete Marktentwicklung.

Kosteneffizienz und Alleinstellungsmerkmale werden wichtiger für den Unternehmenserfolg

Interne

KUNDENERWARTUNGEN ZWISCHEN QUALITÄT UND NIEDRIGEN PREISEN

Lünendonk befragt die Studienteilnehmer auch zu den kurz- und mittelfristigen Erwartungen der Kunden an ihr Unternehmen. Teilweise überschneiden sich die Antwortmöglichkeiten mit den Erfolgsfaktoren. Dies ermöglicht einen Vergleich. Durch starke Überschneidungen oder Abweichungen bei der Einschätzung der Erfolgsfaktoren und der Kundenerwartungen lassen sich Unterschiede und Gemeinsamkeiten aus der internen Marktperspektive und den Kundenansprüchen ableiten.

Die stärksten Zustimmungswerte erhalten die Aussagen, dass Kunden Qualitätsverbesserungen gegenüber dem bisherigen Sicherheitsdienstleister und die kurzfristige Verfügbarkeit von Sicherheitspersonal erwarten. Die Mitgliedschaft in einem Branchenverband, eine Nachhaltigkeitszertifizierung und der Einsatz von Elektrofahrzeugen sowie die Nutzung digitaler Lösungen werden dagegen vom Kunden wenig nachgefragt.

Kunden erwarten Qualitätsverbesserungen

Bei der Analyse der Zustimmungswerte nach den Auswertungsgruppen Einzelgewerkanbieter und Facility-Service-Multidienstleister ergeben sich einige bemerkenswerte Unterschiede. Die Facility-Service-Anbieter schätzen die Bedeutung der Mitgliedschaft in Branchenverbänden für die Kunden mit 0,63 deutlich höher ein als die reinen Sicherheitsdienstleister mit –0,23. Hier spielt insbesondere die Qualität als Anbieter eine große Rolle. Die Multidienstleister bewerten auch die Erwartungen der Kunden an Sicherheitsdienstleistungen aus einer Hand (Dienstleistung, Technik und Beratung) mit 1,13 höher als die Einzelgewerkanbieter mit durchschnittlich 0,42. Facility-Service-Dienstleister bewerten zudem die Bedeutsamkeit von Zertifizierung nach DIN 77200 und DIN EN 50518 höher als die ausschließlichen Sicherheitsdienstleister. Auch berücksichtigen die Auftraggeber das Thema der überregionalen Präsenz verstärkt.

Insgesamt bewerten Facility-Service-Unternehmen die Anforderungen der Kunden fast durchgängig höher als die Einzelgewerkanbieter. Bei keiner der abgefragten Aussagen zu den Kundenerwartungen an das eigene Unternehmen geben die reinen Sicherheitsdienstleister eine signifikant höhere Bewertung ab als die Multidienstleister.

Sicherheitsdienstleister in Deutschland

Bemerkenswert daran ist, dass die Kunden der Facility-Service-Anbieter zugleich in stärkerem Ausmaß Kostensenkungen gegenüber den bisherigen Sicherheitsdienstleistern bei einer gleichzeitigen Qualitätsverbesserung erwarten.

KUNDEN ERWARTEN VON SECURITY-SPEZIALISTEN VERBESSERUNGEN GEGENÜBER VORHERIGEM DIENSTLEISTER

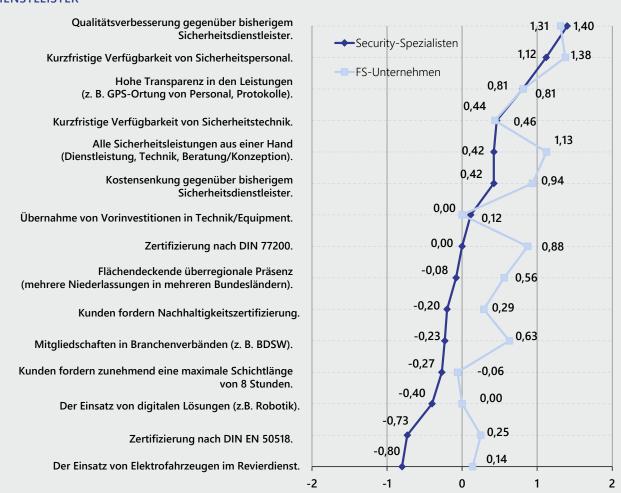


Abb. 37: Bewertung der Erwartungen der Kunden an das eigene Unternehmen; Skala von -2 = "keine Erwartung" bis +2 = "große Erwartung"; nach Auswertungsgruppen; Mittelwerte; n = 42

Das von Lünendonk bereits in den vorherigen Studien skizzierte Spannungsfeld zwischen kurzfristigem Bedarf von Sicherheitspersonal, einer hohen Qualität und einer geringen Vergütungsbereitschaft durch die Auftraggeber bestätigt sich damit erneut. Facility-Service-Anbieter sind von diesem Spannungsfeld noch stärker betroffen als

Sicherheitsdienstleister in Deutschland

Einzelgewerkanbieter, da die Kundenerwartungen in nahezu allen Bereichen durch die Multidienstleister höher bewertet werden als von Einzelgewerkanbietern.

BRANCHENWAHRNEHMUNG DURCH DIE AUFTRAGGEBER

Zur Vervollständigung des Bildes befragt Lünendonk die Studienteilnehmer auch nach der allgemeinen Wahrnehmung der Branche durch die Auftraggeber. Daraus lässt sich in ersten Zügen eine Unterscheidung zwischen dem Selbst- und dem Fremdbild des Marktes ableiten. Eine detaillierte und unternehmensspezifische Analyse der Wahrnehmung auf dem Markt und durch die Auftraggeber kann im Rahmen der Studie nicht geleistet werden. Dazu führt Lünendonk individuelle und separate Analysen und Auswertungen durch.

AUFTRAGGEBER ERWARTEN WEITERHIN STEIGENDE NACHFRAGE NACH PRIVATEN SICHERHEITSDIENSTLEISTUNGEN

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

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

Das Image der Sicherheitsunternehmen wird sich zukünftig verbessern.

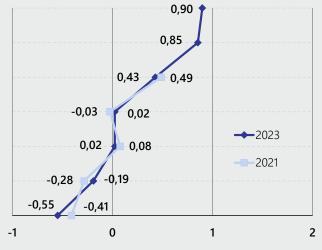
Die Sicherheitsbranche ist innovativ.

Die Sicherheitsbranche steht für Seriosität und Zuverlässigkeit.

Die derzeitige Vergütung von Sicherheitspersonal ist angemessen.

Lünendonk®-Studie 2023

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



57

Abb. 38: Einschätzung der allgemeinen Wahrnehmung der Branche durch die Auftraggeber; Skala von -2 = "Trifft gar nicht zu" bis +2 = "Trifft voll zu"; alle Unternehmen; Mittelwerte; n = 42

Die Aussage, dass die Sicherheitsdienstleister zukünftig mehr Aufgaben und Verantwortung übernehmen werden, findet breite Zustimmung. In diesem Jahr hat Lünendonk das erste Mal zwischen der öffentlichen Hand und der Privatwirtschaft unterschieden. 2022 befragte Lünendonk die Unternehmen lediglich danach, ob die Sicherheitswirtschaft in Zukunft mehr Aufgaben und Verantwortung übernehmen wird. Der Wert für 2022 betrug 1,0, lag also leicht über den aktuellen Werten für die Privatwirtschaft und öffentliche Auftraggeber. Aufgrund der unterschiedlichen Fragestellung sind die Werte nur bedingt vergleichbar.

Sicherheitsdienstleister in Deutschland

Weiterhin gehen die Auftraggeber davon aus, dass sich das Image der Sicherheitsbranche in Zukunft verbessern wird. 54 Prozent der Unternehmen stimmten dieser Aussage eher oder ganz zu, 31 Prozent antworteten neutral. Sechs Unternehmen gaben allerdings auch an, der These eher nicht zuzustimmen. In Bezug auf die Fragen, ob die Sicherheitsindustrie innovativ ist und für Seriosität und Zuverlässigkeit steht, ist die Auftraggeberseite im Durchschnitt neutral eingestellt. Im einstelligen Bereich wird den Thesen voll und ganz zugestimmt beziehungsweise voll und ganz nicht zugestimmt. Dass die Sicherheitsbranche innovativ ist, wird von einem Drittel der Antwortenden eher befürwortet, von 26 Prozent eher abgelehnt und 33 Prozent antworteten neutral. Hinsichtlich der Seriosität der Unternehmen antworteten 29 Prozent eher zustimmend, 21 Prozent eher ablehnend und 43 Prozent neutral.

Image der Sicherheitsbranche wird sich verbessern

Über die Angemessenheit der Vergütung des Sicherheitspersonals haben die Auftragsgeber der Einzelgewerkanbieter und der Facility-Service-Anbieter unterschiedliche Ansichten. Kunden der reinen Sicherheitsdienstleister sehen die Vergütung des Personals eher kritisch und erachten sie als weniger angemessen. Für Kunden der Multidienstleister ist die Vergütung eher angemessen. Im Durchschnitt bewegt sich die Antworttendenz im neutralen Bereich mit leichter Tendenz zur Ablehnung der Angemessenheit der Vergütung. Bei allen anderen Fragen gibt es kaum Unterschiede im Antwortverhalten zwischen den Auswertungsgruppen.

Alarmierend für den Markt ist die Wahrnehmung der Qualität des Personals durch die Auftraggeber. Lediglich 14 Prozent der teilnehmenden Unternehmen stimmen der Aussage zu, dass die Qualität des Personals zur Sicherstellung der Kundenzufriedenheit eher ausreichend ist. Kein einziges Unternehmen hält sie für voll und ganz ausreichend. Dagegen geben 54 Prozent der Unternehmen an, dass die Qualität des Personals eher oder überhaupt nicht den Anforderungen der Kunden genügt.

Qualität des Personals ist nicht ausreichend für Kunden

Lünendonk®-Studie 2023 58

Zukünftige Themen und Trends

Die Identifikation der zukünftigen Themen und Trends ist stark mit der Wahrnehmung der aktuellen Marktsituation verbunden. Dennoch ist eine inhaltliche Trennung sinnvoll, da einige Themen erst in Zukunft wirksam werden. Mitunter berücksichtigen die Unternehmen die antizipierte Marktentwicklung auch bereits heute in der strategischen Ausrichtung des Geschäftsmodells. Andere Anbieter planen Anpassungen der Unternehmensausrichtung insgesamt.

SICHERHEITSDIENSTLEISTER ERWARTEN KÜNFTIG STEIGENDEN KONKURRENZDRUCK

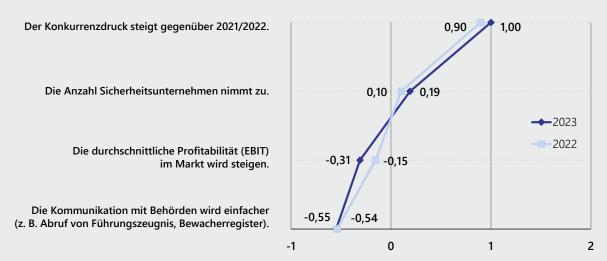


Abb. 39: Bewertung der Aussagen der Marktentwicklung bis 2025; Skala von -2 = "Trifft gar nicht zu" bis +2 = "Trifft voll zu"; alle Unternehmen; Mittelwerte; n = 42

Gegenüber dem Vorjahr haben sich die Einschätzungen zur künftigen Marktentwicklung kaum geändert. Dies spricht für eine Kontinuität innerhalb der Branchenwahrnehmung und einen sich konstant entwickelnden Markt. So gehen die Unternehmen weiterhin davon aus, dass sich der Konkurrenzdruck erhöhen wird. Diese Einschätzung wird mit einem durchschnittlichen Zustimmungswert von 1,19 insbesondere durch Facility-Service-Anbieter getragen. Einzelgewerkanbieter teilen diese Ansicht, sind aber mit einem Mittelwert von 0,88 etwas zurückhaltender. Als Grund dafür sehen die Facility-Service-Unternehmen auch den Markteintritt neuer Sicherheitsunternehmen und damit eine Vergrößerung des Wettbewerberumfelds. Die reinen Sicherheitsdienstleister sind dazu neutral eingestellt.

Sicherheitsdienstleister in Deutschland

Ebenfalls im neutralen Bereich mit leicht negativer Tendenz wird die Entwicklung der Rentabilität gesehen. Die Einschätzung der Unternehmen ist dahin gehend bemerkenswert, da in der Angabe der prognostizierten Umsatzrendite für die kommenden drei Jahre eine durchschnittliche Steigerung von 4,4 Prozent angegeben wurde. Im Segment Sicherheitsdienstleistungen, in dem der Hauptschwerpunkt des Leistungsspektrums fast aller Studienteilnehmer liegt, wurde eine prognostizierte Steigerung der Rendite um 3,5 Prozent genannt. Die Zahlen sind so zu interpretieren, dass die Anbieter verhalten auf die zukünftige Entwicklung der Umsatzrendite blicken, trotz einer prognostizierten leichten Zunahme des EBIT.

EINFLUSSFAKTOREN DER KÜNFTIGEN GESCHÄFTSENTWICKLUNG

Die Umsatzentwicklung der Sicherheitsbranche ist in den letzten Jahren unter anderem durch Preiseffekte getrieben. Die Preissensibilität der Kunden und die Möglichkeit, gestiegene Kosten an die Auftraggeber weiterzugeben, sind damit wichtige Treiber der Marktentwicklung. Lünendonk bittet die Studienteilnehmer, zu einer Reihe von Thesen Stellung zu beziehen, die sich mit dem Thema Preis befassen. Vor dem Hintergrund der historisch hohen Inflation im Geschäftsjahr 2022 gewinnt das Thema an zusätzlicher Relevanz, da es zugleich ein Indiz für den Umgang mit gestiegenen Kosten liefert.

KUNDEN ERHÖHEN MINDESTANFORDERUNGEN BONUSREGELUNGEN HABEN NOCH WENIG BEDEUTUNG

Kunden erhöhen die Mindestanforderung an Sicherheitspersonal und -unternehmen (z. B. Qualifikation).

Kunden kürzen Leistungen, um Kosten zu reduzieren.

Preisgleitklauseln/Automatische Tarifanpassung werden von Kunden akzeptiert.

(Fest-)Preise für einen Zeitraum von über 2 Jahren gewinnen an Bedeutung (>3 Jahre 2022).

Malusregelungen nehmen zu.

Kunden fragen vermehrt Pauschalen nach anstelle von Einzelpreisen.

Kunden erbringen (wieder) signifikante Sicherheitsdienstleistungen mit eigenem Personal.

Bonusregelungen nehmen zu.

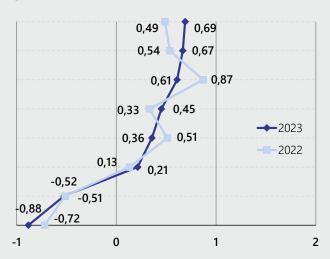


Abb. 40: Bewertung der Aussagen der mittelfristigen Geschäftsentwicklung bis 2025; Skala von -2 = "Trifft gar nicht zu" bis +2 = "Trifft voll zu"; alle Unternehmen; Mittelwerte; n = 42

Sicherheitsdienstleister in Deutschland

Ein erster wichtiger Hinweis findet sich in der Akzeptanz von Preisgleitklauseln durch die Kunden. Im Vergleich zur letztjährigen Erhebung ist diese gegenüber automatischen Tarifanpassungen zwar weiterhin im positiven Bereich, aber der Zustimmungswert ist um 0,26 Punkte gegenüber dem Vorjahr gefallen. Zugleich steigt die Bedeutung von Festpreisen an. Lünendonk hat in diesem Jahr den Fragebogen dahin gehend modifiziert, dass die Bedeutung von Festpreisen bereits ab zwei Jahren abgefragt wurde und nicht wie vormals erst ab drei Jahren. Die Werte sind dadurch nur bedingt vergleichbar.

Akzeptanz von Preisgleitklauseln sinkt

Zugleich erhöhen die Kunden die Mindestanforderungen, die sie an das Sicherheitspersonal stellen. Ebenso attestieren die Studienteilnehmer, dass die Kunden eine leicht höhere Tendenz haben, Leistungen mit dem Ziel der Kostenreduktion zu kürzen. Das Spannungsverhältnis zwischen geforderter guter Qualität der Sicherheitsservices bei gleichzeitiger Erwartung an ein kostengünstiges Angebot wird sich dadurch verschärfen.

Mindestanforderungen der Kunden steigen

Gleichzeitig wird kein Handlungsspielraum für Bonuszahlungen bei der Erreichung von Qualitätszielen erwartet. Die These erhielt sowohl im aktuellen wie auch im letztjährigen Erhebungsjahr mit Werten von–0,88 beziehungsweise –0,72 die größte Ablehnung. Die Studienteilnehmer sehen allerdings auch eine gesunkene Relevanz von Malusregelungen. Auch wird die These abgelehnt, dass Kunden wieder vermehrt Sicherheitsdienstleistungen in Eigenleistung erbringen wollen.

Innovationen sind ein Wettbewerbsvorteil

BEDEUTUNG VON INNOVATIONEN

Die Integration innovativer Lösungen in das eigene Serviceportfolio wurde in den vorangegangenen Kapiteln bereits angedeutet. Der Einsatz neuester Sicherheitstechnik, wozu auch die Nutzung künstlicher Intelligenz, Robotik und moderner Zugangskontrollsystemen zählt, wird von den Unternehmen als mittel- und langfristiger Erfolgsfaktor gesehen. Dies drückt sich in der starken Zunahme des Zustimmungswerts von heute 0,80 auf mittelfristig 1,33 aus. Über alle Auswertungsgruppen hinweg ist dieser starke Anstieg in der zukünftigen Bedeutung von Innovationen im Vergleich zum Status quo zu beobachten. Der Notwendigkeit von Innovationen steht der Kostendruck durch die Kunden gegenüber. Sicherheitsanbieter sehen Innovationen als Erfolgsfaktor und klaren Wettbewerbsvorteil an, obwohl sie noch nicht aktiv vom Kunden nachgefragt werden.

Die Unternehmen schätzen den Markt noch nicht als besonders innovativ ein. Mittelfristig sehen die Sicherheitsanbieter jedoch Steigerungspotenzial. Den aktuellen Innovationsgrad der Branche bewerten die Studienteilnehmer mit einem neutralen Wert von –0,07. Für die Zukunft äußern sie sich mit einem Wert von 0,61 optimistischer. Dafür spricht, dass die Unternehmen mittelfristig eine Erhöhung des Budgets für Innovationsentwicklung planen.

Sicherheitsdienstleister in Deutschland

INNOVATIONEN SPIELEN KÜNFTIG GRÖSSERE ROLLE IN DER BRANCHE

Innovative Sicherheitsunternehmen sind langfristig erfolgreicher.

Innovationen werden außerhalb der Unternehmen entwickelt.

Die Sicherheitsbranche wird durch Digitalisierung effizient und transparent.

Die Unternehmen erhöhen ihr Budget für Innovationsentwicklung.

Die Sicherheitsbranche ist innovativ.

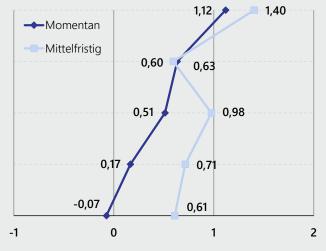


Abb. 41: Bedeutung von Innovationen in der Sicherheitsbranche momentan und bis 2025; Skala von -2 = "Trifft gar nicht zu" bis +2 = "Trifft voll zu"; alle Unternehmen; Mittelwerte; n = 42

Als wichtigsten Schwerpunkt für Investitionen nennen die Anbieter das Gewinnen von Personal, englisch: Recruiting. Fast gleichbedeutend als Investitionsschwerpunkt geben die Anbieter die Qualifizierung von Personal, IT-Infrastruktur und IT-Sicherheit an. Auch das Thema Digitalisierung ist bei den Sicherheitsdienstleistern angekommen. Auffällig ist, dass kein Unternehmen Investitionen in die IT-Sicherheit und die IT-Infrastruktur als unwichtig bezeichnet. 62 Prozent der Unternehmen nennen die IT-Sicherheit als sehr wichtiges Investitionsfeld, 29 Prozent bewerten es als wichtig. Mit einer Gesamtzustimmung von 91 Prozent herrscht große Einigkeit innerhalb des Studiensamples. Investitionen in die IT-Infrastruktur wird von 57 Prozent der Unternehmen als sehr wichtig und von 36 Prozent als wichtig erachtet. Lediglich 7 Prozent beziehungsweise drei Unternehmen geben hier eine neutrale Einschätzung ab. Das entspricht einer Zustimmung von 93 Prozent zur These, dass Investitionen in die IT-Infrastruktur wichtig sind. Investitionen in die persönliche Schutzausrüstung der Beschäftigten werden zwar von den Unternehmen ebenfalls als wichtig eingestuft, erhalten aber nicht die gleichen Zustimmungswerte. Facility-Service-Anbieter bewerten die Investitionsschwerpunkte dabei durchgängig höher als die Einzelgewerkanbieter. Ausgaben für eigene Produktforschung und -entwicklung, zum Beispiel in Drohnentechnologie oder Sensoren, bewerten die Studienteilnehmer dagegen als neutral. Es ist somit unwahrscheinlich, dass die Anbieter der Sicherheitsservices in naher Zukunft auch als Entwickler auf dem Markt aktiv werden.

Wo werden die Innovationen entwickelt? Mittelfristig bewerten die Dienstleister die Aussage, dass Innovationen außerhalb des eigenen Unternehmens entwickelt werden, mit 0,63. Dies ist als eine zurückhaltende Befürwortung der These zu bewerten. Differenziert betrachtet stimmen der Aussage 60 Prozent der Unternehmen zu. 14 Prozent der Teilnehmer lehnen sie ab, 26 Prozent geben eine neutrale Einschätzung ab. Das jeweilige

Sicherheitsdienstleister in Deutschland

aktuelle Leistungsspektrum und die geplante Entwicklung des Unternehmens spielen hier eine große Rolle, da Sicherheitsdienstleister mit stärkerem Technikbezug die Entwicklung von Innovationen im eigenen Haus tendenziell eher befürworten als Unternehmen ohne eine solche Infrastruktur. So sinkt die Zustimmung zur Aussage mittelfristig bei Facility-Service-Anbietern, während sie bei Einzelgewerkanbietern leicht steigt.

FÜR FS-UNTERNEHMEN INVESTITIONEN IN IT-SICHERHEIT UND -INFRASTRUKTUR WICHTIGER ALS FÜR SECURITY-SPEZIALISTEN

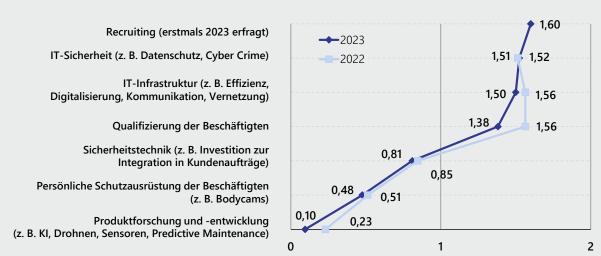


Abb. 42: Bedeutung der Investitionen in die folgenden Bereiche; Skala von –2 = "völlig unwichtig" bis +2 = "sehr wichtig"; nach Auswertungsgruppen; Mittelwerte

BEDEUTUNG VON GEFAHREN AUS DER LUFT

Die Studienteilnehmer sehen mit großer Mehrheit eine steigende Bedeutung des Luftraums für die Sicherheitsstrategie und Serviceleistung. 74 Prozent der Unternehmen schätzen die Berücksichtigung von Gefahren aus der Luft, beispielsweise durch Drohnen, als wichtig ein.

49 Prozent der Unternehmen geben an, die Aufnahme von Services zur Abwehr gegen Luftbedrohungen in ihr Portfolio zu diskutieren. Luftabwehrmaßnahmen werden von 23 Prozent der Studienteilnehmer bereits aufgenommen oder sind in der Planung. 28 Prozent der Unternehmen gaben an, keine entsprechende Leistung zu planen.

Zu den maßgeblichen Maßnahmen in diesem Bereich zählen an Luftüberwachung angepasste Videosysteme wie auch Technologie zur Drohnendetektion. Die stärkere Verschränkung der Sicherheitstechnologie zur Gefahrenabwehr in und aus der Luft wird den Bedeutungsanstieg des Techniksegments weiter befördern. Zudem werden speziell geschulte Mitarbeitende zur Sicherung des Luftraums benötigt. Kontinuierliche

Sicherheitsdienstleister in Deutschland

TEILNEHMER SEHEN STARK STEIGENDE BEDEUTUNG VON GEFAHREN AUS DER LUFT

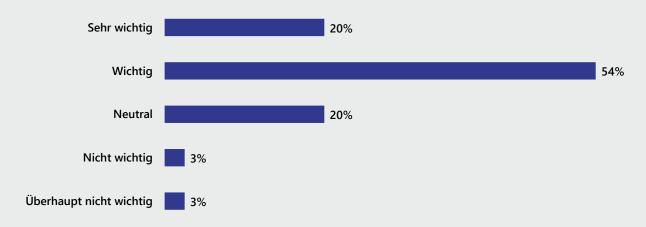


Abb. 43: Wie wichtig wird in den kommenden drei Jahren die Berücksichtigung von Gefahren aus der Luft werden? Alle Unternehmen; Häufigkeitsverteilung; n= 40

Fortbildungen und ein hohes Qualifikationsniveau müssen von den Unternehmen, die in diesem Tätigkeitsschwerpunkt aktiv sind oder zukünftig sein wollen, sichergestellt werden.



Fazit

Die Lünendonk®-Studie zum Markt für Sicherheitsdienstleister wurde erstmals 2009 durchgeführt. Lünendonk begleitet die Sicherheitsdienstleister mit dem Ziel, dem Markt valide Daten, Fakten und Einschätzungen zur Verfügung zu stellen. In diesem Jahr wurden 47 Unternehmen in die Analyse einbezogen, was einer Steigerung um weitere drei Unternehmen gegenüber dem Vorjahr entspricht. Damit deckt Lünendonk in seiner Analyse 46 Prozent des Marktvolumens ab, wodurch die Aussagen auf den Gesamtmarkt verallgemeinerbar sind.

Sowohl in den vergangenen als auch der aktuellen Lünendonk®-Studie hat sich gezeigt, dass der Markt für Sicherheitsdienstleistungen im besonderen Maß resilient ist. Im Gegensatz zu anderen Branchen wächst die Sicherheitsindustrie an gesellschaftlichen und wirtschaftlichen Krisen oder übersteht diese durch sonderkonjunkturelle Effekte zumeist unbeschadet. Entsprechend entwickelt sich auch die gesellschaftliche Wahrnehmung der Branche in den letzten Jahren dahin gehend, dass sie als wertvoller Partner für Wirtschaft und Staat angesehen wird. Die deutlichen Umsatzzuwächse untermauern diese These.

Wie ist die aktuelle Marktsituation 2022/2023 abschließend einzuschätzen? Wohin entwickelt sich der Markt?

Der Markt wächst kontinuierlich. Private Sicherheitsdienstleistungen gewinnen weiter an Bedeutung und werden vermehrt nachgefragt. Von 2014 bis 2021 verzeichnete der Markt ein stärkeres Wachstum als der Gesamtmarkt für Facility Services. Mit 9,0 Prozent Umsatzentwicklung im Geschäftsjahr 2022 und 9,1 Prozent im Jahr 2021 setzt die Branche ein eindeutiges Zeichen. Die Stimmung in der Branche ist gut und die Unternehmen optimistisch. Für die nächsten drei Jahre prognostizieren die Anbieter ein Wachstum zwischen 6,5 und 8,7 Prozent. Auch das Personal wächst um 3,5 Prozent. Der Markt vergrößert sich, auch ohne Berücksichtigung des Preiseffekts.

Wie viele andere Branchen ist auch der Markt für Sicherheitsdienstleistungen vom Personalmangel betroffen. Viele Stellen sind unbesetzt und häufig ist der Einsatz von Subunternehmern notwendig, um die gestiegene Zahl der Aufträge gerade in Zeiten der Spitzenauslastung erfolgreich zu bewältigen. Dieses Spannungsfeld konnte auch 2023 nicht aufgelöst werden. Ohne diesen Restriktionsfaktor würde die Branche weiter an Bedeutung gewinnen.

Sicherheitsdienstleister in Deutschland

GESAMTMARKT FÜR FACILITY SERVICES WÄCHST 2022 ERSTMALIG WIEDER STÄRKER ALS SICHERHEITSDIENSTLEISTER

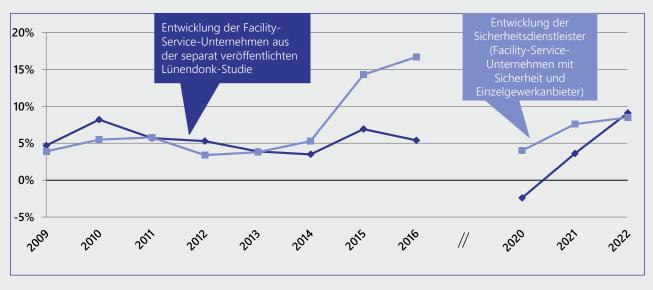


Abb. 44: Effektive Inlandsumsatzentwicklung Unternehmen der Facility-Service-Unternehmen sowie der Sicherheitsdienstleister; gewichtet nach Inlandsumsatz; bereinigt um Ausreißer; Mittelwerte; Daten aus der Lünendonk®-Studie Facility-Service-Unternehmen in Deutschland sowie der Lünendonk®-Studie 2023 Sicherheitsdienstleister in Deutschland

Der Markt und die Dienstleister reagieren mit unterschiedlichen Strategien, um Personalmangel zu reduzieren beziehungsweise dessen Effekte abzumildern. Die beständige Erhöhung der Tariflöhne und die Forderungen nach der Erhöhung der Qualitätsstandards sind ein Weg, die Branche und den Beruf langfristig attraktiver zu gestalten. Auch wird ein großer Teil des zur Verfügung stehenden Investitionsbudgets für die Rekrutierung und Qualifizierung von Personal verwendet. Der zunehmende Einsatz von Sicherheitstechnik ergänzt das Personal, hilft, den Mangel abzumildern, und steigert die Qualität.

Die Unternehmen sind sich einig: Um langfristig auf dem Markt bestehen zu können, sind Innovationen notwendig. Sowohl die Unternehmen selbst als auch die Auftraggeber schätzen die Branche noch als zu wenig innovativ ein. Mittel- und langfristig soll sich dies ändern. Dafür investieren die Dienstleister in die Felder IT-Sicherheit und IT-Infrastruktur. Darüber hinaus sind Investitionen in das Segment Sicherheitstechnik für die Unternehmen lohnend. Hier erwarten die Unternehmen auch in den nächsten Jahren die höchsten Umsatzsteigerungen und starke Umsatzrenditen.

Auch hier befindet sich die Branche in einem Spannungsverhältnis: Die Unternehmen sehen Innovationen als notwendig an, um langfristig auf dem Markt erfolgreich zu sein. Sie dienen der Steigerung der Leistungsqualität, erhöhen die Transparenz gegenüber dem Kunden und sind auch mit Blick auf zukünftige Gefährdungslagen notwendig, um Sicherheitsservices erfolgreich anbieten und ausführen zu können. Aktuell werden

Sicherheitsdienstleister in Deutschland

Innovationen allerdings noch wenig nachgefragt. Die Branche sollte in Vorleistung gehen, um durch die gesamtkonzeptionelle Einbindung innovativer Lösungen in eine auf den Kunden abgestimmte Sicherheitsstruktur die Akzeptanz zu erhöhen.

WEITERE MARKTENTWICKLUNG

Die Aufgabenvielfalt der Sicherheitsindustrie wächst und neue Themenfelder erschließen sich kontinuierlich. Der Markt ist in den vergangenen zehn Jahren nicht nur hinsichtlich seiner Umsatzgröße stark gewachsen, sondern auch durch zahlreiche Neueintritte von zumeist kleinen Mitbewerbern.

Aus der Gegenüberstellung der momentanen und der mittelfristig wichtigen Erfolgsfaktoren lässt sich klar ablesen: Die Zeichen stehen auf Professionalisierung. Der Außenauftritt insbesondere großer Unternehmen bestätigt diesen Eindruck. Die Branche begreift sich in zunehmendem Ausmaß als zu Innovationen fähig und vertritt ein neues Selbstbewusstsein nach innen und außen. Dies äußert sich auch in einem Wandel der gesellschaftlichen Wahrnehmung der Sicherheitsindustrie und einer von Optimismus geprägten Marktatmosphäre.

Branche professionalisiert sich weiter

Der Einsatz von Sicherheitstechnik wird diese Professionalisierung begleiten. Insbesondere der Anstieg der Umsatzzahlen und die hohe Rendite sprechen für diese Entwicklung. Zudem folgen die Studienteilnehmer den aktuellen Trends im ebenfalls wachsenden Markt für Sicherheitstechnik, in dem im Geschäftsjahr 2022 erstmals ein Gesamtumsatz von über 5 Milliarden Euro erzielt wurde. So werden Zutrittssteuerungssysteme und Videosicherheitstechnik verstärkt nachgefragt und auch im detaillierten Leistungsspektrum für Sicherheitstechnik im Studiensample haben diese beiden Leistungen im Vergleich zum Vorjahr stark zugenommen.

Sicherheitstechnik gewinnt an Bedeutung

Es sind vor allem die Facility-Service-Anbieter, die in diesem Segment große Hoffnungen hegen. Die Angaben der Studienteilnehmer zeigen, dass im Gesamtmarkt für Sicherheitsdienstleistungen die Einzelgewerkanbieter derzeit eine andere Positionierung verfolgen als die Multidienstleister. Die reinen Sicherheitsanbieter sind optimistischer gestimmt und erzielen ein konstant stärkeres Umsatzwachstum. Auch die Prognosen für die zukünftige Entwicklung fallen positiver aus. Die Multidienstleiter sehen sich im stärkeren Ausmaß einem Spannungsfeld zwischen hohen Erwartungen der Auftraggeber bei gleichzeitigem Kostendruck ausgesetzt. Zugleich können sie gerade im industriellen Marktumfeld durch das Angebot einer Vielzahl verschiedener gebäudebezogener Services punkten. Das Kundenportfolio bei den Multidienstleistern ist dadurch gegenüber den Einzelgewerkanbietern stärker diversifiziert.

Sicherheitsdienstleister in Deutschland

Das Marktumfeld und die allgemeinen Bedingungen sind trotz der beschriebenen Herausforderungen insgesamt günstig. Durch die weiterhin steigende Nachfrage nach privaten Sicherheitsdienstleistungen, die steigenden Umsatzzahlen und einen zunehmenden Professionalisierungsprozess kann es der Branche gelingen, den eigenen Stellenwert in der Gesellschaft zu verbessern. Dies äußert sich auch in Form einer steigenden Transparenz des Marktes gegenüber der (Fach-)Öffentlichkeit. Die Angabe der Umsatz- und Mitarbeiterzahlen und der Bewertung der Erfolgskriterien, der Wahrnehmung der Branche durch das eigene Unternehmen und die Auftraggeber und der Erwartungen an die künftige Marktentwicklung ist keine Selbstverständlichkeit. Sie spricht auch dafür, dass der Markt ein vertieftes Bedürfnis nach Zahlen, Daten und Fakten empfindet. Durch eine fundierte Datengrundlage wird es dem Markt ermöglicht, eine inhaltlich gestützte Diskussion über die aktuellen und zukünftigen Themen und Trends der Sicherheitsbranche zu führen. Lünendonk begleitet den Markt mit dem Anspruch, diese fundierte Grundlage zur Verfügung zu stellen.

Daher gilt ein besonderer Dank an alle Unternehmen, die Lünendonk durch ihre Teilnahme die Datengrundlage für die vorliegende Studie geliefert haben. Bedanken möchte sich das Lünendonk-Analyseteam weiterhin bei Apleona, Bayern Corporate Services, SECmarket, Stölting sowie Wisag, die die Studie zusammen mit Lünendonk vorangetrieben haben. Herzlich bedanken möchte sich das Team vom Lünendonk zudem beim BDSW, der die Studie tatkräftig unterstützt und als wichtigen Beitrag für den Markt wertschätzt. Alle eint das Verständnis, dass durch eine transparente Darstellung der Branche eine Grundlage für Diskussionen geschaffen wird, die der Branche insgesamt einen hohen Mehrwert bietet und als Orientierung und Impuls den Markt voranbringt.

Marktbedingungen sind günstig

Bedarf an Zahlen, Daten und Fakten steigt



Lünendonk®-Studie 2023 68

Methodik

Das Marktforschungs- und Transformationsunternehmen Lünendonk erforscht seit 1983 die Business-to-Business-Servicemärkte in Deutschland. In den 40 Jahren der systematischen Marktbeobachtung und Marktanalyse hat Lünendonk eine eigene Methodik zur Erhebung und Auswertung externer Unternehmensdaten entwickelt. Diese zeichnet sich durch klar definierte und transparente Kriterien aus, die nachhaltig Vertrauen und Anerkennung seitens der Dienstleistungsunternehmen begründen.

KRITERIEN DER LÜNENDONK®-LISTE

Für die Aufnahme in die Lünendonk®-Liste und -Studie "Führende Sicherheitsdienstleister in Deutschland" gelten folgende Aufnahmekriterien:

- Umsätze mit Facility Services, die anteilig oder vollständig Sicherheitsdienstleistungen enthalten
- mindestens 66 Prozent der Umsätze mit Auftraggebern außerhalb des eigenen Unternehmensverbundes
- mindestens 66 Prozent der Umsätze in Eigenleistung

Diese saubere Unterscheidung gewährleistet die Vergleichbarkeit der innerhalb des Rankings analysierten Unternehmen. Dass dadurch nicht der Sicherheitsdienstleistungsmarkt in seiner Gesamtheit abgebildet wird, wirkt sich nicht negativ auf die Aussagekraft der Studie aus.

Die Intention des Herausgebers ist es, den Markt für Sicherheitsdienstleistungen darzustellen und hier bewusst den führenden Unternehmen ein höheres Gewicht beizumessen, da die Marktführer in der Regel den Großteil der Trends ihrer jeweiligen Branche vorgeben. Kontrollgruppen komplettieren das Bild.

Lünendonk®-Studie 2023 69

METHODIK

Sicherheitsdienstleister in Deutschland

INSGESAMT ERWIRTSCHAFTETEN DIE STUDIENTEILNEHMER 2022 9,1 MILLIARDEN EURO, DAVON 4,8 MILLIARDEN MIT SICHERHEIT

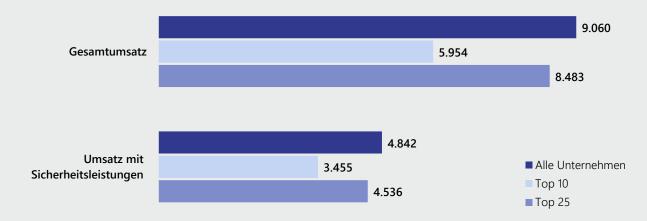


Abb. 45: Übersicht Gesamtumsatz und Umsatz mit Sicherheitsleistungen 2022; absolute Angaben, nach Auswertungsgruppen; Angaben in Millionen Euro; kumuliert; Mittelwerte und Mediane; n = 47

ZIELSETZUNG DER LÜNENDONK®-LISTEN UND -STUDIEN

Die Lünendonk®-Listen und -Studien verfolgen unter anderem das Ziel, Interessierten am Markt für Sicherheitsdienstleistungen relevante Kennzahlen zur Einordnung zur Verfügung zu stellen. Sie liefern zudem Informationen über Marktentwicklungen, -trends und -strukturen. Die Lünendonk-Listen und -Studien bieten Auftraggebern Orientierung bei der Suche nach passenden Servicepartnern.

EINBEZOGENE UNTERNEHMEN

In die vorliegende Studie wurden 47 in Deutschland aktive Sicherheitsdienstleister mit Kennzahlen der Geschäftsjahre 2021 und 2022 einbezogen. 12 Prozent der Teilnehmer weist Umsätze über 200 Millionen Euro aus. Dabei deckt die Studie knapp 46 Prozent des Marktvolumens ab.

Für die Lünendonk®-Liste gilt dies explizit nicht. Sie erhebt Anspruch auf Vollständigkeit. Die Befragung für die vorliegende Studie erfolgte schriftlich per Fragebogen. Wo solche vorhanden waren, überprüfte Lünendonk die Unternehmensangaben mithilfe öffentlich verfügbarer Informationen.

Die Lünendonk®-Liste 2023 "Führende Sicherheitsdienstleister in Deutschland" stellt die 25 größten Sicherheitsdienstleister dar, sortiert nach Inlandsumsätzen und bereinigt um Minderheitsbeteiligungen.

METHODIK

Sicherheitsdienstleister in Deutschland

SICHERHEITSUMSATZKLASSEN DER ANALYSIERTEN UNTERNEHMEN

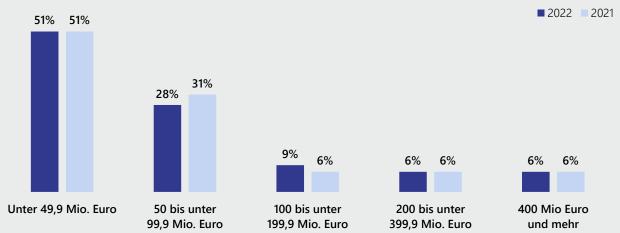


Abb. 46: Umsatzklassen: Inlandsumsatz mit Sicherheit; 2021 und 2022; alle Unternehmen; Häufigkeitsverteilung; n = 47

Für die vorliegende Studie wurden auch mittelgroße und kleinere sowie überwiegend für den Eigenbedarf tätige Unternehmen berücksichtigt. Diese dienen als Kontrollgruppe, um die Gesamtstruktur des deutschen Sicherheitsdienstleistungsmarktes adäquat abzubilden.

AUSWERTUNGSGRUPPEN

An verschiedenen Stellen wertet Lünendonk die Angaben der Unternehmen nach der Gruppe aller Studienteilnehmer, den Top 10 und den Top 25 der Lünendonk®-Liste aus sowie nach Zugehörigkeit zu Facility-Service-Multidienstleistern und nach Einzelgewerkeanbietern für Sicherheit. Unternehmen, die die Kriterien der Lünendonk®-Liste nicht erfüllen, wurden in die Kontrollgruppe der Gesamtheit der Unternehmen beziehungsweise der übrigen Unternehmen einbezogen.

In die Studie bezog Lünendonk neben den Antworten der befragten Unternehmen auch Informationen aus Expertengesprächen, Blitzumfragen, Auswertungen von Medien und öffentlich zugänglichen Datenbanken sowie anderen Publikationen wie zum Beispiel Trendstudien oder Info-Services mit ein, um die Daten der Erhebung (Erstes Halbjahr 2023) sinnvoll zu ergänzen.

METHODIK

Sicherheitsdienstleister in Deutschland

SICHERHEITSDIENSTLEISTER IN DEUTSCHLAND

(Unternehmen, die in die Lünendonk®-Studie 2023 einbezogen wurden, in alphabetischer Reihenfolge)

Unternehmen	Inlandsumsatz mit Sicherheit in Mio. Euro		Gesamtumsatz in Deutschland in Mio. Euro		Sicherheits- mitarbeitende in Deutschland	
	2022	2021	2022	2021	2022	2021
All Service Sicherheitsdienste GmbH, Frankfurt am Main	68,8	58,1	125,0	115,0	1.204	1.275
Alpha Security GmbH, Weiden i. d. Oberpfalz	0,5	0,3	0,5	0,3	42	34
Ardor SE, Berlin	85,1	70,6	85,1	70,6	1.069	1.031
Arlt Wach-, Schließ- und Schutzdienst GmbH, Leipzig	11,3	10,1	11,3	10,1	370	370
ASK Allgemeine Sicherheits- und Kontrollgesellschaft mbH, Berlin	18,1	16,3	18,1	16,3	1.000	850
Bayern Corporate Services GmbH, München	8,3	7,8	8,3	7,8	97	102
Bewachungsinstitut Eufinger GmbH, Frankfurt am Main *)	72,0	68,0	72,0	68,0	1.200	1.200
big.bechtold-Gruppe, Karlsruhe	88,1	88,0	135,2	132,1	1.845	1.938
Ciborius Gruppe, Berlin	35,2	33,4	37,1	36,7	1.130	1.075
City Schutz GmbH, Schönburg	67,0	56,0	67,0	56,0	1.056	954
Condor Gruppe, Essen	35,5	32,9	35,5	32,9	686	661
Dussmann Group, Berlin	99,3	95,2	735,0	652,0	2.343	2.321
ESD Sicherheitsdienst GmbH, Mühldorf am Inn 1)	64,1	51,7	73,6	58,5	1.084	709
ESS - Erlanger Sicherheits-Service GmbH, Erlangen *)	17,0	15,0	17,0	15,0	400	390
Gegenbauer Sicherheitsdienste GmbH, Berlin 2)	99,8	82,5	119,4	101,2	2.010	1.950
Hauschildt & Blunck Wach- und Objektschutz GmbH & Co. KG, Kiel	8,2	7,5	8,2	7,5	235	233

METHODIK

Sicherheitsdienstleister in Deutschland

SICHERHEITSDIENSTLEISTER IN DEUTSCHLAND

(Unternehmen, die in die Lünendonk®-Studie 2023 einbezogen wurden, in alphabetischer Reihenfolge)

Unternehmen	Inlandsumsatz mit Sicherheit in Mio. Euro		Gesamtumsatz in Deutschland in Mio. Euro		Sicherheits- mitarbeitende in Deutschland	
	2022	2021	2022	2021	2022	2021
Henning Facility Services GmbH, Hamburg	5,1	4,8	26,3	23,9	172	134
ICTS Protect Germany GmbH, Potsdam 3)	60,3	53,2	60,3	53,2	1.709	1.550
Industrie- und Werkschutz Mundt GmbH, Frechen	29,0	29,6	29,0	29,6	252	247
ISS Facility Services Holding GmbH, Düsseldorf	74,0	76,0	746,8	730,0	1.380	1.506
IWS Industrie-Werkschutz GmbH, Aschaffenburg	36,0	33,8	36,0	33,8	765	790
Kieler Wach- und Sicherheitsgesellschaft mbH & Co. KG, Kiel	458,0	420,0	458,0	420,0	11.150	10.200
Klüh Security GmbH, Düsseldorf	169,0	163,3	552,3	501,0	3.451	3.309
Kötter Unternehmensgruppe, Essen	479,0	451,0	601,0	589,0	10.450	10.400
Lübecker Wachunternehmen Dr. Kurt Kleinfeldt GmbH, Lübeck	10,8	10,0	10,8	10,0	300	290
Moritz Fürst Sicherheitsdienst GmbH, Nürnberg	16,7	16,1	16,7	16,1	421	420
Nürnberger Wach- und Schließgesellschaft mbH, Nürnberg	88,7	84,3	88,7	84,3	1.700	1.666
Niedersächsische Wach- und Schliessgesellschaft Eggeling & Schorling KG, Hannover 4)	340,0	321,0	340,0	321,0	5.500	5.500
Phoenix Security GmbH, Dassendorf	2,8	1,6	2,8	1,6	121	87
Pictt Security Solutions GmbH, Schotten	1,5	1,0	1,5	1,0	30	20
Piepenbrock Sicherheit GmbH + Co. KG, Osnabrück	127,0	91,0	779,5	707,5	3.612	3.491
Pond Security Service GmbH, Erlensee	309,2	286,5	310,0	287,3	4.367	4.606

METHODIK

Sicherheitsdienstleister in Deutschland

SICHERHEITSDIENSTLEISTER IN DEUTSCHLAND

(Unternehmen, die in die Lünendonk®-Studie 2023 einbezogen wurden, in alphabetischer Reihenfolge)

Unternehmen	Inlandsumsatz mit Sicherheit in Mio. Euro		Gesamtumsatz in Deutschland in Mio. Euro		Sicherheits- mitarbeitende in Deutschland	
	2022	2021	2022	2021	2022	2021
Power Personen-Objekt-Werkschutz GmbH, Hamburg	67,2	64,3	67,2	64,3	1.550	1.550
PTB Sicherheitsmanagement GmbH, Berlin	2,5	2,0	2,5	2,0	30	30
Schmalstieg GmbH Sicherheitsdienste, Hannover *)	11,5	10,8	11,5	10,8	180	177
Schwäbisch Hall Facility Management GmbH, Schwäbisch Hall	5,5	5,9	55,4	47,3	48	43
Scutum Group Central Europe GmbH, Berlin	36,2	33,2	36,2	33,2	420	417
Secura Protect Holding GmbH, Langenselbold	68,0	58,0	68,0	58,0	1.530	1.250
Securitas Holding GmbH, Berlin	1.035,0	949,0	1.035,0	949,0	20.000	21.000
Stölting Service Group GmbH, Gelsenkirchen	139,7	139,0	356,7	355,6	3.790	3.860
Vebego Facility Services B.V. & Co. KG, Wuppertal 5)	17,1	18,2	214,3	195,0	390	450
Vollmergruppe Dienstleistungs GmbH, Mülheim an der Ruhr	43,3	37,5	50,1	48,0	895	865
W.I.S. Sicherheit + Service GmbH & Co. KG, Köln	155,1	152,6	155,1	152,6	3.438	3.678
Westfälischer Wachschutz GmbH & Co. KG, Recklinghausen	13,6	11,8	13,6	11,8	328	336
Wisag Sicherheit & Service Holding GmbH & Co. KG, Frankfurt am Main	242,6	231,6	1.366,4	1.223,3	4.750	4.760
WSO/ATG-Gruppe, Osnabrück	17,0	17,0	17,0	17,0	180	180
ZST Security Service Consulting and Technology GmbH, Bordesholm	2,7	2,5	2,7	2,5	40	49

Fußnoten zur Liste:

- *) Daten teilweise geschätzt
- 1) Inkl. der 2022 übernommenen ExSiro GmbH.
- 2) In 2023 Zusammenschluss mit Apleona.

- 3) Vormals GSE Protect Gesellschaft für Sicherheit und Eigentumsschutz mbH.
- 4) Umsatz inkl. Sicherheitsdienstleistungen von VSU Vereinigte Sicherheitsunternehmen GmbH.
- 5) Vormals Hectas Facility Services B.V. & Co. KG.



	Apleona	75
•	Bayern CS	77
•	SECmarket	80
•	Stölting	.83
	Wisag	87

Sicherheitsdienstleister in Deutschland

Apleona

Die ehemalige Gegenbauer Sicherheitsdienste gehört jetzt zu Apleona. Was bedeutet das für die Kunden, was bedeutet es für die Sicherheitsmitarbeiterinnen und -mitarbeiter?

Die Gegenbauer Sicherheitsdienste (GSD) sind in den letzten 25 Jahren seit ihrem Bestehen ausschließlich organisch gewachsen und haben sich inzwischen unter den TOP 15 der Sicherheitsdienstleister deutschlandweit etabliert. Durch die Fusion zwischen Apleona und Gegenbauer finden die GSD eine Zugehörigkeit beim neuen Facility-Management-Marktführer im deutschsprachigen Raum. Für unsere Kunden werden wir noch innovativer, noch schlagkräftiger und sind insbesondere für die Zukunft noch nachhaltiger aufgestellt. Mit den Gegenbauer Sicherheitsdiensten ergänzt Apleona sein Portfolio und wird an dem bisherigen Wachstums- und Erfolgskurs festhalten. Für die Sicherheitsmitarbeiterinnen und -mitarbeiter entsteht eine neue Arbeitergebermarke, die alle Werte und Errungenschaften von Gegenbauer und Apleona vereinen. Wir brauchen, um dem Wachstumskurs gerecht zu werden, auch viele neue Kollegen und Kolleginnen. In unserer eigenen Ausbildungsakademie geben wir auch Menschen deutschlandweit eine Chance, die eine neue berufliche Herausforderung suchen oder den Einstieg in ihr Berufsleben planen. Es macht uns alle stolz jetzt gemeinsam mit 40.000 Kollegen und Kolleginnen als ein Unternehmen – One Company – für unsere Kunden da zu sein.

Inwiefern spürt Apleona die aktuellen globalen Konflikte? Hat sich die Bedrohungslage für Ihre Kunden, das heißt die deutsche Wirtschaft, in den letzten zwei bis drei Jahren merklich verändert?

Aktuelle Konflikte und politische Entwicklungen beeinflussen die Bedrohungslage für die deutsche Wirtschaft und bestimmen damit die Nachfrage nach Security Services. Wir verzeichnen eine erhöhte Nachfrage nach integrierten Sicherheitsdienstleistungen, der Bedarf an Lösungen, um der Zunahme von Cyberangriffen und physischen Angriffen entgegenzusteuern und das Erfordernis, bestehende Sicherheitsstrategien anzupassen, um mit veränderten Bedrohungen umzugehen.



Rainer Ehrhardt

Geschäftsführer
Apleona Security Services

Sicherheitsdienstleister in Deutschland

Sicherheit hat weiterhin Konjunktur und verändert die Branche. In den vergangenen Jahren ist die Sicherheitstechnik deutlich enger an die Dienstleistung gerückt. Werden künftig physische Sicherheit und Cyber Security zusammen gedacht? Wie entwickelt sich hier der Markt und die Kundennachfrage?

Die Sicherheitsbranche hat in der Tat weiterhin Konjunktur und die Fortentwicklung der Sicherheitstechnik beeinflusst die Sicherheitsdienstleistungen erheblich. Physische Sicherheit und Cyber Security werden immer stärker miteinander verknüpft, da moderne Sicherheitskonzepte ganzheitlicher ausgerichtet sind, um sowohl physische als auch digitale Bedrohungen abzuwehren.

Die Annäherung von physischer Sicherheit und Cyber Security bezeichnet man häufig als "Integrierte Sicherheit" oder "Cyber-Physische Sicherheit". Dieser Ansatz erkennt an, dass es eine enge Verbindung zwischen traditionellen Sicherheitsaspekten wie Zugangskontrolle, Videoüberwachung, Alarmierung und der Sicherheit von Informationstechnologie und vernetzten Systemen gibt.

Die Nachfrage nach integrierten Sicherheitslösungen wächst, da Unternehmen und Organisationen erkennen, dass isolierte Sicherheitsmaßnahmen nicht ausreichend sind, um den heutigen vielfältigen Bedrohungen gerecht zu werden. Gleichzeitig wachsen damit aber auch die Anforderungen an die Dienstleister, denn Cyber Security erfordert andere Kenntnisse, Prozesse und Personal.

Der Markt für integrierte Sicherheitslösungen ist in den letzten Jahren gewachsen und wird voraussichtlich weiter expandieren, da Unternehmen ihre Investitionen in Sicherheitstechnologien erhöhen, um sich vor komplexen Bedrohungen zu schützen. Die Kundennachfragen entwickeln sich in Richtung flexibler, skalierbarer und intelligenter Lösungen, die einen effektiven Schutz bieten und gleichzeitig den Geschäftsbetrieb unterstützen.

Es ist jedoch wichtig zu beachten, dass sich die Sicherheitsbranche und die Bedrohungslage ständig weiterentwickeln. Neue Technologien bringen auch neue Herausforderungen mit sich, das heißt das eingesetzte Sicherheitspersonal benötigt entsprechende Qualifikationen und die eingesetzte Technik benötigt einen First Level Support, um angewandte Schutzmaßnahmen für die Kunden nachhaltig zu gewährleisten.

Lünendonk®-Studie 2023 77

Bayern CS

4 Jahre DIN 77200-1 - Ein Praxisbericht

Neben der obligatorischen DIN 9001 Zertifizierung ist in der Sicherheitsbranche insbesondere die DIN 77200 Norm von Bedeutung. Qualitätssteigerungen, mehr Prozesseffizienz und einen deutlichen Wettbewerbsvorteil verspricht die Norm – doch wie ist unsere Praxiserfahrung als mittelständisches Unternehmen mit 120 Mitarbeiter nach 4 Jahren mit der neuen DIN 77200-1:2017-11?

Welchen Nutzen haben wir erzielt? Konnten wir einen spürbaren Qualitäts- und Effizienzgewinn feststellen?

Die Antwort ist eindeutig JA! Die Dokumentation (Inhalt, Layout und Ablage) in den Objekten, im Vertrieb und in der Verwaltung wurde vereinheitlicht, an die Norm angepasst und Dokumentationslücken geschlossen. Die Prozesse und Strukturen wurden über alle Kundenaufträge hinweg vereinheitlicht. Parallel haben wir ein Unterweisungs- und Schulungssystem eingeführt, so dass alle Mitarbeiter hinsichtlich auftrags- und normrelevanter Dokumente rechtzeitig, lückenlos und nachvollziehbar unterwiesen werden. Mit der Einführung eines stringenten Lieferantenmanagements (insbesondere für die Kooperationspartner) haben wir die Leistungsqualität der Kooperationspartner erhöht und das Lieferantenrisiko gesenkt. Auf Seiten unserer Führungskräfte und Verwaltungsmitarbeiter ist das Qualitätsbewusstsein und Verständnis für einheitliche Prozesse und Dokumentation deutlich gestiegen.

Auch unser Schulungs- und Weiterbildungskonzept haben wir normbedingt komplett überarbeitet. Unsere operativen Sicherheits- und Empfangskräfte profitieren so von der geforderten Aus- und Weiterbildung mit 40 Unterrichtseinheiten a 45 Min. (24 UE bei Teilzeit), wobei in der Coronazeit diese Normanforderung wegen fehlender Präsenzschulungen kaum erfüllt werden konnte. Der Schulungs- und Weiterbildungsbereich ist daher seit dem 2. HJ 2022 in den Fokus unserer "77200-Aktivitäten" gerückt.

Zusammengefasst ist das organisatorische Haftungsrisiko in der BayernCS durch die Zertifizierung gesunken.



Thomas Aumer

Geschäftsführer

Bayern Corporate Services GmbH

Sicherheitsdienstleister in Deutschland

Doch wie sieht es auf der Kundenseite aus?

Der Angebotsprozess ist von der Erfassung der Kundenanforderungen über die Angebotserstellung bis hin zur Vertragsablage vollständig auf die in der Norm definierten Sicherungsdienstleistungen (SDL) umgestellt worden. Wir können dadurch pauschale und teilweise undifferenzierte Kundenanforderungen in klar strukturierte und qualifikationsgerechte SDL-Anforderungen transferieren und entsprechend in der Angebotskalkulation berücksichtigen. Insbesondere wenn der Einsatz von höher qualifiziertem Personal notwendig ist, können wir durch den normierten Prozess die Angebotskalkulation deutlich transparenter darstellen und die Akzeptanz beim Kunden (=Auftragswahrscheinlichkeit!) erhöhen.

Die Erwartung auf einen durch die erfolgreiche DIN 77200-Zertifizierung bedingten spürbaren Kundenzuwachs hat sich jedoch nicht erfüllt. Dafür ist die Kundenmarktakzeptanz - d.h. die Zertifizierung als verpflichtende Anforderung für Sicherheitsdienstleister zu hinterlegen bzw. die Bereitschaft des Kunden, die höhere Dienstleister-Qualität in die Angebotsbewertung (Konzept und Preis) einfließen zu lassen - (noch) nicht ausreichend vorhanden.

Was sind die Voraussetzungen für eine erfolgreiche Implementierung der Norm?

Rückblickend waren für uns 3 Punkte für die Realisierung der Nutzenpotentiale ausschlaggebend:

- Ein konsequentes JA der Geschäftsleitung zur Einführung der DIN 77200
- Eine hohe Akzeptanz und Verinnerlichung der Norm auf der Einsatz- und Objektleiterebene, da ohne motivierte Mitwirkung dieser Führungsebene die DIN 77200 nicht umgesetzt werden kann.
- Ein stringentes Controlling der Umsetzungsaktivitäten. Wir haben hierzu regelmäßige Qualitäts-Jour Fixe durchgeführt und alle Aktivitäten und Aufgaben mit dem Planner-Tool von MS Teams überwacht.

79

Sicherheitsdienstleister in Deutschland

Für ein effizientes "Leben" der Norm nach der Einführung kommen noch 3 weitere Voraussetzungen hinzu:

- Die Anforderungen der DIN 77200 sind laufend zu erfüllen und daher im operativen Tagesablauf zu verankern.
- Die Kosten für die Zertifizierung und Schulung der Mitarbeiter sind in den Angebotskalkulationen entsprechend zu hinterlegen.
- Eine interne (Personal) und externe (Kunden) DIN 77200-Kommunikation ist zu etablieren.

Fazit

Aus unserer Sicht rechtfertigt der interne Nutzen die für uns nicht unerheblichen Aufwendungen und Kosten für die Zertifizierung. Die Vermittlung des Nutzens auf der Kundenseite ist jedoch noch deutlich auszubauen. Als qualitätsorientiertes Unternehmen haben wir uns daher in diesem Jahr erneut für 3 weitere Jahre rezertifizieren lassen!

SECmarket

Online-Buchungsplattform für Sicherheitsdienstleistung?

SECmarket präsentiert die weltweit erste Buchungsplattform für Sicherheitsdienstleistung. Wir sprechen mit Tim Sauer über die typischen Herausforderungen neuer Ideen, deren Bewältigung und die jüngsten Erfolge von SECmarket Booking.

Herr Sauer, ein Jahr ist seit Ihrem ersten Engagement in der Lünendonk Studie vergangen. Was hat sich seitdem getan?

Wir blicken überaus positiv auf das vergangene Jahr zurück. Neben der Weiterentwicklung von SECmarket Booking lag der Fokus vor allem in der Akquise von Sicherheitsdienstleistern - dem Herzstück der Plattform. Der Zuspruch war überwältigend. Wir konnten innerhalb von zwölf Wochen über 100 Sicherheitsdienstleister allein aus Berlin und Brandenburg von unserer Plattform überzeugen und die Zahl der verfügbaren Sicherheitsdienstleister, die Ihre Leistung bei SECmarket anbieten, wächst täglich. Mittlerweile sind die Services deutschlandweit verfügbar.

Aktuell befinden wir uns am Beginn der Vermarktungsphase gegenüber potentiellen Auftraggebern. Am wertvollsten ist jedoch, dass bereits täglich Anfragen und Buchungen über die Plattform laufen. Das macht uns sehr stolz und bestätigt, dass Auftraggeber bereits nach neuen, zeitgerechten Lösungen suchen, um Sicherheit zu buchen.

Sie sprechen von zeitgerechten Lösungen. Für die Sicherheitsdienste war 2022 mit neun Prozent Umsatzwachstum ein gutes Jahr. Der Austausch zwischen Kunden und Sicherheitsdiensten funktioniert augenscheinlich. Warum sollten Sicherheitsdienste und Kunden hier Ihre vertrauten Buchungswege verlassen?

Grundsätzlich glauben wir, dass sich das Kundenverhalten verändert. Nicht, weil einzelne Kunden speziell danach suchen, sondern, weil weltweit führende Marken neue Prinzipien und Nutzerfahrungen etablieren, die wir als Endnutzer auch in anderen Umfeldern bevorzugen. Firmen wie Amazon, Tesla, Booking.com sind Treiber der verändernden Kundenerwartungen. Alles muss schneller, besser und transparenter für den Kunden bereitgestellt werden. Da wird mittel- und langfristig auch die Sicherheitswirtschaft den digitalen Weg gehen – und das sogar gern. Denn Ressourcen werden knapper und von Zeit- und Kostenersparnissen profitieren am Ende alle Beteiligten. Der Rückgang der



Tim Sauer

Geschäftsführer
SECmarket GmbH

Sicherheitsdienstleister in Deutschland

Firmenanzahlen seit 2017 zeigt die Notwendigkeit nach neuen Wegen zu suchen, um marktfähig zu sein. Das Wachstum der Branche muss zudem ins Verhältnis zur Inflation gesetzt werden. Von einem tatsächlichen Wachstum kann nur bedingt bis gar nicht die Rede sein, zumal Umsatz nicht Gewinn ist.

Jedoch ist die Buchung von Sicherheitsdienstleistungen weitaus komplexer, als die eines Hotelzimmers oder eines Produktes. Wir reden von Verfügbarkeiten, Vorlaufzeiten und unterschiedlichen Herausforderungen, je nach Kunde, Areal, Event usw.

Hier müssen wir klar differenzieren zwischen Zugang und Beratung. Unsere Buchungsplattform versteht sich in erster Linie als Instrument für den Zugang zum Kunden. Dabei hilft natürlich unsere langjährige Expertise sowie der tägliche Austausch mit Sicherheitsdienstleistern. Wir sind in der Lage die Leistungsparameter von Sicherheitsdienstleistern smart abzufragen und im Handumdrehen buchbar zu machen. Dazu gehören neben dem allgemeinen Angebot innerhalb von Ort und Leistungskategorie, auch Verfügbarkeiten, Vorlaufzeiten, Geschäftsbedingungen und Zuschläge aller Art. All diese Daten werden bei der Suche berücksichtigt und ermöglichen eine Buchung von den auf SECmarket Booking registrierten Sicherheitsdiensten – ohne ewige hin und her Telefoniererei, Angebote schreiben, korrigieren u.s.w.. Die Buchungen gelingen für alle Seiten einfach und in Echtzeit. Hierbei unterstützen eigens entwickelte, intelligente Bewertungssysteme, wie unser SECmarket Score oder die klassischen Kundenbewertungen den Auftraggeber bei der Buchung.

Klar ist aber auch, dass SECmarket nicht die Beratungsfunktion des Sicherheitsdienstleisters übernehmen kann. Wir sorgen dafür, dass Aufträge mit maximaler Qualität und Geschwindigkeit an den Dienstleister herangetragen werden. Hinzu kommt, dass wir an einer speziellen KI gestützten Lösung sowie einer Gefährdungsbeurteilung arbeiten, um Auftraggeber die Planung zu erleichtern und Sicherheitsdienstleister im operativen Handling zu unterstützen.

Denken Sie nicht, dass Sie somit einen Preisverfall von Sicherheitsdienstleistungen auslösen können? Immerhin kennen wir alle die Funktion, sich zuerst das günstigste Produkt ausspielen zu lassen.

Das ist in der Tat mein persönliches Lieblingsthema. Denn unsere Datengrundlage auf Basis der erfolgten Buchungen und Anfragen von Auftraggebern zeigt uns das genaue Gegenteil. Stellt man Kunden nicht nur einen Preis zur Verfügung, sondern bietet Ihnen zudem die Gelegenheit Qualitätskriterien wie Referenzen, Zertifizierungen, Bilder und



Sicherheitsdienstleister in Deutschland

Bewertungen auf einen Blick einzusehen und zu vergleichen, wird der Preis ganz plötzlich zur Nebensächlichkeit. Dies wiederum bedeutet, dass Unternehmen sich verstärkt auf Qualitätsaspekte fokussieren sollten und nicht mit der üblichen Einstellung ins Rennen gehen, dass der Preis entscheidet. Die Folge ist, dass wir am Ende keinen Preisverfall, sondern langfristig eine mögliche Preissteigerung zu erwarten haben. Ich hoffe, dass dies Auswirkungen auf die Prozesse im Personalmanagement und der Lohnstruktur hat, denn die Personalknappheit stellt m.M.n. die größte Herausforderung für Sicherheitsdienstleister dar. Ohne Mitarbeiter keine Aufträge.

Nun hat jedes Sicherheitsunternehmen auch einen Kreis an hart erarbeiteten und gut gepflegten Kundenbeziehungen. Es scheint, als würde man sich mit einer Registrierung auf SECmarket BOOKING nun vom heimischen Bestandskundengewässer zurück in das Meer der Mitbewerber ziehen lassen.

Dann lassen Sie SECmarket gern der Kapitän sein (lacht). Wir bieten allen SECmarket Nutzern auch ein umfangreiches Tool zur Bestandkundenverwaltung an. Das ergibt auch Sinn, denn aus jedem Neukunden soll bestenfalls auch ein Bestandskunde werden – und auch das möchten und werden wir begleiten. So soll auch der Bestandskunde seine Angebote und Buchungen auf dem digitalen Wege erhalten können.

Mit der SECmarket Bestandskunden-Funktion sind Sicherheitsdienstleister in der Lage ihre Bestandskunden in Ihrem SECmarket-Profil anzulegen und mit einem individuellen Buchungslink kann der Bestandskunde seine Leistungen auf der Homepage des Sicherheitsdienstleisters per White Label Funktion buchen. Natürlich ohne jeglichen Marktvergleich oder Bewertung. Die White Label Funktion berücksichtigt nur das Angebot des jeweiligen Dienstleisters in seinem individuellen Design.

Wir wünschen Ihnen alles Gute und bedanken uns für die spannenden Einblicke.

Sehr gern.

Sicherheitsdienstleister in Deutschland

Stölting

Drohnen in Verbindung mit KI sind ein faszinierendes Thema

Künstliche Intelligenz ermöglicht es den Drohnen, komplexe Aufgaben autonom auszuführen und dabei Daten in Echtzeit zu analysieren. Dadurch können sie beispielsweise in der Landwirtschaft zur Überwachung von Feldern oder zur Erkennung von Schädlingsbefall eingesetzt werden. Auch in der Logistikbranche können Drohnen mit KI-Technologie zur effizienten Paketzustellung beitragen. Es ist jedoch wichtig zu beachten, dass der Einsatz von Drohnen mit KI auch ethische und rechtliche Fragen aufwirft, die sorgfältig abgewogen werden müssen.

Einleitung

Die rasante technologische Entwicklung in den letzten Jahren hat zu einer verstärkten Integration von Drohnen und Künstlicher Intelligenz (KI) in verschiedenen Bereichen geführt. Besonders im Sicherheitssektor bieten diese Fortschritte ein enormes Potenzial, um effektive und innovative Lösungen für eine Vielzahl von Herausforderungen zu schaffen. Dieser Fachbeitrag widmet sich der Untersuchung des Einsatzes von Drohnen in der Sicherheit und zeigt auf, wie die Integration von KI die Leistungsfähigkeit dieser Technologie weiter steigern kann.

Die Rolle von Drohnen in der Sicherheit

Drohnen haben sich als wertvolle Werkzeuge in der Sicherheitsbranche etabliert. Sie bieten die Möglichkeit, aus der Luft Informationen zu sammeln und in Echtzeit zu übertragen. Dies macht sie ideal für Überwachungs- und Überprüfungsmissionen in großen Gebieten, schwer zugänglichen Geländen oder in Situationen, in denen die Sicherheit von Menschen gefährdet ist. Drohnen können auch zur schnellen Identifikation von Gefahren, wie z.B. Naturkatastrophen, Bränden oder Umweltverschmutzungen, eingesetzt werden.

Vorteile der Integration von KI

Die Integration von Künstlicher Intelligenz eröffnet eine breite Palette von Möglichkeiten, um die Leistungsfähigkeit von Drohnen in der Sicherheit zu verbessern. KI-gestützte Bilderkennung und Mustererkennungsalgorithmen ermöglichen es den Drohnen,



René F. Faizy

Geschäftsführer

RF Service Management &

Sicherheit GmbH

Sicherheitsdienstleister in Deutschland

verdächtige Aktivitäten oder ungewöhnliche Ereignisse automatisch zu erkennen und zu analysieren. Dadurch können potenzielle Gefahren schneller erkannt und gemeldet werden.

Autonome Drohnenteams

Ein interessanter Aspekt des Einsatzes von KI in Verbindung mit Drohnen ist die Entwicklung autonomer Drohnenteams. Diese Teams könnten kooperativ und dezentral agieren, um ein Zielgebiet zu überwachen und Informationen untereinander auszutauschen. Die KI kann dabei helfen, ihre Flugbahnen zu optimieren, um die Effizienz der Überwachung zu maximieren und Engpässe zu vermeiden.

Sicherheit und Datenschutz

Bei der Nutzung von Drohnen in der Sicherheit ist es wichtig, auch die Aspekte der Sicherheit und des Datenschutzes zu berücksichtigen. Die Datenübertragung und -speicherung müssen verschlüsselt und geschützt sein, um unbefugten Zugriff zu verhindern. Zudem sollte die Verwendung von Drohnen transparent kommuniziert und gesetzlich geregelt werden, um mögliche Missbräuche zu verhindern.

Herausforderungen und zukünftige Entwicklungen

Trotz der vielversprechenden Möglichkeiten gibt es auch Herausforderungen, die bewältigt werden müssen, um den Einsatz von Drohnen in der Sicherheit zu optimieren. Dazu gehören die Verbesserung der Batterielaufzeiten, die Entwicklung leistungsfähigerer Sensoren und die Bewältigung von Störfaktoren wie Wetterbedingungen.

Es gibt verschiedene Arten von Drohnen, die für spezifische Zwecke und Anwendungen entwickelt wurden. Hier sind einige gängige Arten von Drohnen:

- Consumer-Drohnen: Diese Drohnen sind besonders beliebt bei Hobbyisten und Enthusiasten. Sie sind in der Regel mit Kameras für Fotografie und Videografie ausgestattet und werden für Freizeitzwecke genutzt.
- 2) Professionelle Drohnen: Diese Drohnen sind für fortgeschrittene und spezialisierte Aufgaben konzipiert, wie zum Beispiel Luftbildfotografie und -cinematografie, Vermessung, Kartierung und landwirtschaftliche Überwachung. Sie verfügen oft über hochwertigere Kameras und fortschrittliche Funktionen.

Sicherheitsdienstleister in Deutschland

- 3) Militärische Drohnen (Unbemannte Luftfahrzeuge UAVs): Diese Drohnen werden von den Streitkräften für Aufklärung, Überwachung und Kampfeinsätze eingesetzt. Sie gibt es in verschiedenen Größen und Fähigkeiten, von kleinen, von Hand gestarteten Drohnen bis hin zu großen, hochfliegenden Langstreckenflugzeugen.
- 4) Lieferdrohnen: Unternehmen wie Amazon und andere Logistikdienstleister untersuchen den Einsatz von Lieferdrohnen, um kleine Pakete schnell und effizient zu den Kunden zu transportieren.
- 5) Renn-Drohnen: Diese Drohnen sind speziell für Drohnenrennen konzipiert, bei denen Piloten sie durch anspruchsvolle Kurse mit hohen Geschwindigkeiten navigieren.
- 6) Landwirtschaftliche Drohnen: Auch bekannt als "agricultural UAVs" oder "ag drones", werden diese in der Präzisionslandwirtschaft eingesetzt, um Aufgaben wie die Überwachung von Feldern, das Versprühen von Pestiziden oder Düngemitteln und die Beurteilung der Pflanzengesundheit durchzuführen.
- 7) Such- und Rettungsdrohnen: Ausgestattet mit fortschrittlichen Sensoren und Kameras unterstützen diese Drohnen bei der Ortung und Rettung von Personen in Notfällen, insbesondere in schwer zugänglichen Gebieten.
- 8) Industrie-Inspektionsdrohnen: Diese Drohnen werden für die Inspektion von Infrastrukturen wie Brücken, Stromleitungen und Pipelines verwendet und ermöglichen sicherere und effizientere Inspektionen.
- 9) Unterwasserdrohnen: Obwohl nicht ausschließlich in der Luft, handelt es sich bei diesen ferngesteuerten Fahrzeugen (ROVs) im Wesentlichen um Drohnen, die entwickelt wurden, um Unterwasserumgebungen zu erkunden und zu überwachen.
- 10) Autonome Drohnen: Einige Drohnen sind mit fortschrittlicher künstlicher Intelligenz und Navigationssystemen ausgestattet und können autonom ohne ständige menschliche Kontrolle operieren.

Bitte beachten Sie, dass sich die Drohnentechnologie ständig weiterentwickelt, und es möglicherweise neue Arten von Drohnen oder bedeutende Fortschritte in den bestehenden Kategorien gibt.

Sicherheitsdienstleister in Deutschland

Fazit

Der Einsatz von Drohnen in der Sicherheit in Verbindung mit Künstlicher Intelligenz bietet ein großes Potenzial, um die Effektivität und Effizienz von Sicherheitsmaßnahmen zu verbessern. Durch die automatische Erkennung von Gefahren und die schnelle Reaktion können Drohnen einen wertvollen Beitrag zur Sicherheit von Menschen und Einrichtungen leisten. Es ist jedoch von entscheidender Bedeutung, dass bei der Nutzung dieser Technologie auch ethische, rechtliche und sicherheitstechnische Aspekte sorgfältig berücksichtigt werden, um ihren Nutzen optimal zu entfalten.

Sicherheitsdienstleister in Deutschland

Wisag

Für den digitalen Wandel braucht es Mut zur Veränderung

von Mette Zimmat, Leiterin Vertriebskoordination bei der WISAG Sicherheit & Service Holding GmbH & Co. KG, und Martin Handschuh, Geschäftsführer der WISAG Sicherheit & Service Nord GmbH & Co. KG

Digitalisierung – mit diesem Begriff sind viele Erwartungen verbunden, wie sich unser (Arbeits-)Leben durch neue Technologien verändern wird. Schon heute wären viele technische Innovationen auch in der Sicherheitsbranche einsetzbar und von Nutzen. Doch in der Praxis kommen sie meist nur zögerlich an. Woran liegt das? Welche Gründe halten Auftraggeber oder Dienstleister davon ab, mehr digitale Anwendungen zu implementieren – und welche Vorteile verpassen sie dadurch?

Tatsächlich ist es vor allem der Bereich Sicherheitstechnik, in dem digitale Lösungen etabliert sind. Stationäre Überwachungskameras, Bewegungsmelder oder Sensoren gehören in den meisten Gebäuden zum Standard. Auch beim Besuchermanagement – vorangetrieben durch die Corona-Pandemie – kommen immer häufiger neue digitale Lösungen zum Einsatz. In den meisten Fällen handelt es sich dabei um Softwareanwendungen, die sich in der Praxis bewährt haben. Wenn es jedoch um eine konsequente weitergehende Digitalisierung geht, zeigen sich viele Kunden noch zögerlich.

Schulterschluss zwischen Auftraggeber und Dienstleister

Die Gründe dafür sind vielfältig. Ein Hemmnis stellen notwendige Investitionen dar, die es für die Anschaffung neuer Techniken oder auch für Umbauten – etwa damit Roboter ohne Hindernisse Wege abfahren können – braucht. Hinzu kommt, dass mitunter auch im Bereich der IT Veränderungen nötig sind: Schnittstellen zwischen Auftraggeber und Sicherheitsdienstleister müssen entstehen, damit eine Verknüpfung der Systeme und eine optimale Ausschöpfung der Digitalisierungspotenziale möglich sind. Eine solche Öffnung verlangt vor allem eines: Vertrauen und Verlässlichkeit zwischen den beteiligten Unternehmen – und damit auch in vielen Fällen längerfristig angelegte Partnerschaften. All diese Veränderungen anzugehen erfordert Mut. Aber langfristig lassen sich Effizienzgewinne erzielen.

Hier sind die Sicherheitsexperten gefragt, die als Partner und Berater zur Seite stehen. Denn herstellerunabhängige Unternehmen wie die WISAG haben oftmals einen



Andreas Burmeister

Geschäftsführer

WISAG Sicherheit & Service Holding
GmbH & Co. KG

Sicherheitsdienstleister in Deutschland

besseren Überblick über die Möglichkeiten: Wie sieht der konkrete Bedarf des Kunden aus – und welche technischen Neuerungen eignen sich dafür? Welche Technologien haben sich auf dem Markt schon bewährt? Welche Einsparungen lassen sich realistisch erzielen und wie könnten künftige Weiterentwicklungen im Sinne eines kontinuierlichen Verbesserungsprozesses aussehen?

Zentral ist bei der Überlegung, wie neue Lösungen eingesetzt werden können, jedoch vor allem eines: Helfen sie, den Arbeits- und Fachkräftemangel, der sich immer mehr bemerkbar macht, abzufedern? "Never change a running system" scheint zwar nach wie vor die vorherrschende Mentalität zu sein, och es braucht mehr Weitblick: Der Personalmangel wird weiter zunehmen, der Einsatz neuer Technik bietet hier Abhilfe. Und ein effektives Zusammenspiel von Mensch und Technik ermöglicht zudem bessere Prozesse und mehr Effizienz. Hinzu kommt: Nach und nach veraltende Systeme bergen ein schleichendes, wachsendes Sicherheitsrisiko.

Leuchtturmprojekte der WISAG

Auch die WISAG setzt sich mit dieser Entwicklung auseinander und analysiert kontinuierlich, welche digitale Lösungen aktuell in welchen Bereichen effektiv und effizient genutzt werden können.

Da ist zum einem der Einsatz von Robotern: Etwa ein autonomer Überwachungsroboter, der selbstständig auf festgelegten Routen im Innen- und Außenbereich patrouilliert, Auffälligkeiten in seinem Umfeld erkennt und meldet. Oder auch der digitale Besucherassistent, der – wie "Hugo" bei der WISAG – Gäste begrüßt und für einen vollautomatischen Check-in sorgt.

Ein Plus an Service bringt auch eine Lösungen wie der digitale Concierge namens Ding!, den die WISAG – aktuell im Rhein-Main-Gebiet – an den Start gebracht hat. Unternehmen sowie deren Mitarbeiter haben über ihn Zugriff auf eine vielfältige Service- und Lieferplattform, die bequem und effizient für Zeitersparnis im Büroalltag sorgt. Als One-Stop-Shop-Lösung bietet Ding! über eine digitale Plattform Concierge-Dienstleistungen: Etwa Produkte und Serviceleistungen verschiedener regionaler Lieferanten wie Lebensmittel, Geschenkartikel, Blumensträuße, Gesundheits- und Drogerieprodukte sowie Textilreinigung.

Mehr Digitalisierung in der Gebäudesicherheit bietet nicht nur den Vorteil, dass sich Mitarbeiter stärker auf andere Aufgaben konzentrieren können. Genauso ist es möglich, durch Plattformen, die sich auf künstliche Intelligenz stützen, weitere Effizienzgewinne zu

Sicherheitsdienstleister in Deutschland

erreichen. Die WISAG entwickelte dafür die Gebäudemanagementplattform "Ellie", einen Chatbot als digitale Feelgood-Managerin. Sie nimmt individuelle Anfragen auf und leitet sie sofort an die zuständigen Kollegen aus dem Facility-Management-Bereich weiter. Das hilft, Immobilien effizienter zu verwalten und zu betreiben.

Dialog und konstruktiver Austausch

Entscheidet sich ein Auftraggeber dafür, gemeinsam mit einem Partner wie der WISAG neue Wege zu beschreiten und Prozesse sowie Sicherheitsdienstleistungen zu digitalisieren, ist es insbesondere in der Einführungsphase wichtig, konstruktiv und lösungsorientiert im Gespräch zu bleiben. Denn jede technische Neuerung benötigt ihre Zeit, bis sie nach der Implementierung reibungslos funktioniert und ihr Potenzial voll entfalten kann.

Unternehmensprofile

Apleona





KONTAKT

Apleona GmbH

Rainer Ehrhardt

Geschäftsführer Apleona Security Services

Eisenhutweg 108, 12487 Berlin

Telefon: +49 30 44670-77035

E-Mail: rainer.ehrhardt@apleona.de

Website: www.apleona.com

Apleona Security Services sind Teil der Apleona Gruppe, ein in Europa führender Real Estate und Facility Manager mit Sitz in Neu-Isenburg bei Frankfurt am Main.

Über 40.000 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter in mehr als 30 Ländern betreiben und managen Immobilien aller Asset-Klassen, Produktionsstätten sowie regionenund länderübergeifende Portfolios. Zu ihren Kunden gehören marktführende Unternehmen unterschiedlichster Branchen, darunter Technologie-, Finanz-, Healthcare-, Chemie-, Automotive-, Energieversorgungs- sowie Informations- und Kommunikationstechnik-Unternehmen.

Das Dienstleistungsspektrum reicht vom integrierten Facility Management über Gebäudetechnik und Innenausbau bis hin zu kaufmännischen Leistungen und dem Real Estate Management. Schwerpunkt des Geschäftsmodells sind technische Services, die Apleona überwiegend in Eigenleistung erbringt.

Regional ist der Schwerpunkt die DACH-Region (Deutschland, Österreich, Schweiz). Mit partnerschaftlichen Vertragsmodellen, innovativen Produkten und digitalen Lösungen begleitet Apleona seine Kunden bei der Entwicklung und Umsetzung von ESG-, Workplace- und Portfolio-Optimierungsstrategien

BayernCS



Die Bayern Corporate Services GmbH wurde 1995 im Zuge eines der ersten Outsourcing- Projekte der Bayerischen Landesbank gegründet. Seit Juni 2011 ist die BayernCS eine 100%-ige Tochter der Bayern Facility Management GmbH.

Die BayernCS beschäftigt sich professionell mit Fragen der Sicherung und des Schutzes von Personen, Gebäuden und Anlagen. Mit rund 135 Mitarbeitenden gehört die BayernCS nicht zu den Großen im Sicherheitsmarkt. Daher liegt der Fokus besonders auf eine zuverlässige und qualitativ einwandfreie Erfüllung der individuellen Kundenanforderungen. Dabei sind langfristige Kundenbeziehungen und die Wertschätzung der zu erbringenden Dienstleistungen wichtiger als Massengeschäft und schnelles Umsatzwachstum.



Die Einhaltung von Zusagen gegenüber Kunden und Mitarbeitern ist eines der Kernelemente der Firmenphilosophie, die klare und marktorientierte Ausrichtung des Leistungsspektrums ist ein weiteres. So bleibt die BayernCS immer am Ball und ist gut für die Herausforderungen der Zukunft gerüstet.

KONTAKT

Bayern Corporate Services GmbH

Thomas Aumer Geschäftsführer

Arnulfstraße 50, 80335 München

Telefon: +49 89442336100 Mobil: +49 160 90537881

E-Mail: thomas.aumer@bayerncs.de

Website: www.bayerncs.de

SECmarket





KONTAKT

SECmarket GmbH

Tim Sauer

Geschäftsführer Elsterstraße 53, 04109 Leipzig

Telefon: +49 (0) 341 25255022 E-Mail: support@secmarket.de Website: www.secmarket.de

Sicherheit? Simpel: SECmarket!

SECmarket vereint Personalbeschaffung, Auftragsmanagement und branchenrelevante Informationen auf einer Plattform. Das Start-up aus Leipzig versteht sich als **Branchenportal der Sicherheit** und ermöglicht Sicherheitsdienstleistern, Jobsuchenden und Auftraggebern, schnell und einfach miteinander zu interagieren.

Mit dem Ziel gestartet, das tägliche Handeln von Marktakteuren durch Zeitund Kostenreduzierung im Personal- und Auftragsmanagement zu erleichtern, entwickeln die ambitionierten Leipziger neben der **größten Jobplattform** der Sicherheitsbranche die **erste Buchungsplattform der Sicherheitswirtschaft.** Auftraggeber sind somit in der Lage, Sicherheitsdienstleistungen unkompliziert und direkt zu buchen. Ein logischer Schritt in der Zeit des digitalen Wandels und der sich verändernden Kundenerwartungen.

Kurz: Was für SECmarket eine Mission ist, ist für alle Sicherheitsdienste eine echte Erleichterung und für alle Kunden ein absolutes Muss.

Stölting



Die Stölting Service Group zählt zu den führenden Anbietern von Serviceleistungen in den Bereichen Security, Personal und Cleaning in Deutschland. Wir zeichnen uns durch einen breiten Erfahrungsschatz, kompetentes Fachpersonal und den Einsatz innovativer Technik aus. Wert legen wir auch auf werteorientiertes, sozial-ethisches Handeln sowie auf Ehrlichkeit und Authentizität.

Unsere familiengeführte Unternehmensgruppe mit Sitz im Herzen des Ruhrgebietes ist auf Serviceleistungen in den Bereichen Reinigung, Sicherheit und Personal spezialisiert. Stolz blicken wir auf eine lange Tradition zurück, die bis ins Jahr 1899 zurückreicht. Von Beginn an stand die Erbringung von Dienstleistungen im Zentrum des Handelns. Und das hat sich bis heute nicht verändert: Nach wie vor sind alle Stölting-Teammitglieder mit Leib und Seele Dienstleister.

Unverändert ist auch der hohe Qualitätsanspruch, der die Stölting Service Group seit jeher auszeichnet. Deshalb setzen wir in allen Unternehmensbereichen auf zertifizierte Standards und bestens ausgebildete Mitarbeiter. So gelingt es uns immer wieder aufs Neue, selbst höchste Ansprüche zu erfüllen.

Als ambitionierte, zukunftsorientierte Unternehmensgruppe verfolgen wir das ehrgeizige Ziel, unseren Kundenstamm systematisch um zufriedene und überzeugte Auftraggeber zu erweitern. Um dieses Vorhaben zu erreichen, setzen wir auf Qualität und Innovation. Diese Faktoren bilden aus unserer Sicht die Basis für den erfolgreichen Fortbestand der Stölting Service Group.

Ihre Stölting Service Group. Service mit Tradition.



KONTAKT

Stölting Service Group GmbH

René F. Faizy

Geschäftsführer

RF Service Management & Sicherheit GmbH ein Unternehmen der Stölting-Gruppe

Albert-Einstein-Ring 11/G4, 14532 Kleinmachnow

Telefon: +49 33203 3262-10 Mobil: +49 151 70563117 E-Mail: r.faizy@rf-sicherheit.de Website: www.stoelting-gruppe.de

Wisag





KONTAKT

WISAG Sicherheit & Service Holding GmbH & Co. KG Andreas Burmeister

Geschäftsführer

Herriotstraße 3, 60528 Frankfurt am Main

Telefon: +49 69 505044180

 $\hbox{E-Mail:}\ \underline{andreas.burmeister@wisag.de}$

Website: www.wisag.de

WISAG Sicherheit & Service - Spezialist für alle Sicherheitsfragen

Seit mehr als 40 Jahren ist die Wisag Sicherheit & Service ein Qualitätsanbieter von Sicherheits- und Servicedienstleistungen aller Art. Ob Beratung, umfassende Konzepte oder konkrete Maßnahmen wie Empfangsservice oder Objektschutz – die Wisag ist der richtige Ansprechpartner. Tätigkeitsschwerpunkte sind Schutz & Prävention, Sicherheitsberatung & -technik, Notruf & Service Center, Empfangsdienste sowie Messe- & Veranstaltungsdienste.

Ihre Leistungen passt die Wisag Sicherheit & Service immer an die Zielvorstellungen des jeweiligen Auftraggebers und seiner Branche an: von Industrie, Banken, Handel und Verwaltung über öffentliche Institutionen und den öffentlichen Personennahverkehr bis hin zu Privatkunden sowie militärischen Einrichtungen. Der ganzheitliche Ansatz, der dabei verfolgt wird, setzt auf ein perfektes Zusammenspiel zwischen Mensch, Technik und Organisation. Im Bereich Sicherheitstechnik verfügt das Unternehmen mit der herstellerunabhängig arbeitenden Wisag Sicherheitstechnik über profundes Fachwissen in den eigenen Reihen.

Deutschlandweit erwirtschaftete die Wisag im Bereich Sicherheit mit über 4.700 Mitarbeitern einen Umsatz von rund 240 Millionen Euro im Jahr 2022.

96

Lünendonk & Hossenfelder GmbH

LÜNENDONK

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 Management- und IT-Beratung, Wirtschaftsprüfung, Steuer- und Rechtsberatung, Facility Management und Instandhaltung sowie Personaldienstleistung (Zeitarbeit, Staffing).

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 Journalisten. Jährlich zeichnet Lünendonk zusammen mit einer Medienjury verdiente Unternehmen und Unternehmer mit den Lünendonk-Service-Awards aus.



KONTAKT

Lünendonk & Hossenfelder GmbH

Thomas Ball

Partner

Maximilianstraße 40, 87719 Mindelheim

Telefon: +49 8261 73140-0 Mobil: +49 151 23012703

E-Mail: ball@luenendonk.de Website: www.luenendonk.de

Sicherheitsdienstleister in Deutschland

Nachwort

Eine solch umfassende Erhebung über den deutschen Sicherheitsdienstleistungsmarkt wäre ohne externe Unterstützung nicht denkbar. Aus diesem Grund danken wir den Unternehmen

- Apleona
- Bayern Corporate Service,
- SECmarket
- Stölting Service Group und
- 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 Markterhebung zum deutschen Markt für Sicherheitsdienstleistungen.

Die Lünendonk & Hossenfelder GmbH ist auch nach über 40 Jahren intensiver Dienstleistungsmarktbearbeitung und ständigem Dialog mit 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 2023

Thomas Ball Partner

Lizenz- und Studieninformation

Durch den Kauf oder die Studienpartnerschaft in Verbindung mit diesem elektronischen Studienreport hat der Käufer in die allgemeinen Geschäftsbedingungen der Lünendonk & Hossenfelder GmbH eingewilligt. Diese sind hier in der aktuellen Version abrufbar:



Diese Studie ist nach deutschem und internationalem Veröffentlichungsrecht und entsprechenden Abkommen geschützt. Wenn es im Verkaufsvertrag nicht anders geregelt ist, ist das Produkt urheberrechtlich durch die Lünendonk & Hossenfelder GmbH geschützt. Dieses Dokument darf ohne Einwilligung des Autors und Herausgebers außerhalb des Kundenunternehmens weder dupliziert, in anderen Datenbanksystemen oder privaten Rechnersystemen gespeichert noch an weitere Personen weitergeleitet werden.

Die folgenden Handlungen sind nicht erlaubt:

- Vervielfältigung zum weiteren Verkauf
- Weiterversenden und Verbreiten außerhalb des Kundenunternehmens, das die Studienlizenz erworben hat
- Verwendung in Beratungsprojekten für dritte Unternehmen

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

Alle Informationen dieses Dokuments entsprechen dem Stand zum Veröffentlichungsdatum. Alle Berichte, Auskünfte und Informationen dieses Dokuments entstammen aus 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, Managementberatung, Wirtschaftsprüfung sowie Steuer- und Rechtsberatung, Real Estate Services und Personaldienstleistung (Zeitarbeit, IT-Workforce).

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.

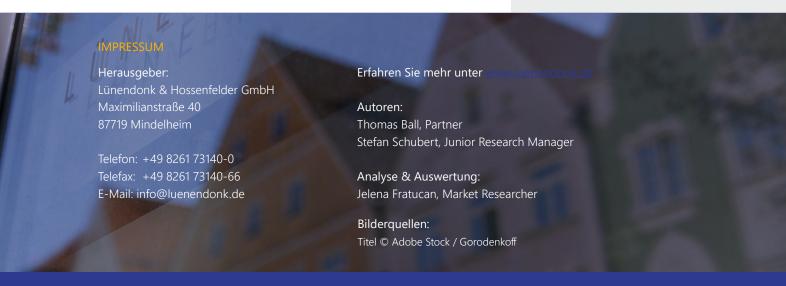














Eine Analyse des Sicherheitsdienstleistungsmarktes in Deutschland

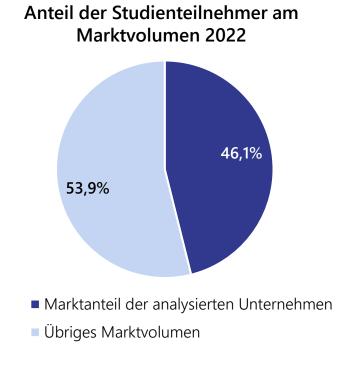
Umsätze • Märkte • Strukturen • Tendenzen

Vollständiger Folienband

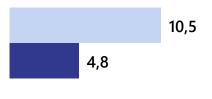


Studienteilnehmer decken rund 46 Prozent des relevanten Marktvolumens ab

47
analysierte



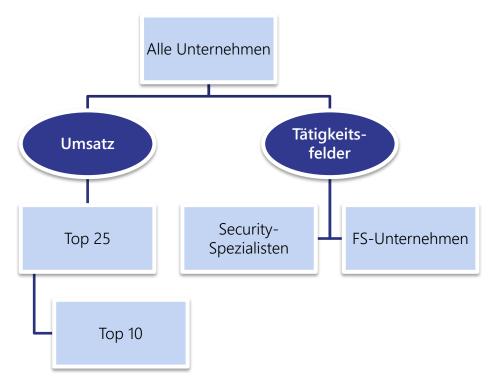
Marktvolumen laut BDSW und Umsatz der Studienteilnehmer absolut 2022 in Mrd. Euro



- Marktvolumen (nach BDSW)
- Inlandsumsatz mit Sicherheit

Das Marktvolumen nach Angaben des BDSW wurde um die in dieser Studie nicht berücksichtigen 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, und Instandhaltung von Gebäudetechnik etc. anbieten.		

^{*)} FS = Facility Services



In die Studie einbezogene Unternehmen (1/3)

Unternehmen	Kurzname	Internetadresse
All Service Sicherheitsdienste GmbH, Frankfurt am Main	All Service	www.all-service.de
Alpha Security GmbH, Weiden i. d. Oberpfalz	Alpha Security	www.alpha-security.net
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	ASK	www.ask-sicherheitsdienste.de
Bayern Corporate Services GmbH, München	Bayern CS	www.bayerncs.de
Bewachungsinstitut Eufinger GmbH, Frankfurt am Main *)	Bewachungsinstitut Eufinger *)	www.eufinger-security.de
big.bechtold-Gruppe, Karlsruhe	big. bechtold	www.big-gruppe.com
Ciborius Gruppe, Berlin	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, Mühldorf am Inn 1)	ESD 1)	www.esd.de
ESS – Erlanger Sicherheits-Service GmbH, Erlangen *)	ESS *)	www.ess-erlangen.de
Gegenbauer Sicherheitsdienste GmbH, Berlin 2)	Gegenbauer 2)	ww.gegenbauer.de
Hauschildt & Blunck Wach- und Objektschutz GmbH & Co. KG, Kiel In alphabetischer Reihenfolge *) Daten teilweise geschätzt	Hauschildt & Blunck	www.hauschildtundblunck.de

LÜNENDONK

In die Studie einbezogene Unternehmen (2/3)

Unternehmen	Kurzname	Internetadresse		
Henning Facility Services GmbH, Hamburg	Henning	www.henning-gruppe.de		
ICTS Protect Germany GmbH, Potsdam 3)	ICTS 3)	www.icts-germany.de		
Industrie- und Werkschutz Mundt GmbH, Frechen	IWS Mundt	www.iwsm.de		
ISS Facility Services Holding GmbH, Düsseldorf	ISS	www.de.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		
Nürnberger Wach- und Schließgesellschaft mbH, Nürnberg	Nürnberger Wach- und Schließgesellschaft	www.nwsg.de		
Niedersächsische Wach- und Schliessgesellschaft Eggeling & Schorling KG, Hannover 4)	NWSG 4)	www.nwsgmbh.de		
Phoenix Security GmbH, Dassendorf	Phoenix Security	www.phoenix-security.de		
Pictt Security Solutions GmbH, Schotten	PICTT	www.pictt-security.solutions		
Piepenbrock Sicherheit GmbH + Co. KG, Osnabrück	Piepenbrock	www.piepenbrock.de		

In alphabetischer Reihenfolge

^{*)} Daten teilweise geschätzt

In die Studie einbezogene Unternehmen (3/3)

Unternehmen	Kurzname	Internetadresse www.pond-security.com		
Pond Security Service GmbH, Erlensee	Pond			
Power Personen-Objekt-Werkschutz GmbH, Hamburg	Power	www.power-gmbh.de		
PTB Sicherheitsmanagement GmbH, Berlin	РТВ	www.ptb-security.de		
Schmalstieg GmbH Sicherheitsdienste, Hannover *)	Schmalstieg *)	www.schmalstieg-sicherheitsdienste.de		
Schwäbisch Hall Facility Management GmbH, Schwäbisch Hall	SHFM	www.shfm.de		
Scutum Group Central Europe GmbH, Berlin	erlin Scutum			
Secura Protect Holding GmbH, Langenselbold	Secura Protect	www.secura-protect.de www.securitas.de		
Securitas Holding GmbH, Berlin	Securitas			
Stölting Service Group GmbH, Gelsenkirchen	Stölting	www.stoelting-gruppe.de		
Vebego Facility Services B.V. & Co. KG, Wuppertal 5)	Vebego 5)	www.vebego.de		
Vollmergruppe Dienstleistungs GmbH, Mülheim an der Ruhr	Vollmergruppe	www.vollmergruppe.de		
W.I.S. Sicherheit + Service GmbH & Co. KG, Köln	W.I.S	www.wis-sicherheit.de		
Westfälischer Wachschutz GmbH & Co. KG, Recklinghausen	Westfälischer Wachschutz	www.wws-security.de		
Wisag Sicherheit & Service Holding GmbH & Co. KG, Frankfurt am Main	Wisag	www.wisag.de		
WSO/ATG-Gruppe, Osnabrück	WSO/ATG	www.unternehmen-sicherheit.de		
ZST Security Service Consulting and Technology GmbH, Bordesholm	ZST	www.zst-security.de		

In alphabetischer Reihenfolge

^{*)} Daten teilweise geschätzt



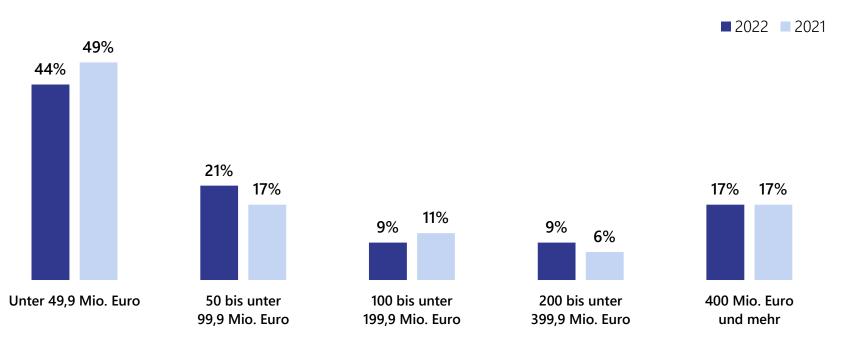
Übersicht der verwendeten Fußnoten

Nr.		Fußnote
1	ESD	inkl. der 2022 übernommenen ExSiro GmbH
2	Gegenbauer	2023 Zusammenschluss mit Apleona
3	ICTS	vormals GSE Protect Gesellschaft für Sicherheit und Eigentumsschutz mbH
4	NWSG	Umsatz inkl. Sicherheitsdienstleistungen der VSU Vereinigte Sicherheitsunternehmen GmbH
5	Vebego	vormals Hectas Facility Services B.V. & Co. KG

Schätzzahlen

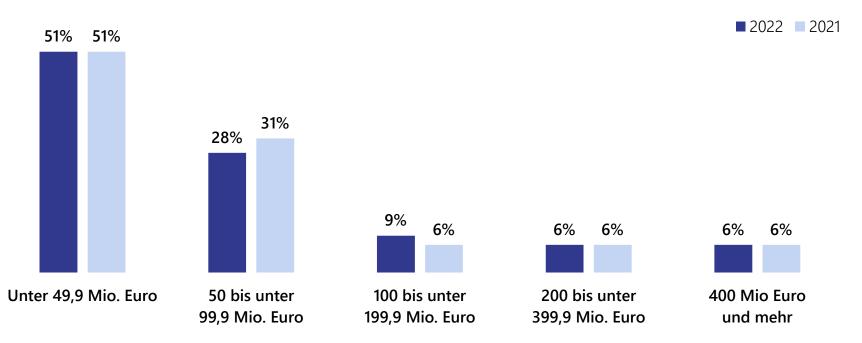
Aus unterschiedlichen Gründen müssen einige Umsatz- und Mitarbeiterzahlen als Schätzzahlen deklariert werden. Auf diesen Hinweis wird verzichtet, wenn diese Zahlen in der Studie weiterverarbeitet werden.

Gesamtumsatzklassen der analysierten Unternehmen



Umsatzklassen: Gesamtumsatz Deutschland, 2021 und 2022; alle Unternehmen; Häufigkeitsverteilung; n = 47

Sicherheitsumsatzklassen der analysierten Unternehmen

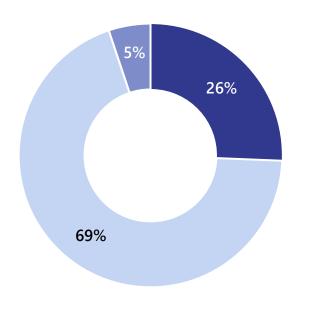


Umsatzklassen: Inlandsumsatz mit Sicherheit; 2021 und 2022; alle Unternehmen; Häufigkeitsverteilung; n = 47

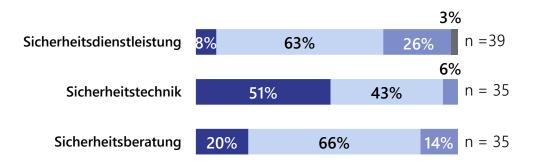


.

Unternehmen blicken positiv in die Zukunft Im Segment Technik ist die Stimmung besonders optimistisch



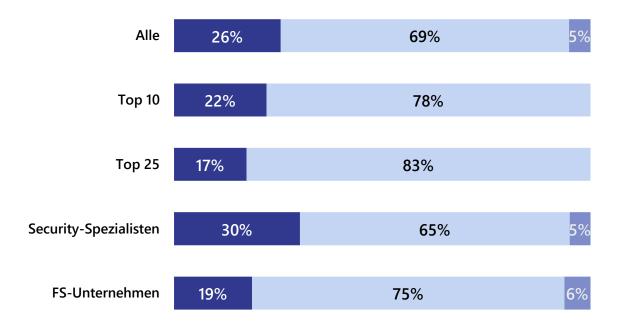
- Ich bin sehr optimistisch, der Branche geht es gut.
- Die Zukunft wird herausfordernd, aber wir sind gut aufgestellt.
- Ich habe gemischte Gefühle.
- Ich bin sehr pessimistisch.



Erwartungshaltung der Anbieter zur Entwicklung der Sicherheitsbranche allgemein und den Tätigkeitsfeldern Dienstleistung, Technik und Beratung; alle Unternehmen; Häufigkeitsverteilung; n = 39

FS

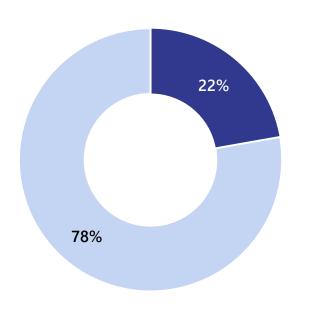
Stimmung in der Branche: Übersicht Security-Spezialisten am zuversichtlichsten



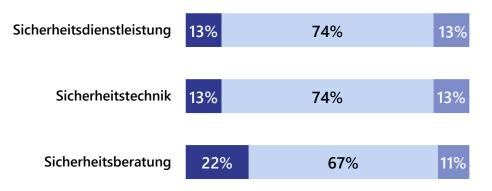
- Ich bin sehr optimistisch, der Branche geht es gut.
- Die Zukunft wird herausfordernd, aber wir sind gut aufgestellt.
- Ich habe gemischte Gefühle.
- Ich bin sehr pessimistisch.

Erwartungshaltung der Anbieter zur Entwicklung der Sicherheitsdienstleistungsbranche; nach Auswertungsgruppen; Häufigkeitsverteilung; n = 39

Top-10-Unternehmen sind gut gerüstet

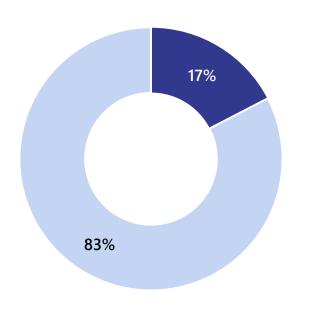


- Ich bin sehr optimistisch, der Branche geht es gut.
- Die Zukunft wird herausfordernd, aber wir sind gut aufgestellt.
- Ich habe gemischte Gefühle.
- Ich bin sehr pessimistisch.

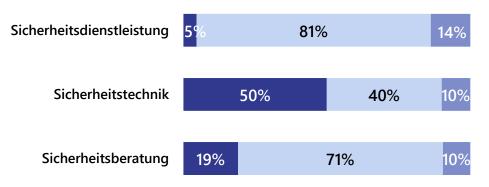


Erwartungshaltung der Anbieter zur Entwicklung der Sicherheitsbranche allgemein und den Tätigkeitsfeldern Dienstleistungen, Technik und Beratung; Top 10; Häufigkeitsverteilung

Stimmung unter den Top 25

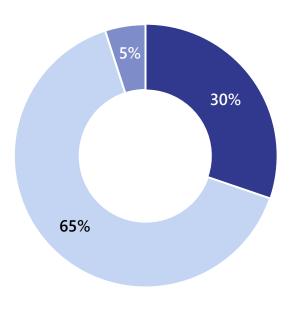


- Ich bin sehr optimistisch, der Branche geht es gut.
- Die Zukunft wird herausfordernd, aber wir sind gut aufgestellt.
- Ich habe gemischte Gefühle.
- Ich bin sehr pessimistisch.

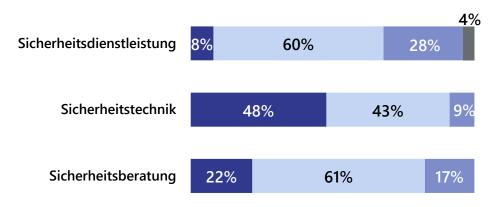


Erwartungshaltung der Anbieter zur Entwicklung der Sicherheitsbranche allgemein und den Tätigkeitsfeldern Dienstleistung, Technik und Beratung; Top 25; Häufigkeitsverteilung

Reine Sicherheitsdienstleister sind im Vergleich zu den anderen Studienteilnehmern positiver gestimmt

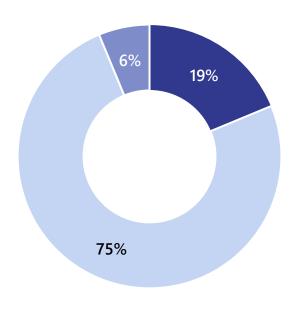


- Ich bin sehr optimistisch, der Branche geht es gut.
- Die Zukunft wird herausfordernd, aber wir sind gut aufgestellt.
- Ich habe gemischte Gefühle.
- Ich bin sehr pessimistisch.

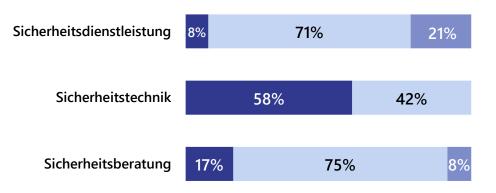


Erwartungshaltung der Anbieter zur Entwicklung der Sicherheitsbranche allgemein und den Tätigkeitsfeldern Dienstleistung, Technik und Beratung; Security-Spezialisten; Häufigkeitsverteilung

FS-Anbieter sind besonders optimistisch bei Technik

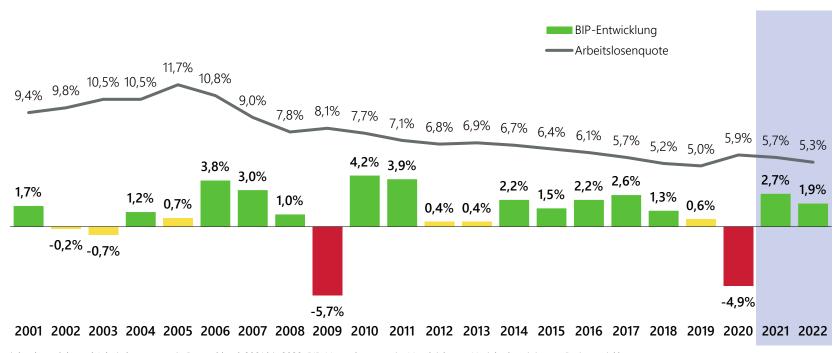


- Ich bin sehr optimistisch, der Branche geht es gut.
- Die Zukunft wird herausfordernd, aber wir sind gut aufgestellt.
- Ich habe gemischte Gefühle.
- Ich bin sehr pessimistisch.



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

Wirtschaftliche Rahmenbedingungen Bruttoinlandsprodukt und Arbeitslosenquote in Deutschland



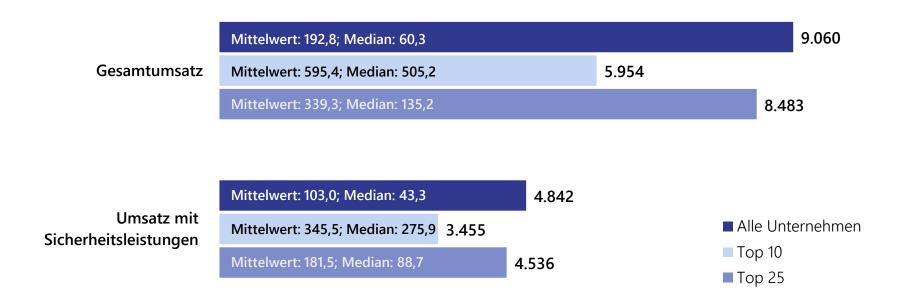
Bruttoinlandsprodukt und Arbeitslosenquote in Deutschland; 2001 bis 2022; BIP; Veränderungen im Vergleich zum Vorjahr; bereinigt um Preisentwicklung; Quelle: Statistisches Bundesamt und Bundesagentur für Arbeit

Alle Top 10





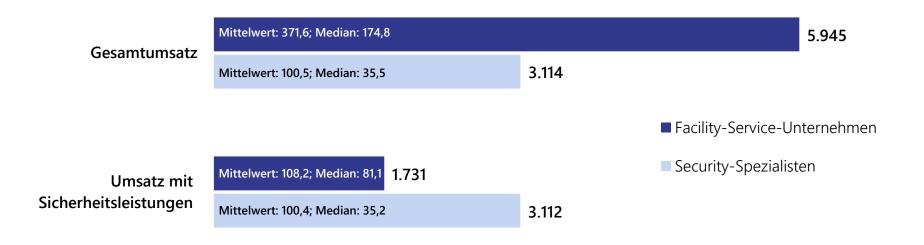
Insgesamt erwirtschafteten die Studienteilnehmer 2022 9,1 Milliarden Euro, davon 4,8 Milliarden mit Sicherheit



Übersicht Gesamtumsatz und Umsatz mit Sicherheitsleistungen 2022; absolute Angaben, nach Auswertungsgruppen; Angaben in Millionen Euro; kumuliert; Mittelwerte und Mediane; n = 47

Security

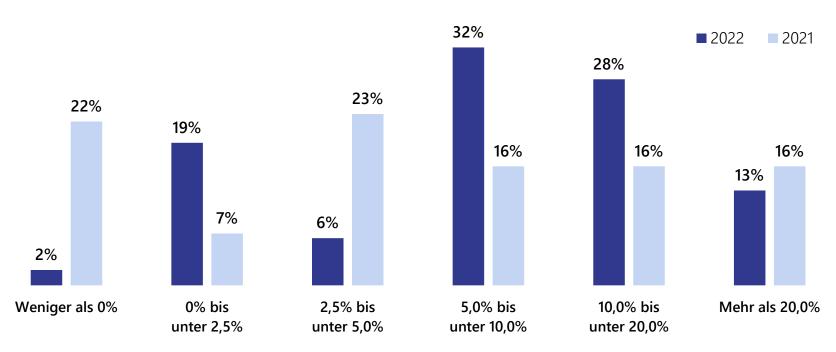
Analysierte FS-Unternehmen erwirtschafteten 2022 im Mittel 29 Prozent ihres Umsatzes mit Sicherheitsleistungen



Übersicht Gesamtumsatz und Umsatz mit Sicherheitsleistungen 2022; absolute Angaben, nach Auswertungsgruppen; Angaben in Millionen Euro; kumuliert; Mittelwerte und Mediane

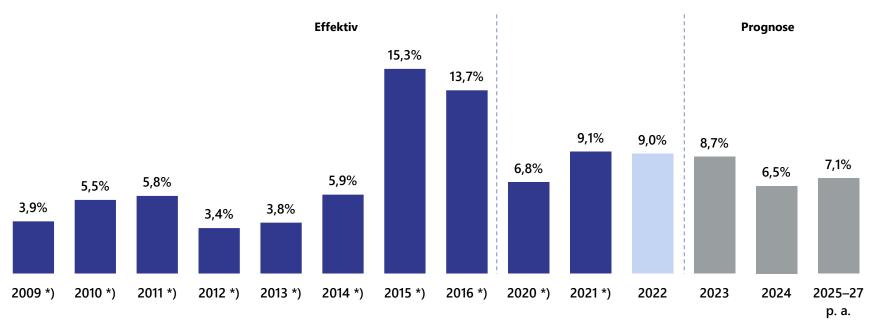
LÜNENDONK **5**

Studienteilnehmer steigern ihre Umsätze mit großer Mehrheit



Gesamtumsatzveränderung Deutschland, 2021 und 2022; alle Unternehmen; Häufigkeitsverteilung; n = 47; Werte für 2021 aus Vorjahreserhebung

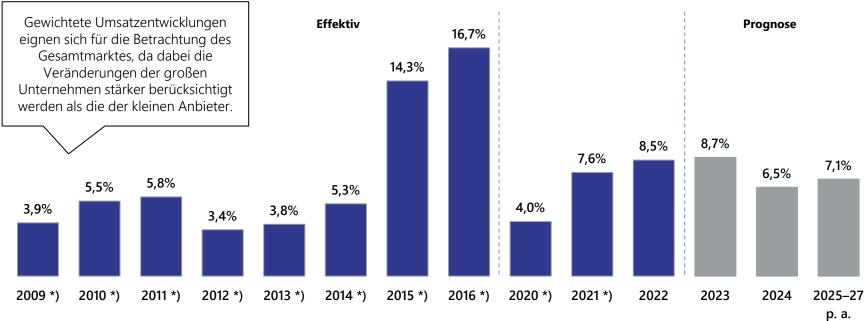
Dienstleister steigern Umsätze um 9 Prozent



Umsatzveränderung mit Sicherheitsdienstleistungen in Deutschland (ohne 2017 bis 2019); alle Unternehmen; ungewichtete Mittelwerte bereinigt um statistische Ausreißer; Daten jeweils aus der Befragung des Folgejahres; Umsatzveränderung: n = 44; Umsatzprognosen: n = 30

^{*)} Daten aus den jeweils im Frühjahr durchgeführten Befragungen der Jahre 2010 bis 2017 bzw. 2021 bis 2022

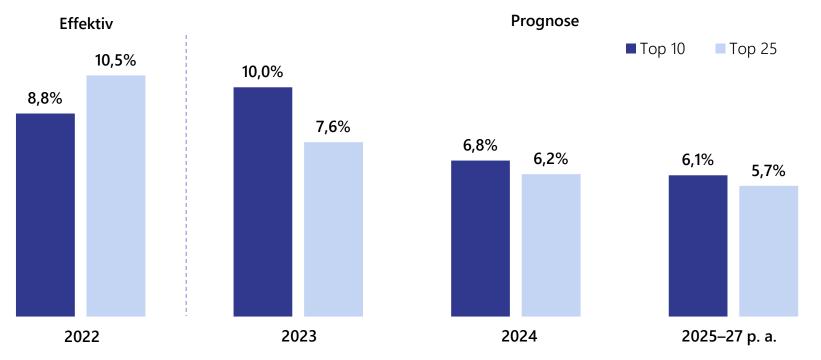
Unternehmen steigern Umsätze wieder kontinuierlich



Umsatzveränderung mit Sicherheitsdienstleistungen in Deutschland (ohne 2017 bis 2019); alle Unternehmen; gewichtete Mittelwerte außer Prognose; Daten jeweils aus der Befragung des Folgejahres; Umsatzveränderung: n = 47; Umsatzprognosen: n = 30

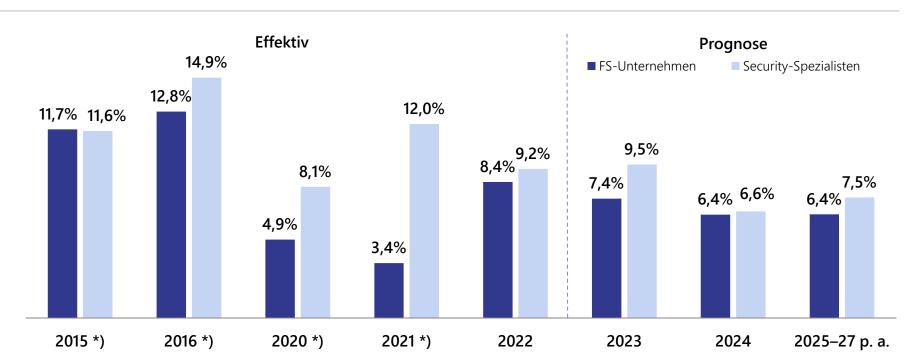
^{*)} Daten aus den jeweils im Frühjahr durchgeführten Befragungen der Jahre 2010 bis 2017 bzw. 2021 bis 2022

Die Top 10 prognostizieren ein stärkeres Wachstum als die nachfolgenden Unternehmen



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

Reine Sicherheitsunternehmen wachsen stärker als FS-Unternehmen



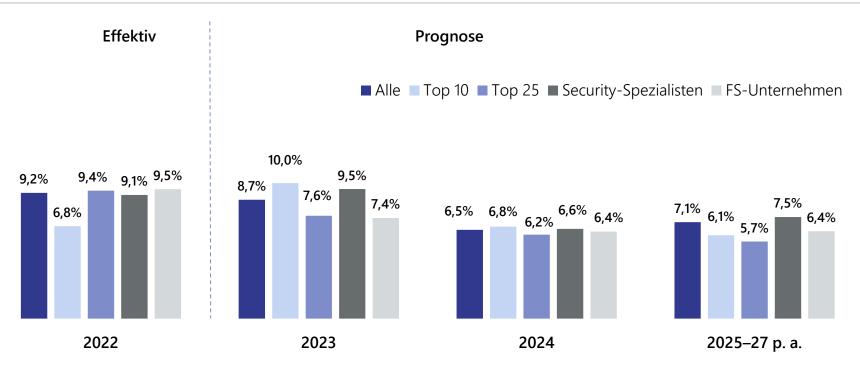
Inlandsumsatzveränderung mit Sicherheitsdienstleistungen; nach Unternehmensgruppen; Mittelwerte; Daten jeweils aus der Befragung des Folgejahres *) Daten aus den jeweils im Frühjahr durchgeführten Befragungen der Jahre 2016 bis 2017 sowie 2021 bis 2022

Alle Top 10 Top 25

Security

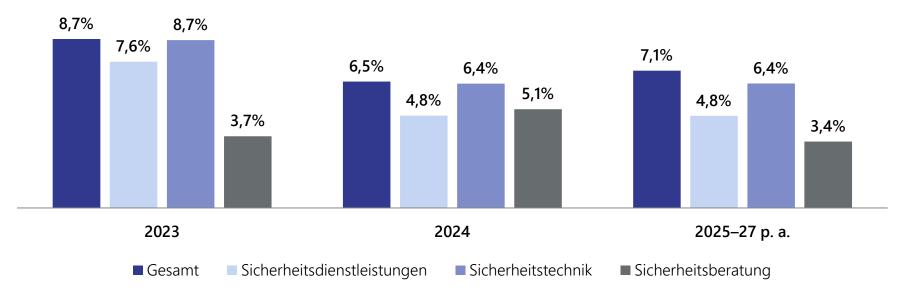


Die Top 10 prognostizieren für 2023 den stärksten Gesamtumsatzanstieg



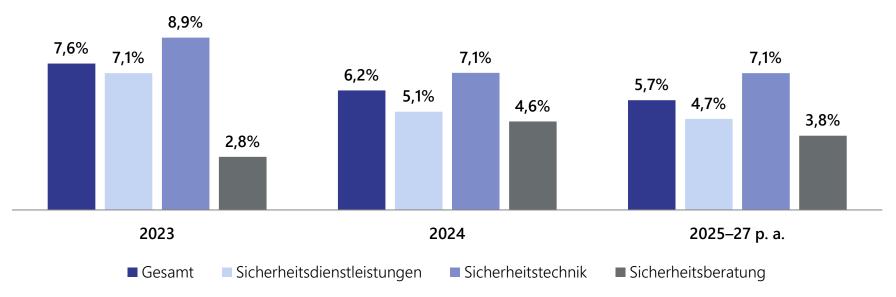
Inlandsumsatzveränderung effektiv sowie Prognosen; effektive Inlandsumsatzentwicklung ungewichtet; nach Auswertungsgruppen; bereinigt um statistische Ausreißer; Mittelwerte; n = 44

Auch im Gesamtdurchschnitt stärkste Umsatzsteigerungen im Segment Sicherheitstechnik erwartet



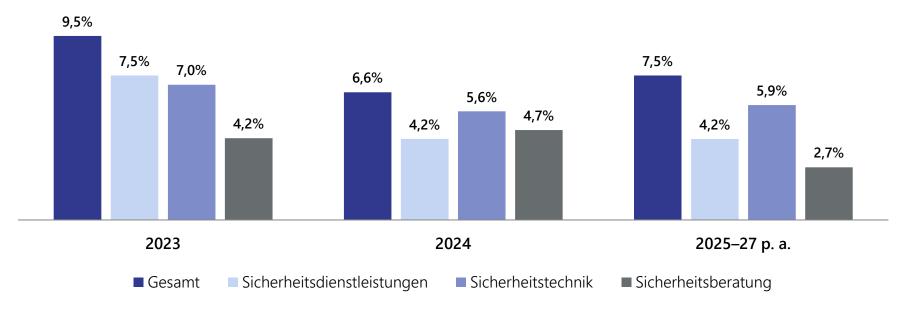
Wie wird sich der Umsatz Ihres Unternehmens in Deutschland pro Jahr pro Segment voraussichtlich entwickeln? Alle Unternehmen; Mittelwerte; n = 30

Listenunternehmen rechnen mit stärksten Umsatzsteigerungen in der Sicherheitstechnik



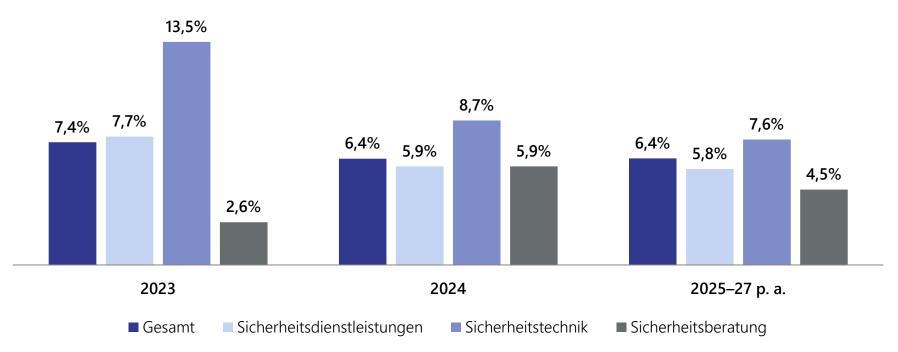
Wie wird sich der Umsatz Ihres Unternehmens in Deutschland pro Jahr pro Segment voraussichtlich entwickeln? Top 25; Mittelwerte

Security-Spezialisten erwarten für 2023 stärksten Umsatzanstieg mit Dienstleistungen



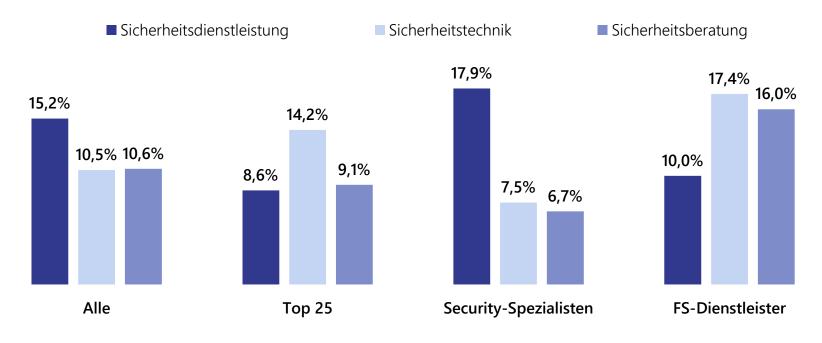
Wie wird sich der Umsatz Ihres Unternehmens in Deutschland pro Jahr pro Segment voraussichtlich entwickeln? Security-Spezialisten; Mittelwerte

FS-Dienstleister erwarten vor allem Umsatzsteigerungen mit Sicherheitstechnik



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

Security-Spezialisten gewinnen neue Kunden vor allem im Segment Dienstleistungen



Umsatzanteil des Neugeschäfts je Segment; nach Auswertungsgruppen; alle Unternehmen; Sicherheitsdienstleistungen: n = 29; Sicherheitstechnik: n = 20; Sicherheitsberatung: n = 12; Mittelwerte

Alle Top 10

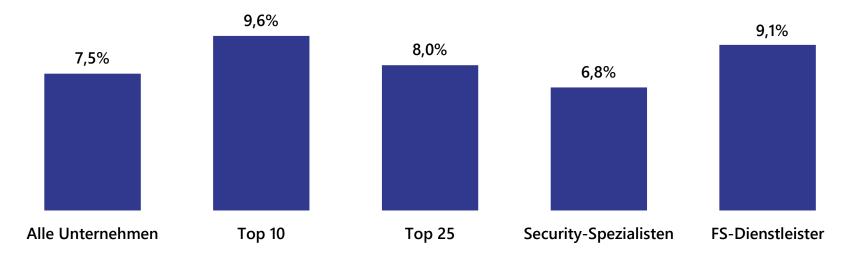
Top 25

Security





Die Top 10 erwirtschaften den höchsten Umsatzanteil im Neugeschäft mit Systemlösungen



Anteil von Systemlösungen am Neugeschäft; nach Auswertungsgruppen; Mittelwerte; n =28



Lünendonk®-Liste 2023 Führende Sicherheitsdienstleister in Deutschland (1/2)

							Inlandsun Siche in Mio	rheit	Gesamt in Mio		Beschäfti Sichei in Deuts	rheit
Rang 2023	Rang 2022		Unternehmen	2022	2021	2022	2021	2022	2021			
1	1	•	Securitas Holding GmbH, Berlin	1.035,0	949,0	1.035,0	949,0	20.000	21.000			
2	2	•	Kötter Unternehmensgruppe, Essen	479,0	451,0	601,0	589,0	10.450	10.400			
3	3	•	Kieler Wach- und Sicherheitsgesellschaft mbH & Co. KG, Kiel	458,0	420,0	458,0	420,0	11.150	10.200			
4	4	•	Niedersächsische Wach- und Schliessgesellschaft Eggeling & Schorling KG, Hannover 1)	340,0	321,0	340,0	321,0	5.500	5.500			
5	5	•	Pond Security Service GmbH, Erlensee	309,2	286,5	310,0	287,3	4.367	4.606			
6	6	•	Wisag Sicherheit & Service Holding GmbH & Co. KG, Frankfurt am Main	242,6	231,6	1.366,4	1.223,3	4.750	4.760			
7	7	•	Klüh Security GmbH, Düsseldorf	169,0	163,3	552,3	501,0	3.451	3.309			
8	8	•	W.I.S. Sicherheit + Service GmbH & Co. KG, Köln	155,1	152,6	155,1	152,6	3.438	3.678			
9	9	•	Stölting Service Group GmbH, Gelsenkirchen	139,7	139,0	356,7	355,6	3.790	3.860			
10	11	A	Piepenbrock Sicherheit GmbH + Co. KG, Osnabrück	127,0	91,0	779,5	707,5	3.612	3.491			
11	14	A	Gegenbauer Sicherheitsdienste GmbH, Berlin 2)	99,8	82,5	119,4	101,2	2.010	1.950			
12	10	•	Dussmann Group, Berlin	99,3	95,2	735,0	652,0	2.343	2.321			
13	13	•	Nürnberger Wach- und Schließgesellschaft mbH, Nürnberg	88,7	84,3	88,7	84,3	1.700	1.666			

¹⁾ Umsatz inkl. Sicherheitsdienstleistungen der VSU Vereinigte Sicherheitsunternehmen GmbH 2) 2023 Zusammenschluss mit Apleona.

Lünendonk®-Liste 2023 Führende Sicherheitsdienstleister in Deutschland (2/2)

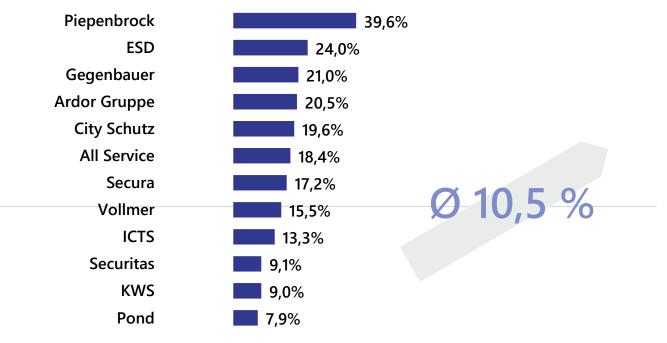
				Inlandsu mit Sich in Mio.	erheit	Gesamtu in Mio.		Beschäfti Sicher in Deutsc	rheit
Rang 2023	Rang 2022		Unternehmen	2022	2021	2022	2021	2022	2021
14	12	•	big.bechtold-Gruppe, Karlsruhe	88,1	88,0	135,2	132,1	1.845	1.938
15	16	A	Ardor SE, Berlin	85,1	70,6	85,1	70,6	1.069	1.031
16	15	•	ISS Facility Services Holding GmbH, Düsseldorf	74,0	76,0	746,8	730,0	1.380	1.506
17	17	•	Bewachungsinstitut Eufinger GmbH, Frankfurt am Main *)	72,0	68,0	72,0	68,0	1.200	1.200
18	20	A	All Service Sicherheitsdienste GmbH, Frankfurt am Main	68,8	58,1	125,0	115,0	1.204	1.275
19	19	•	Secura Protect Holding GmbH, Langenselbold	68,0	58,0	68,0	58,0	1.530	1.250
20	18	•	Power Personen-Objekt-Werkschutz GmbH, Hamburg	67,2	64,3	67,2	64,3	1.550	1.550
21	21	•	City Schutz GmbH, Schönburg	67,0	56,0	67,0	56,0	1.056	954
22	23	A	ESD Sicherheitsdienst GmbH, Mühldorf am Inn 3)	64,1	51,7	73,6	58,5	1.084	709
23	22	•	ICTS Protect Germany GmbH, Potsdam 4)	60,3	53,2	60,3	53,2	1.709	1.550
24	24	•	Vollmergruppe Dienstleistungs GmbH, Mülheim an der Ruhr	43,3	37,5	50,1	48,0	895	865
25	25	•	IWS Industrie-Werkschutz GmbH, Aschaffenburg	36,0	33,8	36,0	33,8	765	790

³⁾ inkl. der 2022 übernommenen ExSiro GmbH

⁴⁾ vormals GSE Protect Gesellschaft für Sicherheit und Eigentumsschutz mbH

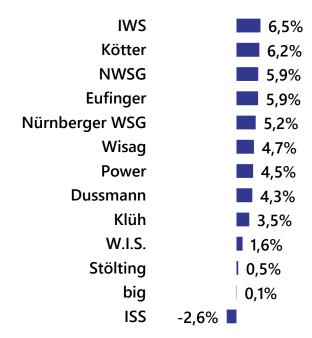
^{*)} Umsatz und/oder Mitarbeiterzahlen teilweise geschätzt.

Piepenbrock erneut mit starkem Wachstum



Veränderung des Inlandsumsatzes mit Sicherheit 2022 gegenüber dem Vorjahr (1/2), Top 25

24 der Top 25 steigern ihre Umsätze

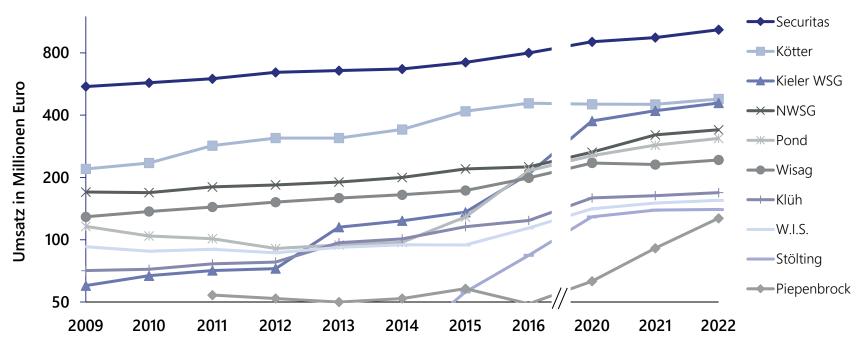




Veränderung des Inlandsumsatzes mit Sicherheit 2022 gegenüber dem Vorjahr (2/2), Top 25

Seit 2016 wenig Veränderung in den Top 10

Piepenbrock steigt 2022 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

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

Unternehmen	Gesamtumsatzveränderung	Gesamtumsatz 2022	Gesamtumsatz 2021
All Service Sicherheitsdienste GmbH	8,7 %	125,0	115,0
Alpha Security GmbH	66,7 %	0,5	0,3
Ardor SE	20,5 %	85,1	70,6
Arlt Wach-, Schließ- und Schutzdienst GmbH	11,9 %	11,3	10,1
ASK Allgemeine Sicherheits- und Kontrollgesellschaft mbH Berlin	11,0 %	18,1	16,3
Bayern Corporate Services GmbH	6,4 %	8,3	7,8
Bewachungsinstitut Eufinger GmbH *)	5,9 %	72,0	68,0
big.bechtold-gruppe	2,3 %	135,2	132,1
Ciborius Gruppe	1,1 %	37,1	36,7
City Schutz GmbH	19,6 %	67,0	56,0
Condor Gruppe	7,9 %	35,5	32,9
Dussmann Group	12,7 %	735,0	652,0
ESD Sicherheitsdienst GmbH 1)	25,8 %	73,6	58,5
ESS – Erlanger Sicherheits-Service GmbH *)	13,3 %	17,0	15,0
Gegenbauer Sicherheitsdienste GmbH 2)	18,0 %	119,4	101,2
Hauschildt & Blunck Wach- und Objektschutz GmbH & Co. KG	9,3 %	8,2	7,5

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

Unternehmen	Gesamtumsatzveränderung	Gesamtumsatz 2022	Gesamtumsatz 2021
Henning Facility Services GmbH	10,0 %	26,3	23,9
ICTS Protect Germany GmbH 3)	13,3 %	60,3	53,2
Industrie- und Werkschutz Mundt GmbH	-2,0 %	29,0	29,6
ISS Facility Services Holding GmbH	2,3 %	746,8	730,0
IWS Industrie-Werkschutz GmbH	6,5 %	36,0	33,8
Kieler Wach- und Sicherheitsgesellschaft mbH & Co. KG	9,0 %	458,0	420,0
Klüh Security GmbH	10,2 %	552,3	501,0
Kötter Unternehmensgruppe	2,0 %	601,0	589,0
Lübecker Wachunternehmen Dr. Kurt Kleinfeldt GmbH	8,0 %	10,8	10,0
Moritz Fürst Sicherheitsdienst GmbH	3,7 %	16,7	16,1
Niedersächsische Wach- und Schließgesellschaft Eggeling & Schorling KG 4)	5,9 %	340,0	321,0
Nürnberger Wach- und Schließgesellschaft mbH	5,2 %	88,7	84,3
Phoenix Security GmbH	75,0 %	2,8	1,6
Pictt Security Solutions GmbH	50,0 %	1,5	1,0
Piepenbrock Sicherheit GmbH + Co. KG	10,2 %	779,5	707,5
Pond Security Service GmbH	7,9 %	310,0	287,3

К

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

Unternehmen	Gesamtumsatzveränderung	Gesamtumsatz 2022	Gesamtumsatz 2021	
Power Personen-Objekt-Werkschutz GmbH	4,5 %	67,2	64,3	
PTB Sicherheitsmanagement GmbH	25,0 %	2,5	2,0	
Schmalstieg GmbH Sicherheitsdienste *)	6,5 %	11,5	10,8	
Schwäbisch Hall Facility Management GmbH	17,1 %	55,4	47,3	
Scutum Group Central Europe GmbH	9,0 %	36,2	33,2	
Secura Protect Holding GmbH	17,2%	68,0	58,0	
Securitas Holding GmbH	9,1 %	1.035,0	949,0	
Stölting Service Group GmbH	0,3 %	356,7	355,6	
Vebego Facility Services B.V. & Co. KG 5)	9,9 %	214,3	195,0	
Vollmergruppe Dienstleistungs GmbH	4,4 %	50,1	48,0	
W.I.S. Sicherheit + Service GmbH & Co. KG	1,6 %	155,1	152,6	
Westfälischer Wachschutz GmbH & Co. KG	15,3 %	13,6	11,8	
Wisag Sicherheit & Service Holding GmbH & Co. KG	11,7 %	1.366,4	1.223,3	
WSO/ATG-Gruppe (WSO Sicherheitsdienst GmbH + ATG Sicherheitstechnik GmbH)	0,0 %	17,0	17,0	
ZST Security Service Consulting and Technology GmbH	8,0 %	2,7	2,5	



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

Unternehmen	Veränderung	Sicherheitsumsatz 2022	Sicherheitsumsatz 2021
All Service Sicherheitsdienste GmbH	18,4 %	68,8	58,1
Alpha Security GmbH	66,7 %	0,5	0,3
Ardor SE	20,5 %	85,1	70,6
Arlt Wach-, Schließ- und Schutzdienst GmbH	11,9 %	11,3	10,1
ASK Allgemeine Sicherheits- und Kontrollgesellschaft mbH Berlin	11,0 %	18,1	16,3
Bayern Corporate Services GmbH	6,4 %	8,3	7,8
Bewachungsinstitut Eufinger GmbH *)	5,9 %	72,0	68,0
big.bechtold-gruppe	0,1 %	88,1	88,0
Ciborius Gruppe	5,4 %	35,2	33,4
City Schutz GmbH	19,6 %	67,0	56,0
Condor Gruppe	7,9 %	35,5	32,9
Dussmann Group	4,3 %	99,3	95,2
ESD Sicherheitsdienst GmbH 1)	24,0 %	64,1	51,7
ESS – Erlanger Sicherheits-Service GmbH *)	13,3 %	17,0	15,0
Gegenbauer Sicherheitsdienste GmbH 2)	21,0 %	99,8	82,5
Hauschildt & Blunck Wach- und Objektschutz GmbH & Co. KG	9,3 %	8,2	7,5

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

Unternehmen	Veränderung	Sicherheitsumsatz 2022	Sicherheitsumsatz 2021
Henning Facility Services GmbH	6,3 %	5,1	4,8
ICTS Protect Germany GmbH 3)	13,3 %	60,3	53,2
Industrie- und Werkschutz Mundt GmbH	-2,0 %	29,0	29,6
ISS Facility Services Holding GmbH	-2,6 %	74,0	76,0
IWS Industrie-Werkschutz GmbH	6,5 %	36,0	33,8
Kieler Wach- und Sicherheitsgesellschaft mbH & Co. KG	9,0 %	458,0	420,0
Klüh Security GmbH	3,5 %	169,0	163,3
Kötter Unternehmensgruppe	6,2%	479,0	451,0
Lübecker Wachunternehmen Dr. Kurt Kleinfeldt GmbH	8,0 %	10,8	10,0
Moritz Fürst Sicherheitsdienst GmbH	3,7 %	16,7	16,1
Niedersächsische Wach- und Schließgesellschaft Eggeling & Schorling KG 4)	5,9 %	340,0	321,0
Nürnberger Wach- und Schließgesellschaft mbH	5,2 %	88,7	84,3
Phoenix Security GmbH	75,0 %	2,8	1,6
Pictt Security Solutions GmbH	50,0%	1,5	1,0
Piepenbrock Sicherheit GmbH + Co. KG	39,6 %	127,0	91,0
Pond Security Service GmbH	7,9 %	309,2	286,5

In alphabetischer Reihenfolge; Angaben in Millionen Euro

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

Unternehmen	Veränderung	Sicherheitsumsatz 2022	Sicherheitsumsatz 2021
Power Personen-Objekt-Werkschutz GmbH	4,5 %	67,2	64,3
PTB Sicherheitsmanagement GmbH	25,0 %	2,5	2,0
Schmalstieg GmbH Sicherheitsdienste *)	6,5 %	11,5	10,8
Schwäbisch Hall Facility Management GmbH	-6,8 %	5,5	5,9
Scutum Group Central Europe GmbH	9,0 %	36,2	33,2
Secura Protect Holding GmbH	17,2 %	68,0	58,0
Securitas Holding GmbH	9,1 %	1.035,0	949,0
Stölting Service Group GmbH	0,5 %	139,7	139,0
Vebego Facility Services B.V. & Co. KG 5)	-6,0 %	17,1	18,2
Vollmergruppe Dienstleistungs GmbH	15,5 %	43,3	37,5
W.I.S. Sicherheit + Service GmbH & Co. KG	1,6 %	155,1	152,6
Westfälischer Wachschutz GmbH & Co. KG	15,3 %	13,6	11,8
Wisag Sicherheit & Service Holding GmbH & Co. KG	4,7 %	242,6	231,6
WSO/ATG-Gruppe (WSO Sicherheitsdienst GmbH + ATG Sicherheitstechnik GmbH)	0,0 %	17,0	17,0
ZST Security Service Consulting and Technology GmbH	8,0 %	2,7	2,5

In alphabetischer Reihenfolge; Angaben in Millionen Euro





Rund 15 Prozent der Umsätze erwirtschafteten die Unternehmen im Nordosten Deutschlands



Region	Umsatzanteil der Unternehmen nach Regionen
Nordost (MV, B, BRA)	15,4 %
Köln/Düsseldorf	9,0 %
Rhein-Main/Saarland	12,6 %
Oberbayern/München	12,6 %
Baden-Württemberg	6,4 %
Sachsen/Thüringen/Süd-SA	10,4 %
Nord (HH, HB, SWH)	14,4 %
Hannover/Kassel/Nord-SA	5,1 %
Ruhr/Ostwestfalen	6,3 %
Franken/Oberpfalz	7,8 %

Regionale Umsatzverteilung der an der Studie teilnehmenden Unternehmen, die hierzu Angaben gemacht haben; Mittelwerte; n = 32; unkontrollierte Unternehmensangaben, kein Anspruch auf Vollständigkeit!

Verteilung der Umsätze der Studienteilnehmer nach Regionen (1/4)

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	1.035,0	95,6	283,5	30,0	99,0	70,1	100,4	136,2	0,0	100,9	119,3
Pond	309,2	3,4	11,3	2,1	26,2	17,0	3,2	159,2	31,4	27,1	28,3
Wisag	242,6	22,1	38,7	24,7	10,5	17,6	8,8	63,0	10,5	22,1	22,0
Klüh	169,0	0,3	4,0	4,4	57,5	6,2	24,1	11,1	16,0	8,3	37,2
W.I.S	155,1	16,6	8,5	6,2	64,5	7,8	14	23	1,8	2,2	10,5
Stölting	139,7	4,2	5,3	46,9	20,8	7,8	6,4	11,7	2,3	16,5	17,8
Gegenbauer	99,8	1,4	64,8	3,8	3,9	9,2	0,2	8,1	0,9	3,8	3,7
Nürnberger WS	88,7	0,0	6,2	0,0	0,0	0,4	4,2	6,8	34,2	5,4	31,5
big.bechtold	88,1	0,0		0,0	0,0	0,0	31,0	1,0	0,0	56,1	0,0
Ardor	85,1	0,3	83,5	0,0	0,0	0,3	1,0	0,0	0,0	0,0	0,0

Regionale Umsatzverteilung der an der Studie teilnehmenden Unternehmen, die hierzu Angaben gemacht haben; n = 24; unkontrollierte Unternehmensangaben, kein Anspruch auf Vollständigkeit!



Verteilung der Umsätze der Studienteilnehmer nach Regionen (2/4)

Umsatzanteil der Unternehmen nach Regionen in Mio. Euro

	- Inlandsumsatz			Ruhr/Ost-	Köln/	Hannover/	Sachsen/	Rhein-Main/	Franken/	Baden-	Ob orbovorn/
Unternehmen	mit Sicherheits- leistungen	Nord	Nordost	westfalen	Düsseldorf	Kassel/ Nord-SA	Thüringen/ Süd-SA	Saarland	Oberpfalz	Württemberg	Oberbayern/ München
ISS	74,0	13,0	2,0	2,0	45,0	2,0	2,0	3,0	1,0	2,0	2,0
All Service	68,8	0,8	7,7	0,0	16,8	0,8	0,0	35,0	0,0	4,3	3,0
Secura Protect	68,0	1,0	14,0	5,0	1,0	3,0	7,0	7,0	15,0	1,0	14,0
Power	67,2	41,2	3,0	1,0	2,0	1,0	10,0	1,0	4,0	0,0	4,0
City Schutz	67,0	0,0	24	0,0	0,0	5,0	27,0	0,0	0,0	1,0	10,0
ESD	64,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	4,8	0,0	0,7	41,2
ICTS	60,3	2,0	32,4	0,9	10,4	1,9	2,5	7,8	1,9	0,0	0,5
Vollmergruppe	43,3	0,0	0,6	27,9	14,2	0,0	0,6	0,0	0,0	0,0	0,0
Scutum	36,2	0,0	2,0	2,7	0,0	3,0	0,0	3,0	7,0	10,0	8,5
IWS	36,0	0,0	0,0	0,0	1,0	0,0	0,0	27,5	7,5	0,0	0,0

Regionale Umsatzverteilung der an der Studie teilnehmenden Unternehmen, die hierzu Angaben gemacht haben; n = 24; unkontrollierte Unternehmensangaben, kein Anspruch auf Vollständigkeit!

Verteilung der Umsätze der Studienteilnehmer nach Regionen (3/4)

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
Condor	35,5	1,9	0,7	16,2	0,0	2,4	11,5	2,4	0,0	0,0	0,5
Ciborius	35,2	0,0	10,6	0,0	0,0	0,0	3,3	4,6	0,7	10,6	5,4
ASK	18,1	0,9	11,8	0,0	1,3	0,0	0,5	0,0	0,0	0,9	2,7
WSO/ATG	17,0	0,5	1,0	2,0	1,0	8,4	3,0	0,5	0,2	0,2	0,2
Arlt	11,3	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	11,3	0,0	0,0	0,0	0,0
BayernCS	8,3	0,0	0,0	0,0	0,0	0,00	0,0	0,0	0,6	0,0	7,7
Hauschildt & Blunck	8,2	5,0	0,8	0,0	0,6	1,8	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Henning	5,1	4,4	0,0	0,0	0,0	0,7	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Phoenix											
Security	2,8	2,8	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
ZST	2,7	2,2	0,1	0,0	0,0	0,0	0,4	0,0	0,0	0,0	0,0

Regionale Umsatzverteilung der an der Studie teilnehmenden Unternehmen, die hierzu Angaben gemacht haben; n = 24; unkontrollierte Unternehmensangaben, kein Anspruch auf Vollständigkeit!



Verteilung der Umsätze der Studienteilnehmer nach Regionen (4/4)

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
PICTT	1,5	0,0	0,2	0,0	0,1	0,0	0,0	1,0	0,0	0,1	0,1
Alpha Security	0,5	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,5	0,0	0,0

Regionale Umsatzverteilung der an der Studie teilnehmenden Unternehmen, die hierzu Angaben gemacht haben; alle Unternehmen; n= 24; 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	95,6
2	Power	41,2
3	Wisag	22,1
4	W.I.S	16,6
5	ISS	13,0
6	Hauschildt & Blunck	5,0
7	Henning	4,4
8	Stölting	4,2
9	Pond	3,4
10	Phoenix Security	2,8
11	ZST	2,2
12	ICTS	2,0

Rang	Unternehmen	Umsatz in Mio. Euro
13	Condor	1,9
14	Gegenbauer	1,4
15	Secura Protect	1,0
16	ASK	0,9
17	All Service	0,8
18	WSO/ATG	0,5
19	Ardor	0,3
20	Klüh	0,3

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 Nordostdeutschland und Berlin tätig



Rang	Unternehmen	Umsatz in Mio. Euro
1	Securitas	283,5
2	Ardor	83,5
3	Gegenbauer	64,8
4	Wisag	38,7
5	ICTS 3)	32,4
6	City Schutz	24,0
7	Secura Protect	14,0
8	ASK	11,8
9	Pond	11,3
10	Ciborius	10,6
11	W.I.S	8,5
12	All Service	7,7
13	Nürnberger WS	6,2

Rang	Unternehmen	Umsatz in Mio. Euro
14	Stölting	5,3
15	Klüh	4,0
16	Power	3,0
17	ISS	2,0
18	Scutum	2,0
19	WSO/ATG	1,0
20	Hauschildt & Blunck	0,8
21	Condor	0,7
22	Vollmergruppe	0,6
23	PICTT	0,2
24	ZST	0,1

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	Stölting	46,9
2	Securitas	30,0
3	Vollmergruppe	27,9
4	Wisag	24,7
5	Condor	16,2
6	W.I.S	6,2
7	Secura Protect	5,0
8	Klüh	4,4
9	Gegenbauer	3,8
10	Scutum	2,7
11	Pond	2,1
12	ISS	2,0

Rang	Unternehmen	Umsatz in Mio. Euro
13	WSO/ATG	2,0
14	Power	1,0
15	ICTS	0,9

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	99,0
2	W.I.S	64,5
3	Klüh	57,5
4	ISS	45,0
5	Pond	26,2
6	Stölting	20,8
7	All Service	16,8
8	Vollmergruppe	14,2
9	Wisag	10,5
10	ICTS	10,4
11	Gegenbauer	3,9
12	Power	2,0

Rang	Unternehmen	Umsatz in Mio. Euro
13	ASK	1,3
14	Secura Protect	1,0
15	WSO/ATG	1,0
16	IWS	1,0
17	Hauschildt & Blunck	0,6
18	PICTT	0,1

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	70,1
2	Wisag	17,6
3	Pond	17,0
4	Gegenbauer	9,2
5	WSO/ATG	8,4
6	W.I.S	7,8
7	Stölting	7,8
8	Klüh	6,2
9	City Schutz	5,0
10	Secura Protect	3,0
11	Scutum	3,0
12	Condor	2,4

Rang	Unternehmen	Umsatz in Mio. Euro
13	ISS	2,0
14	ICTS	1,9
15	Hauschildt & Blunck	1,8
16	Power	11,0
17	All Service	0,8
18	Henning	0,7
19	Nürnberger Wach- und Schließgesellschaft	0,4
20	Ardor	0,3

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

Umsatzanteil der an der Studie teilnehmenden Unternehmen in der Region Hannover/Kassel/Nord-Sachsen-Anhalt; unkontrollierte Unternehmensangaben; kein Anspruch auf Vollständigkeit!

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



Rang	Unternehmen	Umsatz in Mio. Euro
1	Securitas	100,4
2	big.bechtold	31,0
3	City Schutz	27,0
4	Klüh	24,1
5	W.I.S	14,0
6	Condor	11,5
7	Arlt	11,3
8	Power	10,0
9	Wisag	8,8
10	Secura Protect	7,0
11	Stölting	6,4
12	Nürnberger WS	4,2

Rang	Unternehmen	Umsatz in Mio. Euro
13	Ciborius	3,3
14	Pond	3,2
15	WSO/ATG	3,0
16	ICTS	2,5
17	ISS	2,0
18	Ardor	1,0
19	Vollmergruppe	0,6
20	ASK	0,5
21	ZST	0,4
22	Gegenbauer	0,2

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	Pond	159,2
2	Securitas	136,2
3	Wisag	63,0
4	All Service	35,0
5	IWS	27,5
6	W.I.S	23,0
7	Stölting	11,7
8	Klüh	11,1
9	Gegenbauer	8,1
10	ICTS	7,8
11	Secura Protect	7,0
12	Nürnberger WS	6,8

Rang	Unternehmen	Umsatz in Mio. Euro
13	ESD	4,8
14	Ciborius	4,6
15	ISS	3,0
16	Scutum	3,0
17	Condor	2,4
18	big. bechtold	1,0
19	Power	1,0
20	PICTT	1,0
21	WSO/ATG	0,5

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 WS	34,2
2	Pond	31,4
3	Klüh	16,0
4	Secura Protect	15,0
5	Wisag	10,5
6	IWS	7,5
7	Scutum	7,0
8	Power	4,0
9	Stölting	2,3
10	ICTS	1,9
11	W.I.S	1,8

Rang	Unternehmen	Umsatz in Mio. Euro
12	ISS	1,0
13	Gegenbauer	0,9
14	Ciborius	0,7
15	BayernCS	0,6
16	Alpha Security	0,5
17	WSO/ATG	0,2

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	100,9
2	big.bechtold	56,1
3	Pond	27,1
4	Wisag	22,1
5	Stölting	16,5
6	Ciborius	10,6
7	Scutum	10,0
8	Klüh	8,3
9	Nürnberger WS	5,4
10	All Service	4,3
11	Gegenbauer	3,8
12	W.I.S.	2,2

Rang	Unternehmen	Umsatz in Mio. Euro
13	ISS	2,0
14	Secura Protect	1,0
15	City Schutz	1,0
16	ASK	0,9
17	ESD 1)	0,7
18	WSO/ATG	0,2
19	PICTT	0,1
16 17 18	ASK ESD 1) WSO/ATG	(

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!

Securitas, ESD und Klüh sind die Studienteilnehmer mit dem größten Umsatz in Oberbayern



Rang	Unternehmen	Umsatz in Mio. Euro
1	Securitas	119,3
2	ESD	41,2
3	Klüh	37,2
4	Nürnberger WS	31,5
5	Pond	28,3
6	Wisag	22,0
7	Stölting	17,8
8	Secura protect	14,0
9	W.I.S	10,5
10	City Schutz	10,0
11	Scutum	8,5
12	BayernCS	7,7

Rang	Unternehmen	Umsatz in Mio. Euro
13	Ciborius	5,4
14	Power	4,0
15	Gegenbauer	3,7
16	All Service	3,0
17	ASK	2,7
18	ISS	2,0
19	ICTS	0,5
20	Condor	0,5
21	WSO/ATG	0,2
22	PICTT	0,1

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!



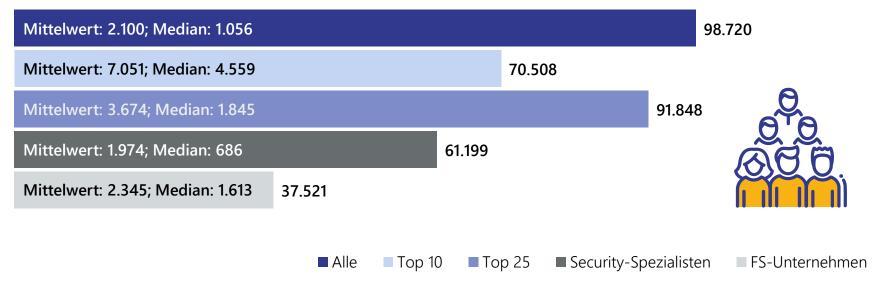
Alle Top 10'

Top 25

Security

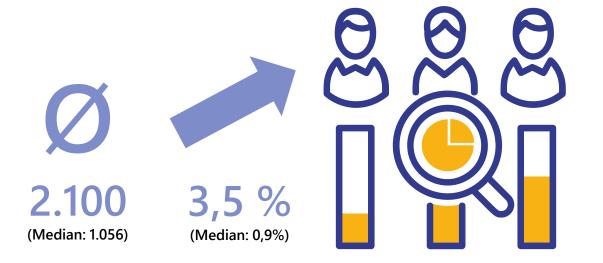


Studienteilnehmer beschäftigen knapp 100.000 Mitarbeitende für Sicherheit



Übersicht Beschäftigte 2022 in Deutschland; nach Auswertungsgruppen; absolute Angaben, kumuliert; Mittelwerte und Mediane; n = 47

Durchschnittlich 2.100 Personen beschäftigt Fluktuationsquote liegt bei 13,2 Prozent



Fluktuation

13,2%

(Median: 9,3%)

Durchschnittliche Zahl der Beschäftigten und Veränderungen bei den in die Studie einbezogenen Unternehmen von 2021 auf 2022; Mitarbeiterentwicklung bereinigt um statistische Ausreißer: alle Unternehmen: Mittelwerte und Mediane: n= 44

Verwendete Formel zur Berechnung der Fluktuation

Fluktuation =

Alle Abgänge (inkl. Minijobs und Probezeit)

Durchschnittlicher Personalbestand

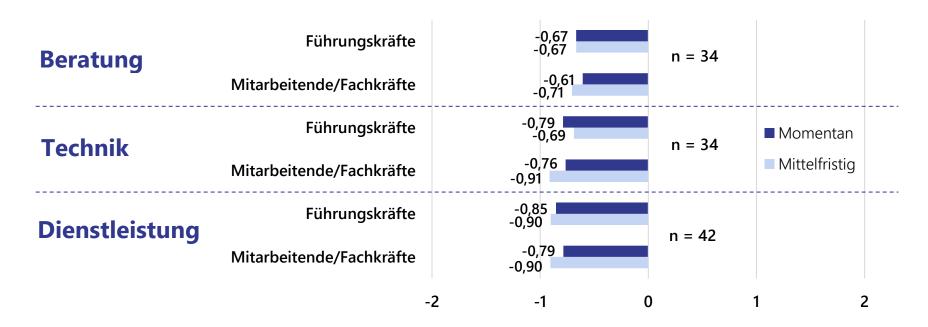
× 100

Durchschnittliche Fluktuationsrate in allen Gruppen gestiegen



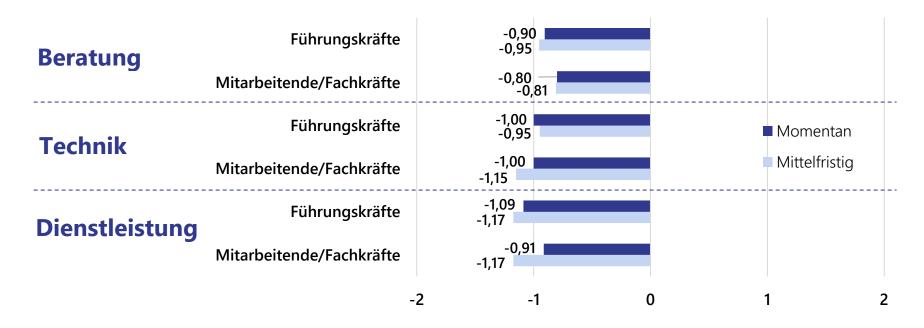
Fluktuationsrate 2022; alle Unternehmen; Top 25; Security-Spezialisten; FS-Unternehmen; Mittelwerte, Mediane, Minima, Maxima; n = 32

Mitarbeitergewinnung ist dauerhafte Herausforderung



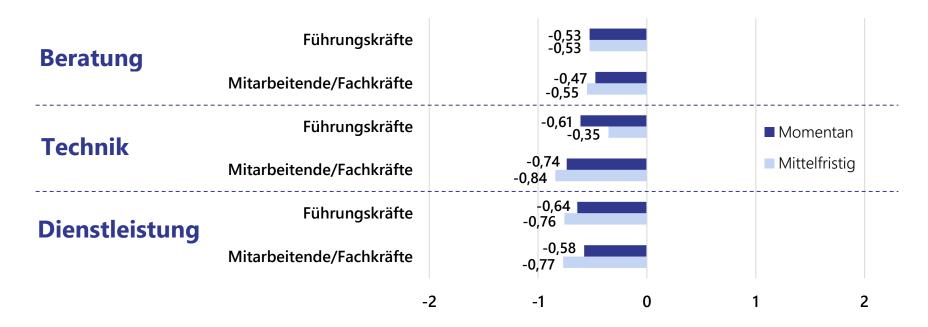
Wie gestaltet sich die Rekrutierung der folgenden Mitarbeitergruppen? Momentan und mittelfristig; Skala von -2 = "sehr schwierig" bis +2 = "sehr leicht"; alle Unternehmen; Mittelwerte

Top 25 sehen Rekrutierung von Führungskräften bei Dienstleistungen als zunehmende Herausforderung



Wie gestaltet sich die Rekrutierung der folgenden Mitarbeitergruppen? Momentan und mittelfristig; Skala von -2 = "sehr schwierig" bis +2 = "sehr leicht"; Top 25; Mittelwerte

Security-Spezialisten sind vom Fachkraftmängel nicht ausgenommen



Wie gestaltet sich die Rekrutierung der folgenden Mitarbeitergruppen? Momentan und mittelfristig; Skala von -2 = "sehr schwierig" bis +2 = "sehr leicht"; Security-Spezialisten; Mittelwerte

Bedeutung von Sicherheitstechnik zur Personalergänzung steigt

Sicherheitstechnik wird in vielen Bereichen das Personal ergänzen.

Gut ausgebildete Mitarbeitende werden ein Wettbewerbsvorteil sein.

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

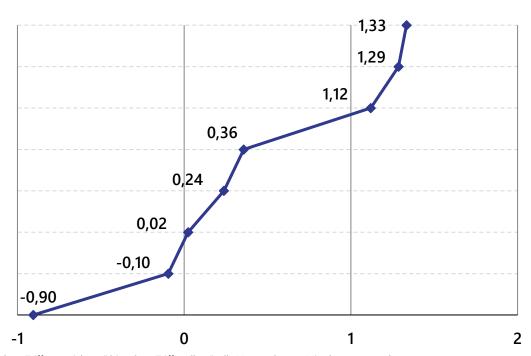
Das Ausbildungsniveau der eingesetzten Mitarbeitenden wird steigen.

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; Skala von -2 ="Trifft gar nicht zu" bis +2 ="Trifft voll zu"; alle Unternehmen; Mittelwerte; n = 42

Gute Ausbildung als Hauptkriterium für Erfolg bei Top 25

Gut ausgebildete Mitarbeitende werden ein Wettbewerbsvorteil sein.

Sicherheitstechnik wird in vielen Bereichen das Personal ergänzen.

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

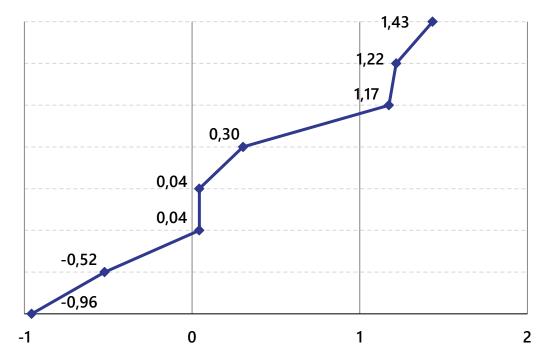
Das Ausbildungsniveau der eingesetzten Mitarbeitenden wird steigen.

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; Skala von −2 = "Trifft gar nicht zu" bis +2 = "Trifft voll zu"; Top 25; Mittelwerte

FS-Unternehmen setzen mehr Erwartungen in Technikeinsatz Große Uneinigkeit bei der Einschätzung zu § 34a GewO

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.

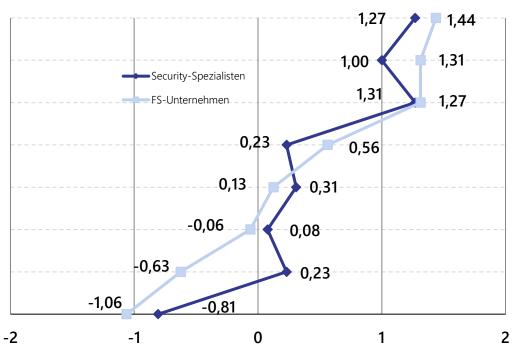
Das Ausbildungsniveau der eingesetzten Mitarbeitenden wird steigen.

> Sicherheitstechnik wird in vielen Bereichen das Personal ersetzen.

Für gut gualifizierte 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; Skala von -2 = "Trifft gar nicht zu" bis +2 = "Trifft voll zu"; Security-Spezialisten; FS-Unternehmen; Mittelwerte

• 55

Zahl der Beschäftigten der in die Studie einbezogenen Unternehmen im Bereich Sicherheitsdienstleistungen (1/3)

Unternehmen	Veränderung	Mitarbeitende Sicherheit 2022	Mitarbeitende Sicherheit 2021
All Service Sicherheitsdienste GmbH	-5,6 %	1.204	1.275
Alpha Security GmbH	23,5 %	42	34
Ardor SE	3,7 %	1.069	1.031
Arlt Wach-, Schließ- und Schutzdienst GmbH	0,0 %	370	370
ASK Allgemeine Sicherheits- und Kontrollgesellschaft mbH Berlin	17,6 %	1.000	850
Bayern Corporate Services GmbH	-4,9 %	97	102
Bewachungsinstitut Eufinger GmbH *)	0,0 %	1.200	1.200
big.bechtold-gruppe	-4,8 %	1.845	1.938
Ciborius Gruppe	5,1 %	1.130	1.075
City Schutz GmbH	10,7 %	1.056	954
Condor Gruppe	3,8 %	686	661
Dussmann Group	0,9 %	2.343	2.321
ESD Sicherheitsdienst GmbH 1)	52,9 %	1.084	709
ESS – Erlanger Sicherheits-Service GmbH *)	2,6 %	400	390
Gegenbauer Sicherheitsdienste GmbH 2)	3,1 %	2.010	1.950
Hauschildt & Blunck Wach- und Objektschutz GmbH & Co. KG	0,9 %	235	233

In alphabetischer Reihenfolge

^{*)} Daten teilweise geschätzt

K

Zahl der Beschäftigten der in die Studie einbezogenen Unternehmen im Bereich Sicherheitsdienstleistungen (2/3)

Unternehmen	Veränderung	Mitarbeitende Sicherheit 2022	Mitarbeitende Sicherheit 2021
Henning Facility Services GmbH	28,4 %	172	134
ICTS Protect Germany GmbH 3)	10,3 %	1.709	1.550
Industrie- und Werkschutz Mundt GmbH	2,0 %	252	247
ISS Facility Services Holding GmbH	-8,4 %	1.380	1.506
IWS Industrie-Werkschutz GmbH	-3,2 %	765	790
Kieler Wach- und Sicherheitsgesellschaft mbH & Co. KG	9,3 %	11.150	10.200
Klüh Security GmbH	4,3 %	3.451	3.309
Kötter Unternehmensgruppe	0,5 %	10.450	10.400
Lübecker Wachunternehmen Dr. Kurt Kleinfeldt GmbH	3,4 %	300	290
Moritz Fürst Sicherheitsdienst GmbH	0,2 %	421	420
Niedersächsische Wach- und Schließgesellschaft Eggeling & Schorling KG 4)	0,0 %	5.500	5.500
Nürnberger Wach- und Schließgesellschaft mbH	2,0 %	1.700	1.666
Phoenix Security GmbH	39,1 %	121	87
Pictt Security Solutions GmbH	50,0 %	30	20
Piepenbrock Sicherheit GmbH + Co. KG	3,5 %	3.612	3.491
Pond Security Service GmbH	-5,2 %	4.367	4.606

In alphabetischer Reihenfolge

^{*)} Daten teilweise geschätzt

Zahl der Beschäftigten der in die Studie einbezogenen Unternehmen im Bereich Sicherheitsdienstleistungen (3/3)

Unternehmen	Veränderung	Mitarbeitende Sicherheit 2022	Mitarbeitende Sicherheit 2021
Power Personen-Objekt-Werkschutz GmbH	0,0 %	1.550	1.550
PTB Sicherheitsmanagement GmbH	0,0 %	30	30
Schmalstieg GmbH Sicherheitsdienste *)	1,7 %	180	177
Schwäbisch Hall Facility Management GmbH	11,6 %	48	43
Scutum Group Central Europe GmbH	0,7 %	420	417
Secura Protect Holding GmbH	22,4 %	1.530	1.250
Securitas Holding GmbH	-4,8 %	20.000	21.000
Stölting Service Group GmbH	-1,8 %	3.790	3.860
Vebego Facility Services B.V. & Co. KG 5)	-13,3 %	390	450
Vollmergruppe Dienstleistungs GmbH	3,5 %	895	865
W.I.S. Sicherheit + Service GmbH & Co. KG	-6,5 %	3.438	3.678
Westfälischer Wachschutz GmbH & Co. KG	-2,4 %	328	336
Wisag Sicherheit & Service Holding GmbH & Co. KG	-0,2 %	4.750	4.760
WSO/ATG-Gruppe (WSO Sicherheitsdienst GmbH + ATG Sicherheitstechnik GmbH)	0,0 %	180	180
ZST Security Service Consulting and Technology GmbH	-18,4 %	40	49

In alphabetischer Reihenfolge

^{*)} Daten teilweise geschätzt

LÜNENDONK **5**

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

Unternehmen	Veränderung	Beschäftigte gesamt 2022	Beschäftigte gesamt 2021
All Service Sicherheitsdienste GmbH	5,1 %	3.559	3.385
Alpha Security GmbH	23,5 %	42	34
Ardor SE	4,2 %	1.090	1.046
Arlt Wach-, Schließ- und Schutzdienst GmbH	0,0 %	370	370
ASK Allgemeine Sicherheits- und Kontrollgesellschaft mbH Berlin	17,6 %	1.000	850
Bayern Corporate Services GmbH	-4,8 %	119	125
Bewachungsinstitut Eufinger GmbH *)	0,0 %	1.200	1.200
big.bechtold-gruppe	-3,6 %	2.553	2.649
Ciborius Gruppe	4,2 %	1.245	1.195
City Schutz GmbH	11,4 %	1.112	998
Condor Gruppe	3,8 %	686	661
Dussmann Group	1,2 %	16.900	16.700
ESD Sicherheitsdienst GmbH 1)	22,1 %	1.546	1.266
ESS – Erlanger Sicherheits-Service GmbH *)	2,6 %	400	390
Gegenbauer Sicherheitsdienste GmbH 2)	2,8 %	2.547	2.477
Hauschildt & Blunck Wach- und Objektschutz GmbH & Co. KG	2,0 %	249	244

In alphabetischer Reihenfolge

^{*)} Daten teilweise geschätzt

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

Unternehmen	Veränderung	Beschäftigte gesamt 2022	Beschäftigte gesamt 2021
Henning Facility Services GmbH	8,6 %	1.656	1.525
ICTS Protect Germany GmbH 3)	7,2 %	1.736	1.620
Industrie- und Werkschutz Mundt GmbH	2,0 %	252	247
ISS Facility Services Holding GmbH	-3,5 %	10.963	11.364
IWS Industrie-Werkschutz GmbH	-3,2 %	765	790
Kieler Wach- und Sicherheitsgesellschaft mbH & Co. KG	9,3 %	11.150	10.200
Klüh Security GmbH	3,9 %	19.471	18.739
Kötter Unternehmensgruppe	-5,5 %	15.600	16.500
Lübecker Wachunternehmen Dr. Kurt Kleinfeldt GmbH	3,4 %	300	290
Moritz Fürst Sicherheitsdienst GmbH	0,2 %	421	420
Niedersächsische Wach- und Schließgesellschaft Eggeling & Schorling KG 4)	0,0 %	5.500	5.500
Nürnberger Wach- und Schließgesellschaft mbH	2,0 %	1.700	1.666
Phoenix Security GmbH	39,1 %	121	87
Pictt Security Solutions GmbH	43,5 %	33	23
Piepenbrock Sicherheit GmbH + Co. KG	-0,2 %	26.750	26.800
Pond Security Service GmbH	-5,0 %	4.482	4.716

In alphabetischer Reihenfolge

^{*)} Daten teilweise geschätzt

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

Unternehmen	Veränderung	Beschäftigte gesamt 2022	Beschäftigte gesamt 2021
Power Personen-Objekt-Werkschutz GmbH	0,0 %	1.650	1.650
PTB Sicherheitsmanagement GmbH	0,0 %	30	30
Schmalstieg GmbH Sicherheitsdienste *)	1,7 %	180	177
Schwäbisch Hall Facility Management GmbH	0,0 %	550	550
Scutum Group Central Europe GmbH	0,7 %	420	417
Secura Protect Holding GmbH	22,4 %	1.530	1.250
Securitas Holding GmbH	-4,8 %	20.000	21.000
Stölting Service Group GmbH	-0,6 %	14.320	14.400
Vebego Facility Services B.V. & Co. KG 5)	0,1 %	8.530	8.520
Vollmergruppe Dienstleistungs GmbH	2,6 %	1.550	1.510
W.I.S. Sicherheit + Service GmbH & Co. KG	-5,6 %	3.954	4.187
Westfälischer Wachschutz GmbH & Co. KG	-2,4 %	328	336
Wisag Sicherheit & Service Holding GmbH & Co. KG	6,7 %	33.097	31.008
WSO/ATG-Gruppe (WSO Sicherheitsdienst GmbH + ATG Sicherheitstechnik GmbH)	0,0 %	245	245
ZST Security Service Consulting and Technology GmbH	-18,4 %	40	49

In alphabetischer Reihenfolge

^{*)} Daten teilweise geschätzt

Unternehmen bewerten private soziale Netzwerke für Rekrutierung als wichtiger als Jobbörsen

Social Media (Facebook, Instagram, Twitter etc.)

Mitarbeitende werben Mitarbeitende

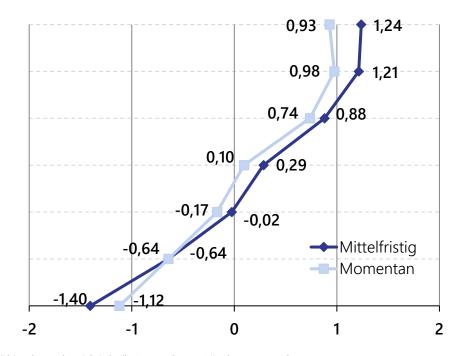
Neutrale Online-Jobbörsen (Stepstone, Indeed etc.)

Branchenspezifische Online-Jobbörsen

Job-Messen

Bundesagentur für Arbeit

Printmedien



Bedeutung von Rekrutierungstools momentan und bis 2025; Skala von –2 = "unbedeutend" bis +2 = "sehr wichtig"; alle Unternehmen; Mittelwerte; n = 42

Top 25 messen privaten Social Media besonders hohe Bedeutung bei

Social Media (Facebook, Instagram, Twitter etc.)

Mitarbeitende werben Mitarbeitende

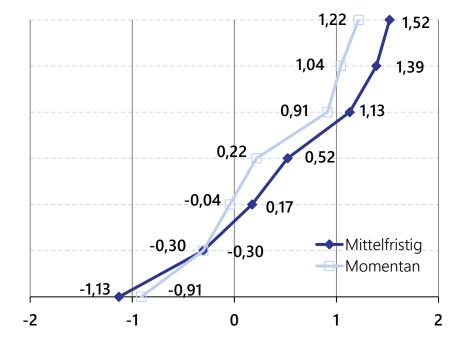
Neutrale Online-Jobbörsen (Stepstone, Indeed etc.)

Branchenspezifische Online-Jobbörsen

Job-Messen

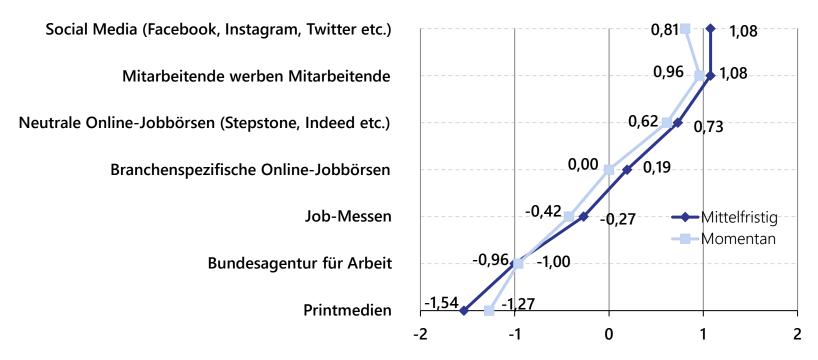
Bundesagentur für Arbeit

Printmedien



Bedeutung von Rekrutierungstools momentan und bis 2025; Skala von -2 = "unbedeutend" bis +2 = "sehr wichtig"; Top 25; Mittelwerte

Printmedien verlieren für Security-Spezialisten für Personalgewinnung an Bedeutung



Bedeutung von Rekrutierungstools momentan und bis 2025; Skala von -2 = "unbedeutend" bis +2 = "sehr wichtig"; Security-Spezialisten; Mittelwerte

FS-Dienstleister sehen in virtuellen und privaten sozialen Netzwerken das größte Rekrutierungspotenzial

Social Media (Facebook, Instagram, Twitter etc.)

Mitarbeitende werben Mitarbeitende

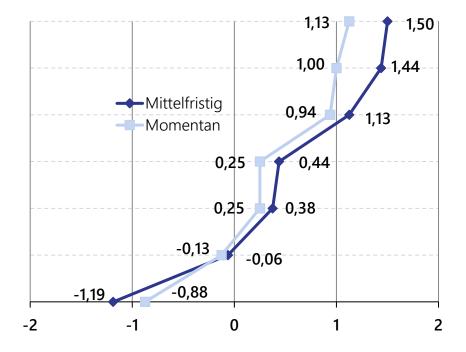
Neutrale Online-Jobbörsen (Stepstone, Indeed etc.)

Branchenspezifische Online-Jobbörsen

Job-Messen

Bundesagentur für Arbeit

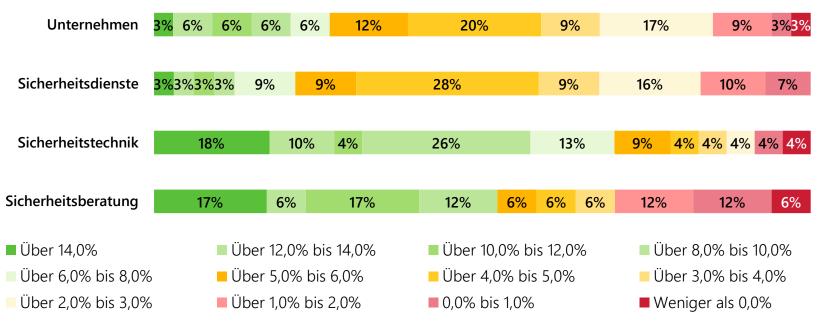
Printmedien



Bedeutung von Rekrutierungstools momentan und bis 2025; Skala von -2 = "unbedeutend" bis +2 = "sehr wichtig"; FS-Unternehmen; Mittelwerte

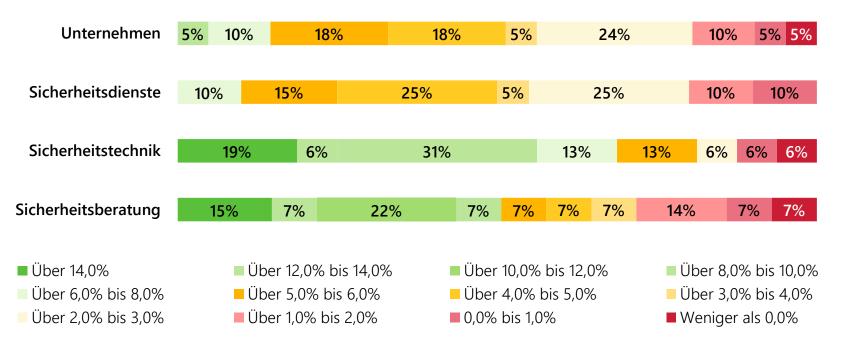


Dienstleister erreichen höchste Rendite mit Sicherheitstechnik



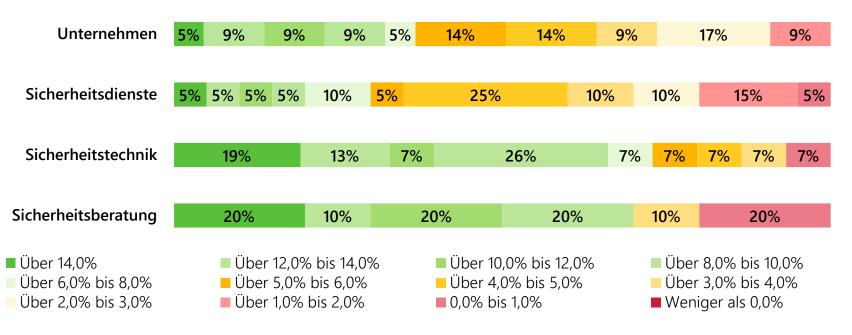
Umsatzrendite 2022 (EBIT/Gesamtumsatz); diese Unternehmensangaben können durch Lünendonk nicht verifiziert werden; alle Unternehmen; Häufigkeitsverteilung; n = 43

Top 25 erreichen höhere Umsatzrenditen mit Sicherheitstechnik als mit anderen Leistungen



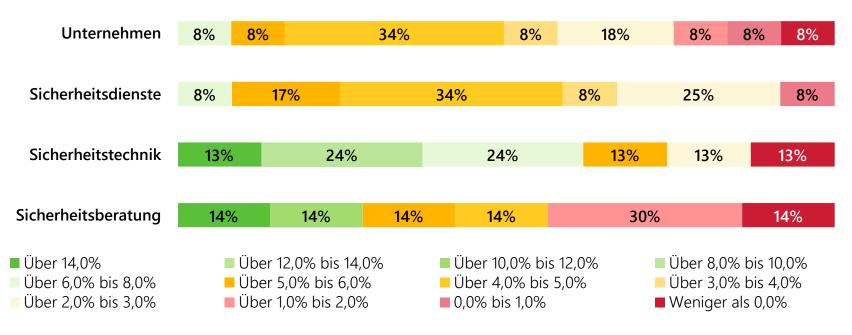
Umsatzrendite 2022 (EBIT/Gesamtumsatz); diese Unternehmensangaben können durch Lünendonk nicht verifiziert werden; Top 25; Häufigkeitsverteilung

50 Prozent der Security-Spezialisten erreichen eine zweistellige Umsatzrendite mit Sicherheitsberatung



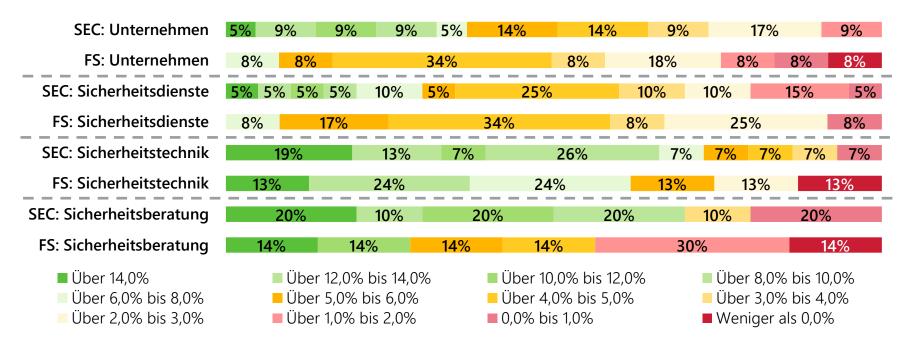
Umsatzrendite 2022 (EBIT/Gesamtumsatz); diese Unternehmensangaben können durch Lünendonk nicht verifiziert werden; Security-Spezialisten; Häufigkeitsverteilung

FS-Dienstleister erzielen hohe Renditen vor allem mit Technik und Beratung



Umsatzrendite 2022 (EBIT/Gesamtumsatz); diese Unternehmensangaben können durch Lünendonk nicht verifiziert werden; FS-Multidienstleister; Häufigkeitsverteilung

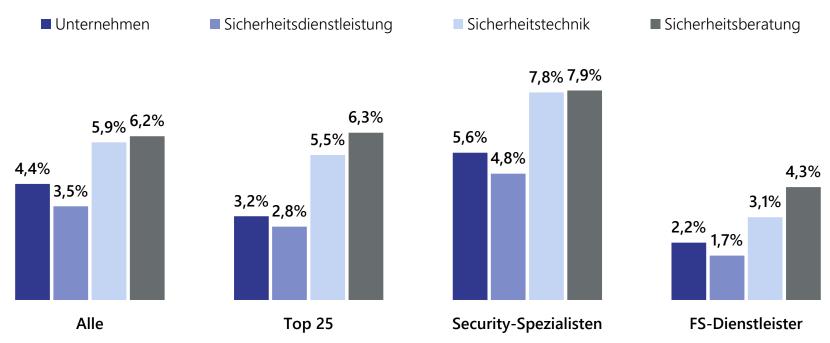
Security-Spezialisten erreichen höhere Rendite als FS-Dienstleister



Umsatzrendite 2022 (EBIT/Gesamtumsatz); diese Unternehmensangaben können durch Lünendonk nicht verifiziert werden; FS-Multidienstleister und Security-Spezialisten; Häufigkeitsverteilung

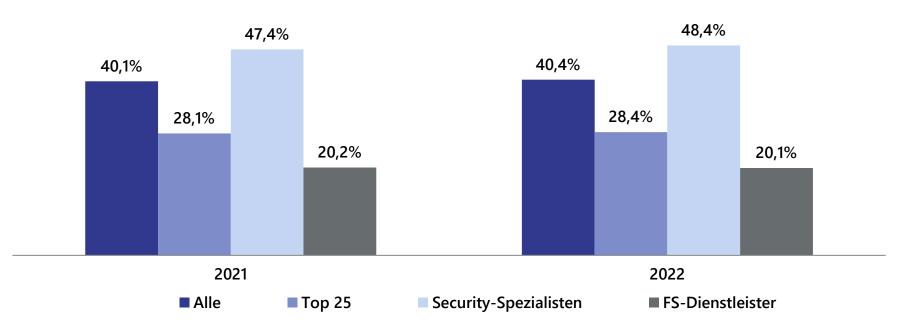
FS

Prognostizierte Entwicklung der Umsatzrendite in den nächsten drei Jahren



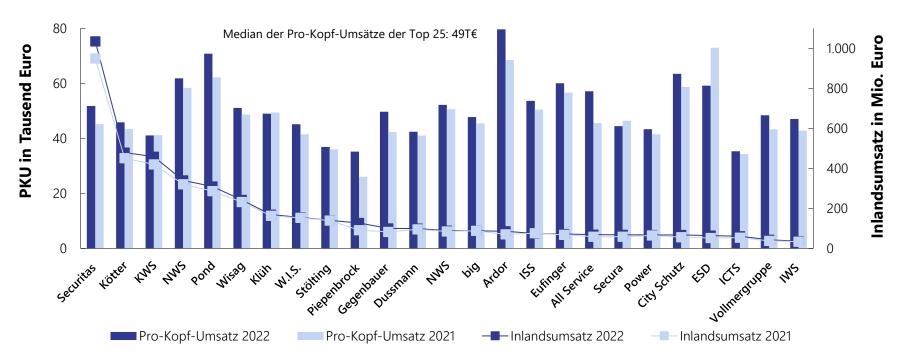
Entwicklung der Umsatzrendite (EBIT in den kommenden drei Jahren) je Segment; alle Unternehmen: n = 26; Sicherheitsdienstleistung: n = 25; Sicherheitsdennik: n = 20; Sicherheitsberatung: n = 19; Top 25; Security-Spezialisten; FS-Unternehmen; Mittelwerte

Eigenkapitalquote liegt im Durchschnitt bei 40 Prozent



Wie hoch war die Eigenkapitalquote Ihres Unternehmens? Alle Unternehmen; 2021: n = 26: 2022: n = 25; Top 25; Security-Spezialisten; FS-Unternehmen; Mittelwerte

Vergleich der Pro-Kopf-Umsätze der Top 25



Vergleich des Pro-Kopf-Umsatzes in Tausend Euro mit dem Inlandsumsatz mit Sicherheit des Jahres 2021 und 2022 der Top 25 in Millionen Euro

Alle Top 10

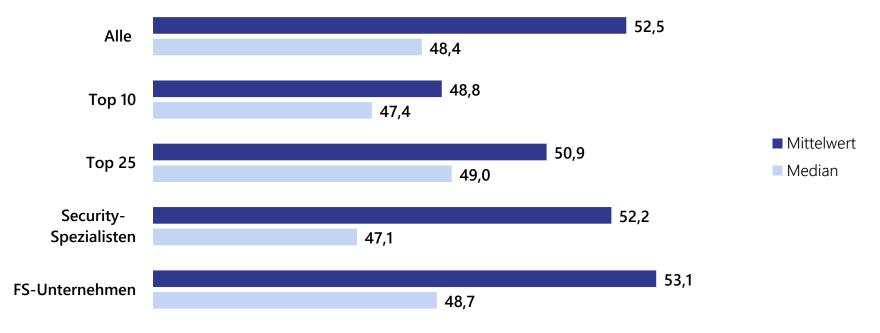
Top 25

|Security

ity

Vergleich der Pro-Kopf-Umsätze 2022 nach Auswertungsgruppen

FS



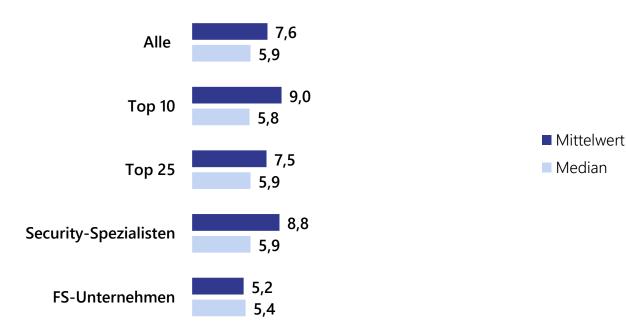
Pro-Kopf-Umsatz mit Sicherheit 2022; nach Auswertungsgruppen; Angaben in Tausend Euro; Mediane und Mittelwerte; n = 47

Alle Top 10 Top 25

Security



Vergleich der Veränderung der Pro-Kopf-Umsätze nach Auswertungsgruppen



Veränderung der Pro-Kopf-Umsätze (Sicherheit) von 2021 auf 2022; nach Auswertungsgruppen; Angaben in Tausend Euro; Mediane und Mittelwerte; n = 47

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

Unternehmen	Veränderung	Pro-Kopf-Umsatz mit Sicherheitsleistungen 2022	Pro-Kopf-Umsatz mit Sicherheitsleistungen 2021
All Service Sicherheitsdienste GmbH	25,4 %	57,1	45,6
Alpha Security GmbH	34,9 %	11,9	8,8
Ardor SE	16,3 %	79,6	68,5
Arlt Wach-, Schließ- und Schutzdienst GmbH	11,9 %	30,5	27,3
ASK Allgemeine Sicherheits- und Kontrollgesellschaft mbH Berlin	-5,6 %	18,1	19,2
Bayern Corporate Services GmbH	11,9 %	85,6	76,5
Bewachungsinstitut Eufinger GmbH *)	5,9 %	60,0	56,7
big.bechtold-gruppe	5,2 %	47,8	45,4
Ciborius Gruppe	0,3 %	31,2	31,1
City Schutz GmbH	8,1 %	63,4	58,7
Condor Gruppe	4,0 %	51,7	49,8
Dussmann Group	3,3 %	42,4	41,0
ESD Sicherheitsdienst GmbH 1)	-18,9 %	59,1	72,9
ESS – Erlanger Sicherheits-Service GmbH *)	10,5 %	42,5	38,5
Gegenbauer Sicherheitsdienste GmbH 2)	17,4 %	49,7	42,3

In alphabetischer Reihenfolge

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

Unternehmen	Veränderung	Pro-Kopf-Umsatz mit Sicherheitsleistungen 2022	Pro-Kopf-Umsatz mit Sicherheitsleistungen 2021
Hauschildt & Blunck Wach- und Objektschutz GmbH & Co. KG	8,4 %	34,9	32,2
Henning Facility Services GmbH	-17,2 %	29,7	35,8
ICTS Protect Germany GmbH 3)	2,8 %	35,3	34,3
Industrie- und Werkschutz Mundt GmbH	-4,0 %	115,1	119,8
ISS Facility Services Holding GmbH	6,3 %	53,6	50,5
IWS Industrie-Werkschutz GmbH	10,0 %	47,1	42,8
Kieler Wach- und Sicherheitsgesellschaft mbH & Co. KG	-0,2 %	41,1	41,2
Klüh Security GmbH	-0,8 %	49,0	49,4
Kötter Unternehmensgruppe	5,7 %	45,8	43,4
Lübecker Wachunternehmen Dr. Kurt Kleinfeldt GmbH	4,4 %	36,0	34,5
Moritz Fürst Sicherheitsdienst GmbH	3,5 %	39,7	38,3
Niedersächsische Wach- und Schließgesellschaft Eggeling & Schorling KG 4)	5,9 %	61,8	58,4
Nürnberger Wach- und Schließgesellschaft mbH	3,1 %	52,2	50,6
Phoenix Security GmbH	25,8 %	23,1	18,4
Pictt Security Solutions GmbH	0,0 %	50,0	50,0

In alphabetischer Reihenfolge

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

Unternehmen	Veränderung	Pro-Kopf-Umsatz mit Sicherheitsleistungen 2022	Pro-Kopf-Umsatz mit Sicherheitsleistungen 2021
Piepenbrock Sicherheit GmbH + Co. KG	34,9 %	35,2	26,1
Pond Security Service GmbH	13,8 %	70,8	62,2
Power Personen-Objekt-Werkschutz GmbH	4,5 %	43,4	41,5
PTB Sicherheitsmanagement GmbH	25,0 %	83,3	66,7
Schmalstieg GmbH Sicherheitsdienste *)	4,7 %	63,9	61,0
Schwäbisch Hall Facility Management GmbH	-16,5 %	114,6	137,2
Scutum Group Central Europe GmbH	8,3 %	86,2	79,6
Secura Protect Holding GmbH	-4,2 %	44,4	46,4
Securitas Holding GmbH	14,5 %	51,8	45,2
Stölting Service Group GmbH	2,4 %	36,9	36,0
Vebego Facility Services B.V. & Co. KG 5)	8,4 %	43,8	40,4
Vollmergruppe Dienstleistungs GmbH	11,6 %	48,4	43,4
W.I.S. Sicherheit + Service GmbH & Co. KG	8,7 %	45,1	41,5
Westfälischer Wachschutz GmbH & Co. KG	18,1 %	41,5	35,1
Wisag Sicherheit & Service Holding GmbH & Co. KG	5,0 %	51,1	48,7

In alphabetischer Reihenfolge

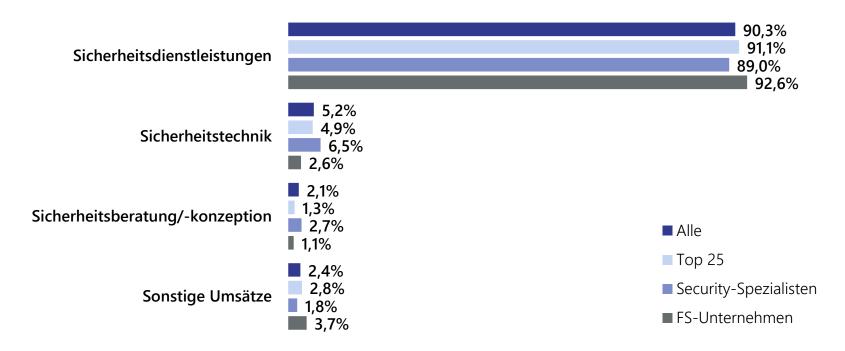


Pro-Kopf-Umsätze mit Sicherheitsleistungen der in die Studie einbezogenen Unternehmen (4/4)

Unternehmen	Veränderung	Pro-Kopf-Umsatz mit Sicherheitsleistungen 2022	Pro-Kopf-Umsatz mit Sicherheitsleistungen 2021
WSO/ATG-Gruppe (WSO Sicherheitsdienst GmbH + ATG Sicherheitstechnik GmbH)	0,0 %	94,4	94,4
ZST Security Service Consulting and Technology GmbH	32,3 %	67,5	51,0

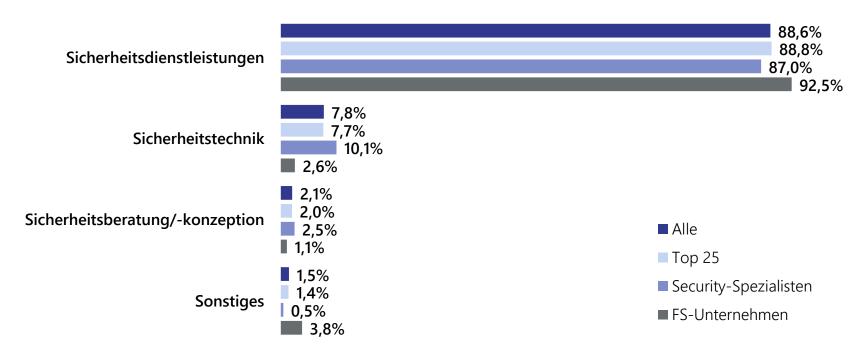


Beratung und Technik sind über alle Teilnehmer hinweg Nischenleistungen



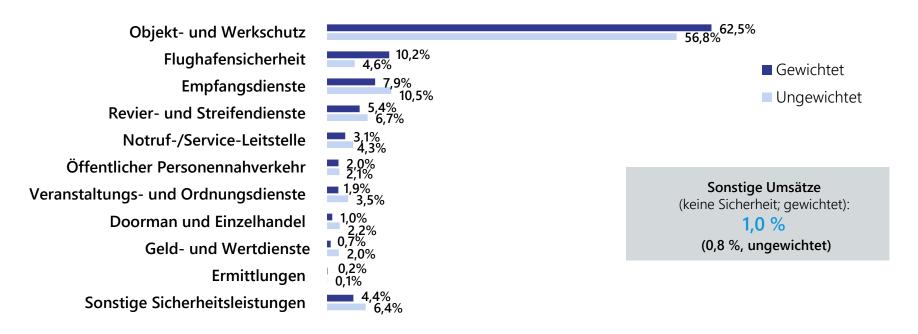
Top 25

Sicherheitsdienstleistungen sind auch gewichtet nach Inlandsumsatz dominierende Leistung bei den Anbietern



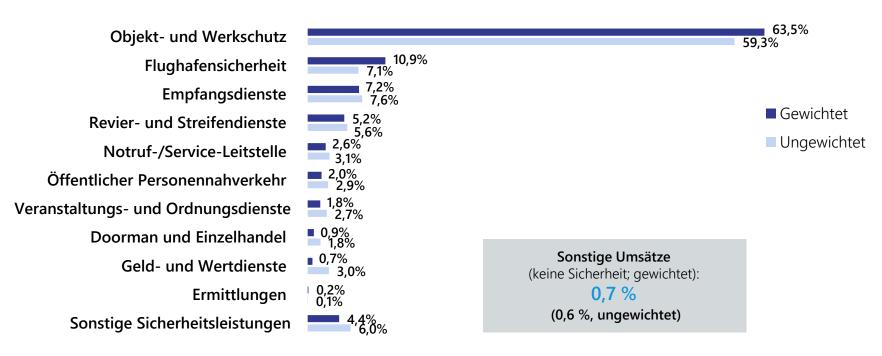
Tätigkeitsfelder 2022; nach Auswertungsgruppen; Mittelwerte; gewichtet nach Inlandsumsatz; n = 38

Gewichtet nach Inlandsumsatz steigt die Bedeutung von Objekt- und Werkschutz im Portfolio der Teilnehmer



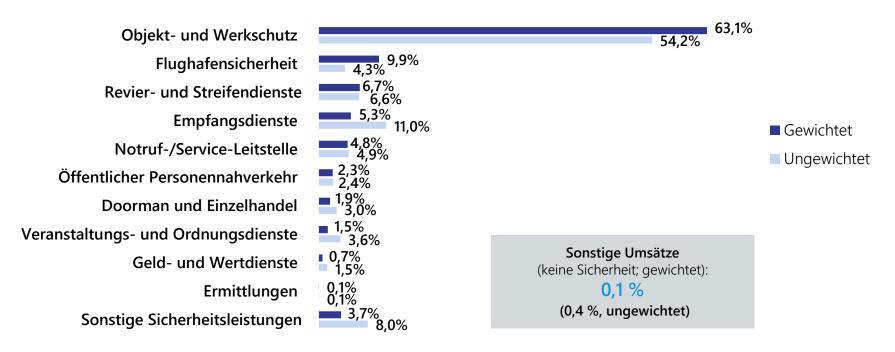
Leistungsspektrum 2022; alle Unternehmen; bereinigt um statistische Ausreißer, gewichtet nach Inlandsumsatz und ungewichtet; alle Unternehmen; Mittelwerte; n = 34

Flughafensicherheit hat gewichtet nach Inlandsumsatz höheren Stellenwert im Portfolio der Top 25



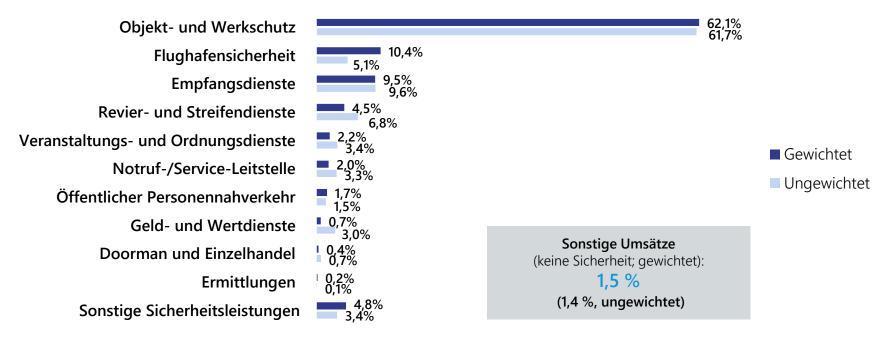
Leistungsspektrum 2022; Top 25; bereinigt um statistischen Ausreißer, gewichtet nach Inlandsumsatz und ungewichtet; Mittelwerte

Leistungen im Bereich Doorman und Einzelhandel bei Security-Spezialisten wenig bedeutsam



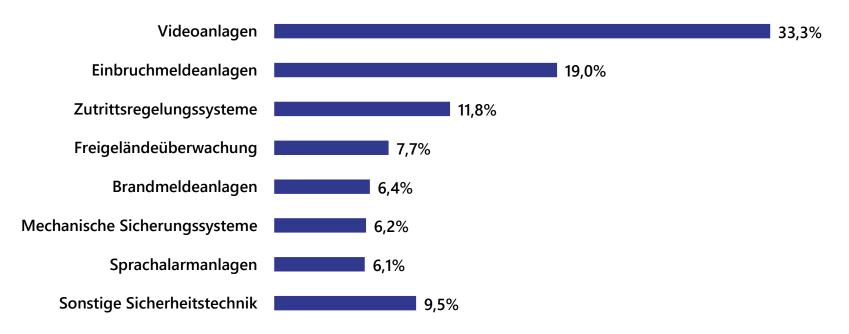
Leistungsspektrum 2022; Security-Spezialisten; bereinigt um statistischen Ausreißer, gewichtet nach Inlandsumsatz und ungewichtet; Mittelwerte

Gewichtet nach Inlandsumsatz steht Objekt- und Werkschutz für rund 60 Prozent des Portfolios von FS-Unternehmen



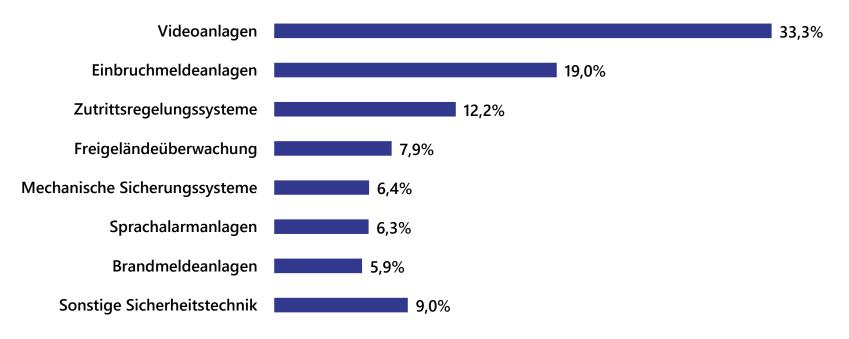
Leistungsspektrum 2022; FS-Unternehmen; bereinigt um statistischen Ausreißer, gewichtet nach Inlandsumsatz und ungewichtet; Mittelwerte

Videoanlagen haben in der Sicherheitstechnik an Bedeutung gewonnen



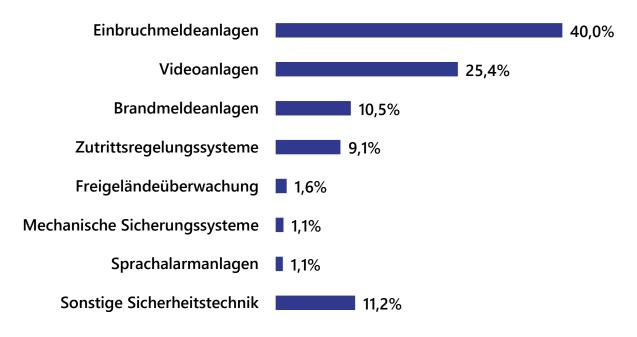
Umsatzanteil Sicherheitstechnikleistungen 2022; alle Unternehmen; gewichtet nach Inlandsumsatz; Mittelwerte; n = 19

Detailliertes Leistungsspektrum der Top 25 innerhalb der Sicherheitstechnik



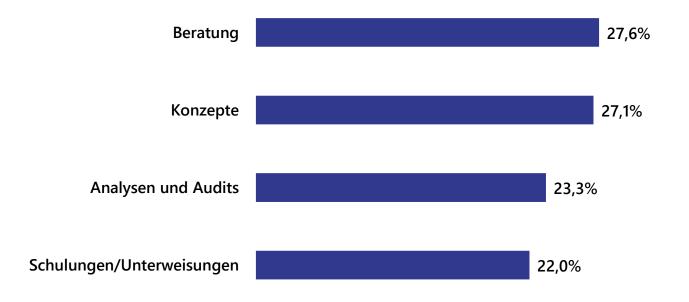
Umsatzanteil Sicherheitstechnikleistungen 2022; Top 25; gewichtet nach Inlandsumsatz; Mittelwerte

Detailliertes Leistungsspektrum der Security-Spezialisten innerhalb der Sicherheitstechnik



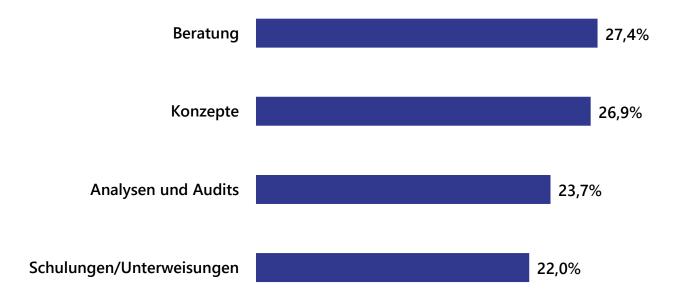
Umsatzanteil Sicherheitstechnikleistungen 2022; Security-Spezialisten; gewichtet nach Inlandsumsatz; Mittelwerte

Gewichtet nach Inlandsumsatz spielen Beratung und Konzepte eine gleich große Rolle



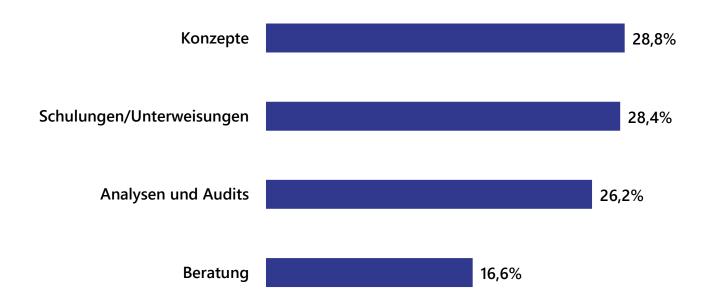
Verteilung der Leistungen innerhalb der Sicherheitsberatung 2022; alle Unternehmen; gewichtet nach Inlandsumsatz; Mittelwerte; n = 23

Top 25 unterscheiden sich kaum von den übrigen Teilnehmern



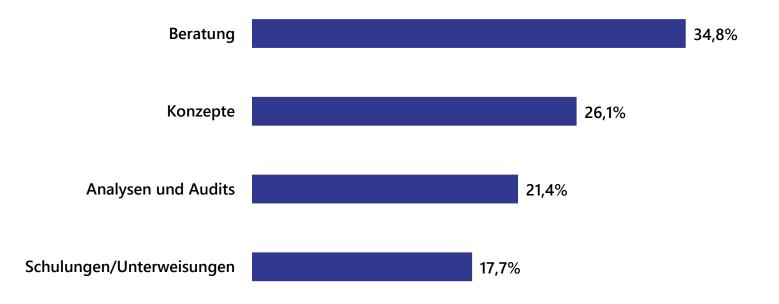
Verteilung der Leistungen innerhalb der Sicherheitsberatung 2022; Top 25; gewichtet nach Inlandsumsatz; Mittelwerte

Schulungen und Unterweisungen spielen im Portfolio von Security-Spezialisten eine größere Rolle als bei den anderen



Verteilung der Leistungen innerhalb der Sicherheitsberatung 2022; Security-Spezialisten; gewichtet nach Inlandsumsatz; Mittelwerte

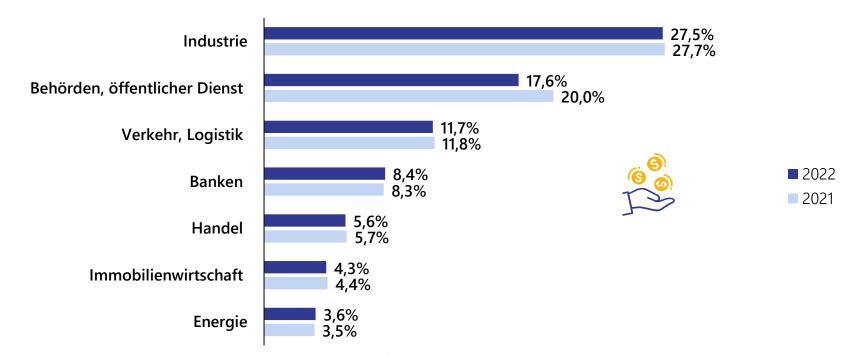
Bei FS-Unternehmen ist Beratung stärker vertreten als bei den übrigen Teilnehmern



Verteilung der Leistungen innerhalb der Sicherheitsberatung 2022; FS-Unternehmen; gewichtet nach Inlandsumsatz; Mittelwerte

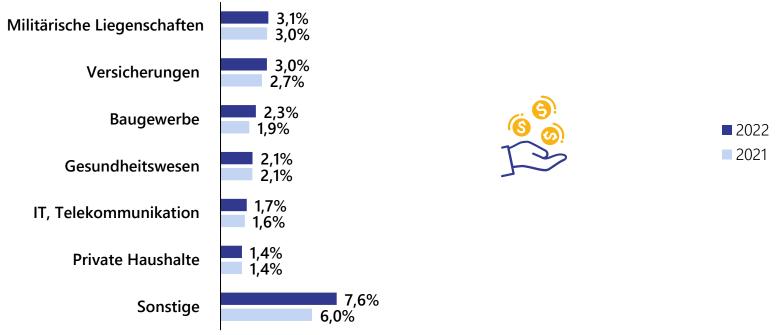


Umsatz mit Behörden geht anteilig zurück



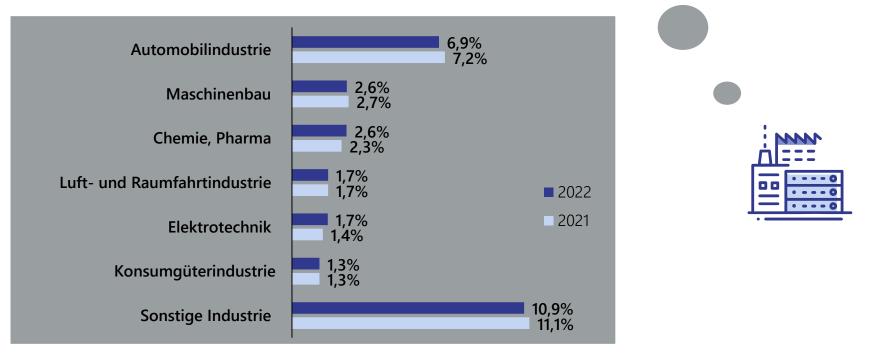
Marktsektoren 2022 und 2021; alle Unternehmen (1/3); bereinigt um statistische Ausreißer; Mittelwerte; n =28

Leichte Umsatzsteigerungen in den Sektoren Versicherungen und Bau



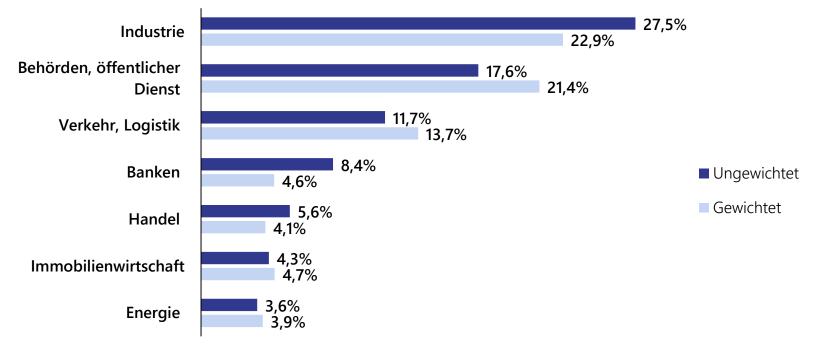
Marktsektoren 2022 und 2021; alle Unternehmen (2/3); bereinigt um statistische Ausreißer; Mittelwerte; n = 28

Elektrotechnik sowie Chemie/Pharma mit steigender Tendenz



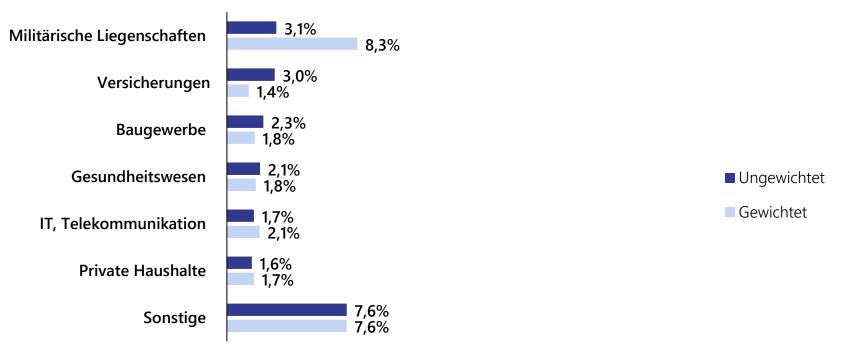
Marktsektoren 2021 und 2022: Industrie; alle Unternehmen (3/3); bereinigt um statistische Ausreißer; Mittelwerte; n = 28

Gewichtet nach Inlandsumsatz ist die Industrie der wichtigste Kundensektor



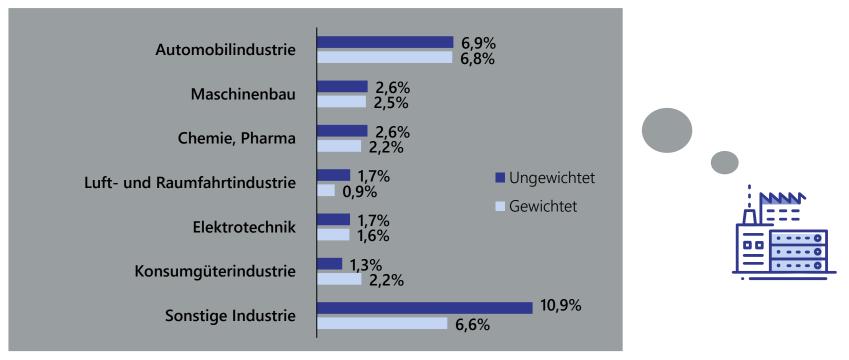
Marktsektoren 2022; alle Unternehmen (1/3); gewichtet nach Inlandsumsatz und ungewichtet; Mittelwerte; n = 28

Durch Gewichtung gewinnen militärische Liegenschaften an Bedeutung



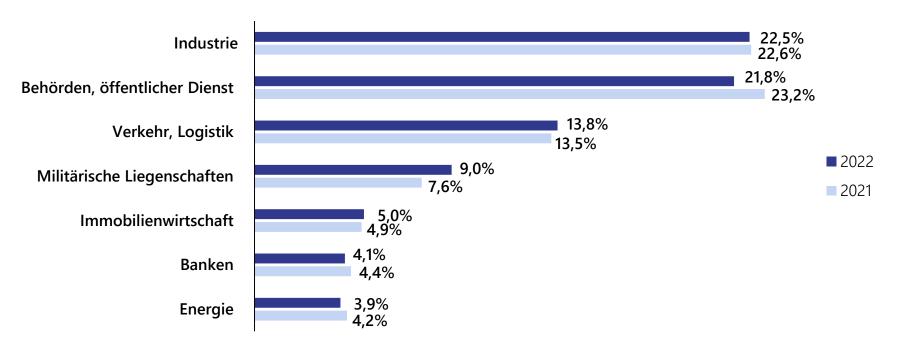
Marktsektoren 2022; alle Unternehmen (2/3); gewichtet nach Inlandsumsatz und ungewichtet; Mittelwerte; n = 28

Gewichtung hat kaum Einfluss auf Umsatzverteilung innerhalb der Industrie



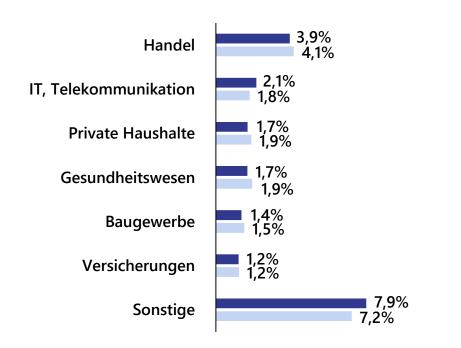
Marktsektoren 2022; alle Unternehmen (3/3); gewichtet nach Inlandsumsatz und ungewichtet; Mittelwerte; n = 28

Militärische Liegenschaften werden für Top 25 bedeutsamer



Marktsektoren 2021 und 2022; Top 25 (1/3); gewichtet nach Inlandsumsatz; Mittelwerte

Top 25 steigern Umsätze im sonstigen Bereich Veranstaltungen werden 2022 wieder bedeutsam

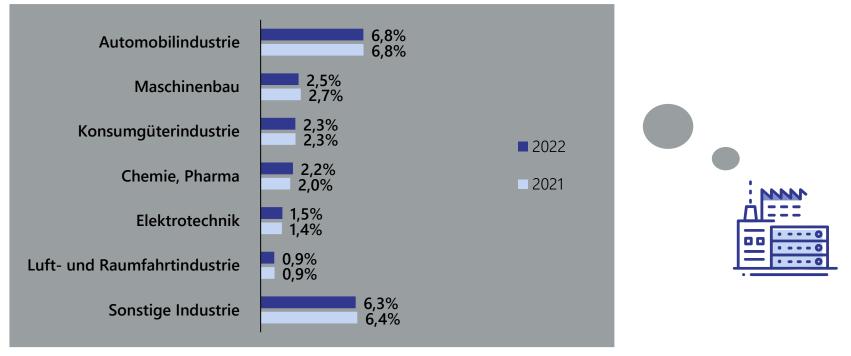


2022

2021

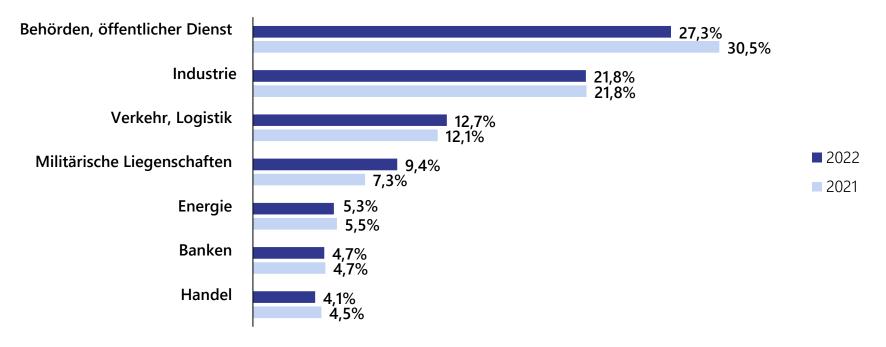
Marktsektoren 2021 und 2022; Top 25 (2/3); gewichtet nach Inlandsumsatz; Mittelwerte

Leichte Anstiege bei Chemie/Pharma



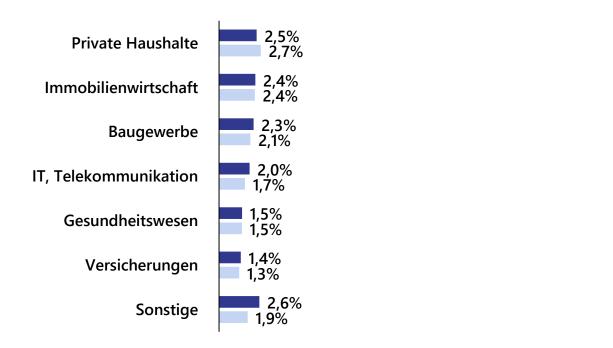
Marktsektoren 2021 und 2022; Top 25 (3/3); gewichtet nach Inlandsumsatz; Mittelwerte

Industrie und öffentliche Hand bleiben für Security-Spezialisten wichtigste Kundenbranchen



Marktsektoren 2021 und 2022; Security-Spezialisten (1/3); gewichtet nach Inlandsumsatz; Mittelwerte

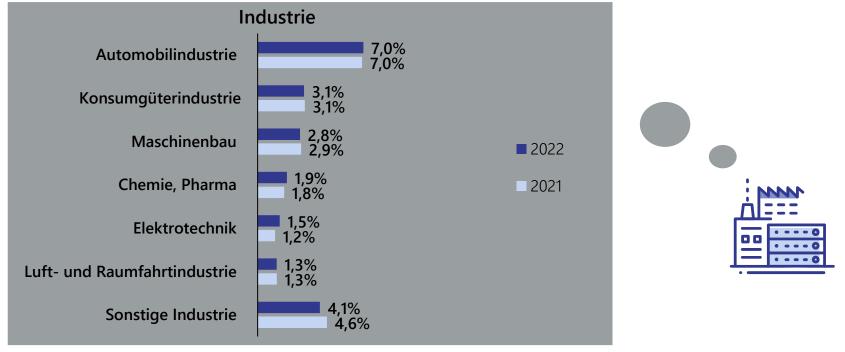
Bau und IT steigen bei Security-Spezialisten leicht an



■ 2022 ■ 2021

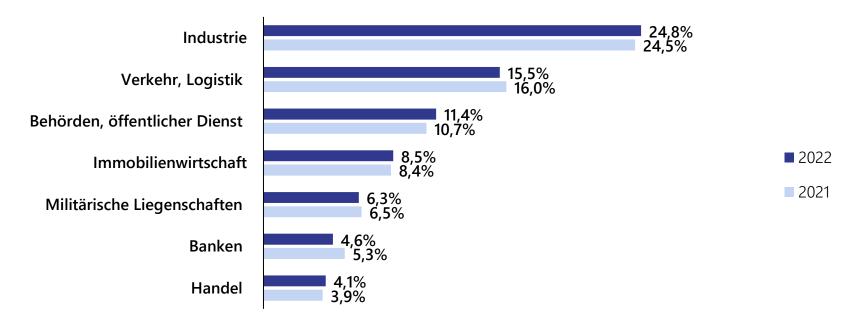
Marktsektoren 2021 und 2022; Security-Spezialisten (2/3); gewichtet nach Inlandsumsatz; Mittelwerte

Security-Spezialisten steigern Umsätze mit Elektrotechnik



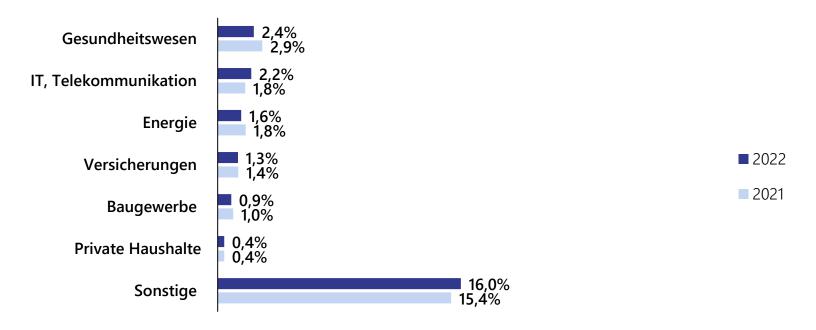
Marktsektoren 2021 und 2022; Security-Spezialisten (3/3); gewichtet nach Inlandsumsatz; Mittelwerte

Banken verlieren für FS-Dienstleister an Bedeutung



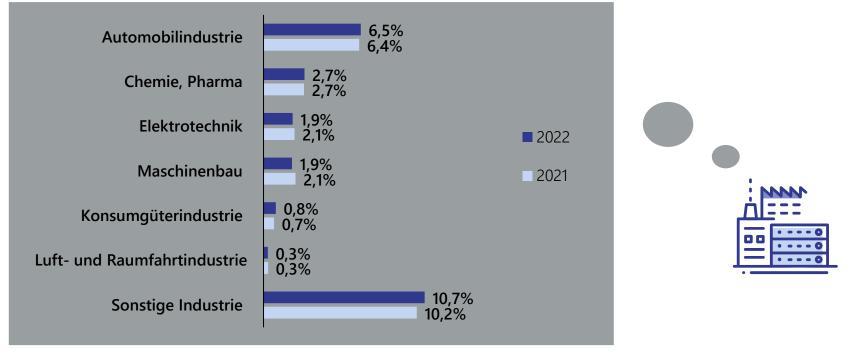
Marktsektoren 2021 und 2022; FS-Unternehmen (1/3); gewichtet nach Inlandsumsatz; Mittelwerte

FS-Unternehmen erhöhen Marktumsatz mit IT und Telekommunikation



Marktsektoren 2021 und 2022; FS-Unternehmen (2/3); gewichtet nach Inlandsumsatz; Mittelwerte

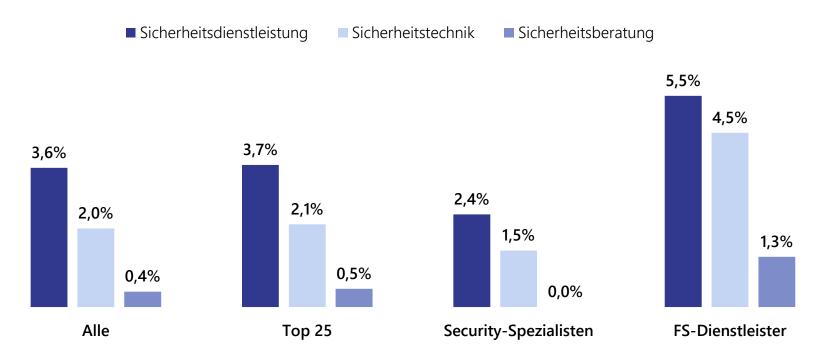
FS-Unternehmen steigern Umsätze in der sonstigen Industrie



Marktsektoren 2021 und 2022; FS-Unternehmen (3/3); gewichtet nach Inlandsumsatz; Mittelwerte

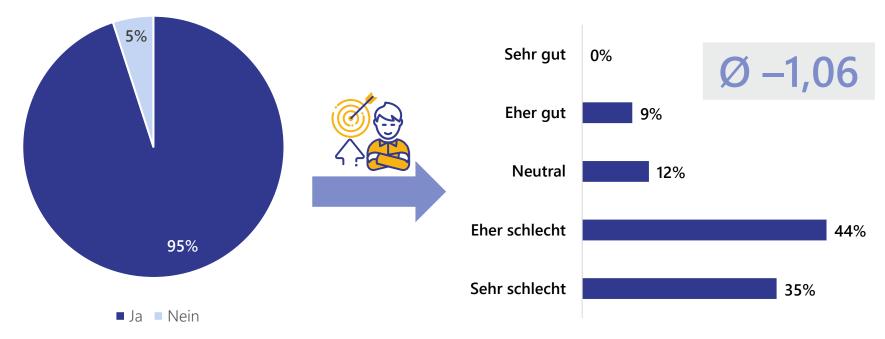
FS

Umsatzanteil der Kunden aus der Sicherheitsbranche (eigene Subunternehmerschaft)



Umsatzanteil der Kunden aus der Sicherheitsbranche (eigene Subunternehmen); nach Auswertungsgruppen; Mittelwerte; n = 28

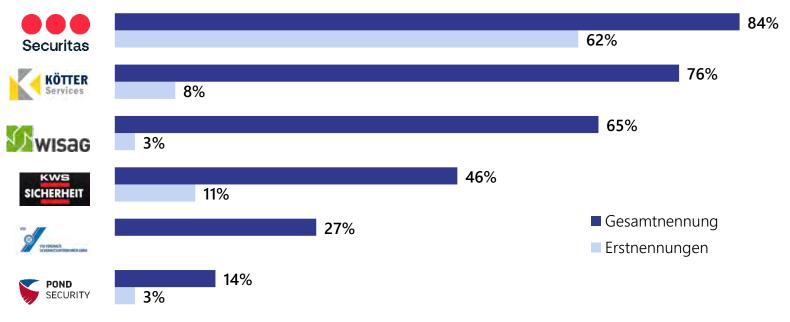
Mehrheit beteiligt sich an öffentlichen Ausschreibungen Qualität der Ausschreibungen wird überwiegend negativ bewertet



Nehmen Sie an Ausschreibungen durch die öffentliche Hand teil? Häufigkeitsverteilung; n = 37 Wenn ja, wie bewerten Sie die Qualität hinsichtlich der Vergabekriterien dieser Ausschreibungen?;Skala von –2 = "sehr schlecht" bis +2 = "sehr gut"; alle Unternehmen; Mittelwerte; n = 34

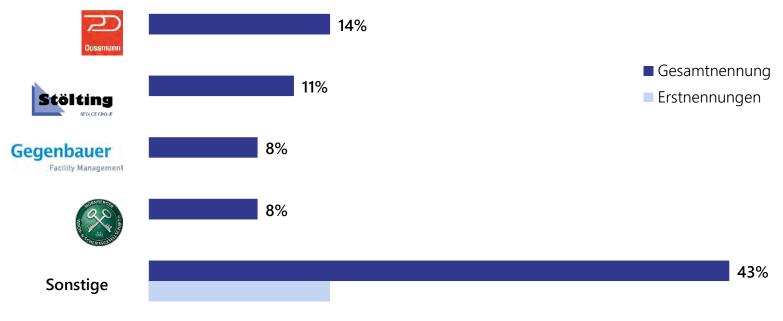


Securitas, Kötter und Wisag sind wichtigste Wettbewerber im Gesamtmarkt



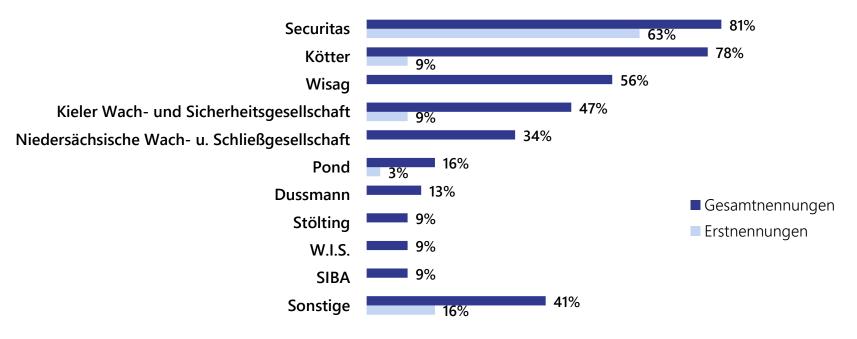
Wichtigste Wettbewerber im Sicherheits-Gesamtmarkt (1/2); fünf Antwortmöglichkeiten; Angabe als Verhältnis zu den möglichen Nennungen; nur Unternehmen mit mehr als zwei Nennungen; Häufigkeitsverteilung; n = 37

Dussmann wird stärker als wichtiger Mitbewerber wahrgenommen



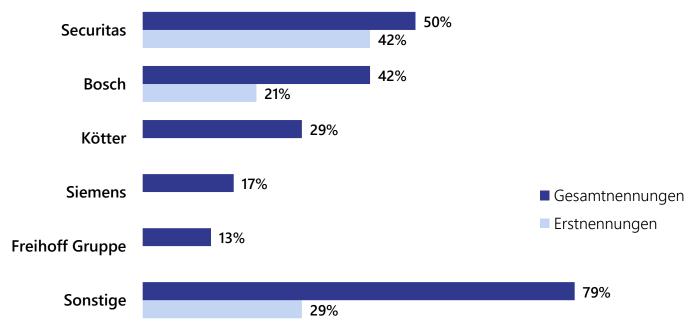
Wichtigste Wettbewerber im Sicherheits-Gesamtmarkt (2/2); fünf Antwortmöglichkeiten; Angabe als Verhältnis zu den möglichen Nennungen; nur Unternehmen mit mehr als zwei Nennungen; Häufigkeitsverteilung; n = 37

Securitas, Kötter und Wisag wichtigste Wettbewerber im Markt für Sicherheitsdienstleistungen



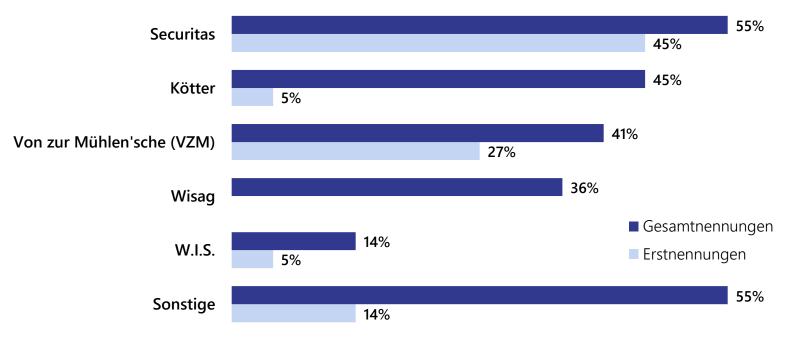
Wichtigste Wettbewerber im Sicherheitsdienstleistungsmarkt; fünf Antwortmöglichkeiten; Angabe als Verhältnis zu den möglichen Nennungen; nur Unternehmen mit mehr als zwei Nennungen; alle Unternehmen; Häufigkeitsverteilung; n = 32

Securitas und Bosch als wichtigste Wettbewerber in der Sicherheitstechnik



Wichtigste Wettbewerber im Sicherheitstechnikmarkt; fünf Antwortmöglichkeiten; Angabe als Verhältnis zu den möglichen Nennungen; nur Unternehmen mit mehr als zwei Nennungen; alle Unternehmen; Häufigkeitsverteilung; n = 24

Securitas dominiert im Sicherheitsberatungsmarkt



Wichtigste Wettbewerber im Sicherheitsberatungsmarkt; fünf Antwortmöglichkeiten; Angabe als Verhältnis zu den möglichen Nennungen; nur Unternehmen mit mehr als zwei Nennungen; alle Unternehmen; Häufigkeitsverteilung; n = 22



Auftraggeber erwarten weiterhin steigende Nachfrage nach privaten Sicherheitsdienstleistungen

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

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

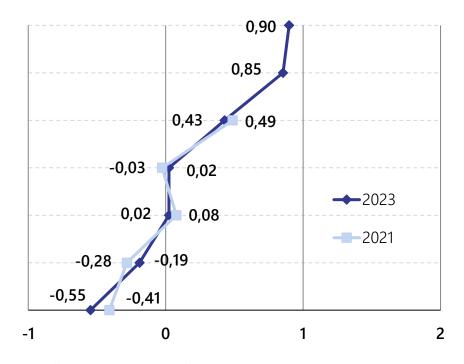
Das Image der Sicherheitsunternehmen wird sich zukünftig verbessern.

Die Sicherheitsbranche ist innovativ.

Die Sicherheitsbranche steht für Seriosität und Zuverlässigkeit.

Die derzeitige Vergütung von Sicherheitspersonal ist angemessen.

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



Einschätzung der allgemeinen Wahrnehmung der Branche durch die Auftraggeber; Skala von -2 = "Trifft gar nicht zu" bis +2 = "Trifft voll zu"; alle Unternehmen; Mittelwerte; n = 42

Kunden der Top 25 betrachten Qualität des Personals skeptisch zur Erfüllung ihrer Anforderungen

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

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

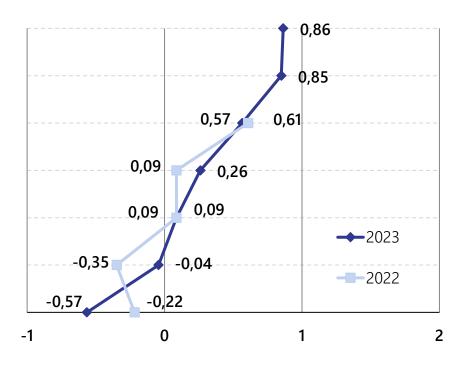
Das Image der Sicherheitsunternehmen wird sich zukünftig verbessern.

Die Sicherheitsbranche ist innovativ.

Die Sicherheitsbranche steht für Seriosität und Zuverlässigkeit.

Die derzeitige Vergütung von Sicherheitspersonal ist angemessen.

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



Einschätzung der allgemeinen Wahrnehmung der Branche durch die Auftraggeber; Skala von -2 = "Trifft gar nicht zu" bis +2 = "Trifft voll zu"; Top 25; Mittelwerte

Auftraggeber von FS-Unternehmen finden Vergütung von Personal angemessen

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

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

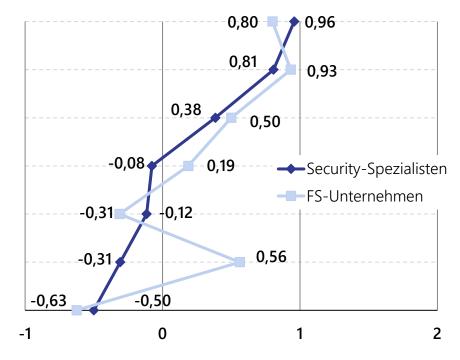
Das Image der Sicherheitsunternehmen wird sich zukünftig verbessern.

Die Sicherheitsbranche ist innovativ.

Die Sicherheitsbranche steht für Seriosität und Zuverlässigkeit.

Die derzeitige Vergütung von Sicherheitspersonal ist angemessen.

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



Einschätzung der allgemeinen Wahrnehmung der Branche durch die Auftraggeber; Skala von -2 = "Trifft gar nicht zu" bis +2 = "Trifft voll zu"; nach Auswertungsgruppen; Mittelwerte

Hohe Transparenz wird als Erfolgsfaktor gesehen Innovationen gelten als besonders zukunftsträchtig

Hohe Eigenleistungsquote

Besonders hohe Transparenz in Leistung und Abrechnung

Nachweis von Zertifizierungen

Interne Kosteneffizienz mit schlanker Unternehmensstruktur

Kapitaldecke für Investitionen

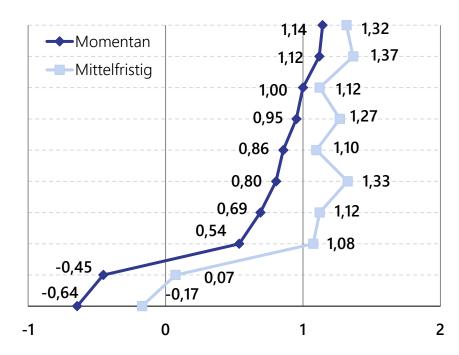
Innovative Lösungen

Wahrnehmbarer Wettbewerbsvorteil (USP)

Kombinierte Lösungen von Dienstleistung, Technik und Beratung im Angebot

Kooperation mit Anbietern für Bieter-/Arbeitsgemeinschaften

M&A – Übernahme von Unternehmen



Einflussfaktoren auf den Erfolg des Unternehmens momentan und bis 2025; Skala von -2 = "Trifft gar nicht zu" bis +2 = "Trifft voll zu"; alle Unternehmen; Mittelwerte; n = 42

Top 25 betonen interne Kosteneffizienz und schlanke Unternehmensstruktur als Erfolgsfaktor

Hohe Eigenleistungsquote

Besonders hohe Transparenz in Leistung und Abrechnung

Nachweis von Zertifizierungen

Kapitaldecke für Investitionen

Innovative Lösungen

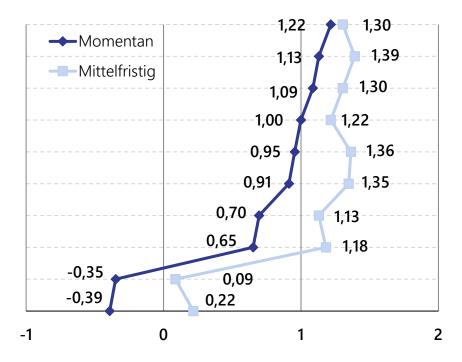
Interne Kosteneffizienz mit schlanker Unternehmensstruktur

Wahrnehmbarer Wettbewerbsvorteil (USP)

Kombinierte Lösungen von Dienstleistung, Technik und Beratung im Angebot

M&A – Übernahme von Unternehmen

Kooperation mit Anbietern für Bieter-Arbeitsgemeinschaften



Einflussfaktoren auf den Erfolg des Unternehmens momentan und bis 2025; Skala von −2 = "Trifft gar nicht zu" bis +2 = "Trifft voll zu"; Top 25; Mittelwerte

Innovative Lösungen erfahren künftig starken Bedeutungsanstieg bei Security-Spezialisten

Besonders hohe Transparenz in Leistung und Abrechnung
Interne Kosteneffizienz mit schlanker Unternehmensstruktur
Hohe Eigenleistungsguote

Kapitaldecke für Investitionen

Nachweis von Zertifizierungen

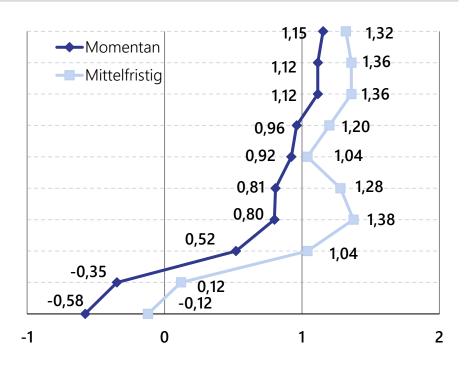
Wahrnehmbarer Wettbewerbsvorteil (USP)

Innovative Lösungen

Kombinierte Lösungen von Dienstleistung, Technik und Beratung im Angebot

Kooperation mit Anbietern für Bieter-Arbeitsgemeinschaften

M&A – Übernahme von Unternehmen



Einflussfaktoren auf den Erfolg des Unternehmens momentan und bis 2025; Security-Spezialisten; Skala von -2 = "Trifft gar nicht zu" bis +2 = "Trifft voll zu"; Mittelwerte

Anorganisches Wachstum stellt für kaum ein Facility-Service-Unternehmen eine Erfolgsstrategie dar

Hohe Eigenleistungsquote

Nachweis von Zertifizierungen

Besonders hohe Transparenz in Leistung und Abrechnung

Innovative Lösungen

Interne Kosteneffizienz mit schlanker Unternehmensstruktur

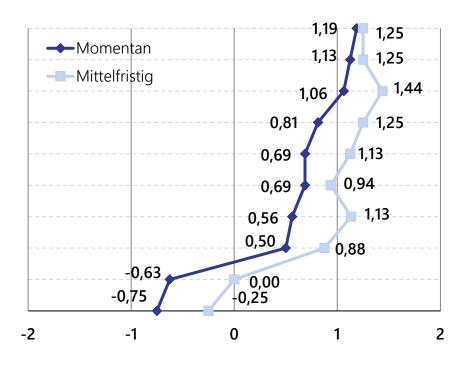
Kapitaldecke für Investitionen

Kombinierte Lösungen von Dienstleistung, Technik und Beratung im Angebot

Wahrnehmbarer Wettbewerbsvorteil (USP)

Kooperation mit Anbietern für Bieter-Arbeitsgemeinschaften

M&A – Übernahme von Unternehmen



Einflussfaktoren auf den Erfolg des Unternehmens momentan und bis 2025; FS-Unternehmen; Skala von -2 = "Trifft gar nicht zu" bis +2 = "Trifft voll zu"; Mittelwerte

Bedeutung der Zertifizierung beim Kunden zurückgegangen

Qualitätsverbesserung gegenüber bisherigem Sicherheitsdienstleister Kurzfristige Verfügbarkeit von Sicherheitspersonal

Hohe Transparenz in den Leistungen (z. B. GPS-Ortung von Personal, Protokolle)

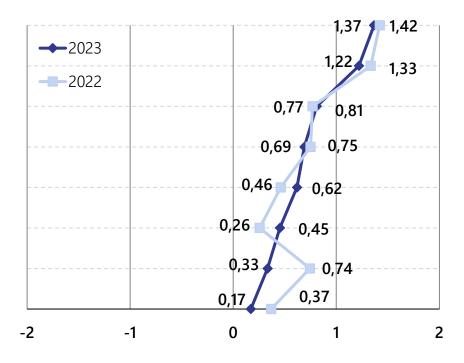
Alle Sicherheitsleistungen aus einer Hand (Dienstleistung, Technik, Beratung/Konzeption)

Kostensenkung gegenüber bisherigem Sicherheitsdienstleister

Kurzfristige Verfügbarkeit von Sicherheitstechnik

Zertifizierung nach DIN 77200

Flächendeckende überregionale Präsenz (mehrere Niederlassungen in mehreren Bundesländern)



Bewertung der Erwartungen der Kunden an das eigene Unternehmen; alle Unternehmen (1/2); Skala von -2 = "keine Erwartung" bis +2 = "große Erwartung"; Mittelwerte; n = 42

Mitgliedschaften in Verbänden werden wichtiger

Mitgliedschaften in Branchenverbänden (z. B. BDSW)

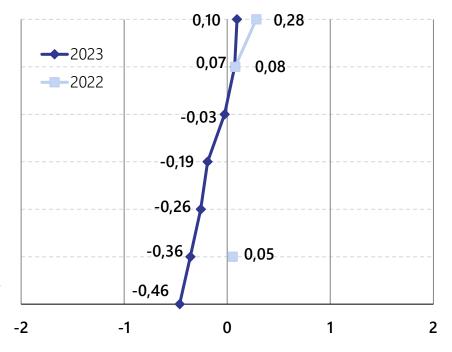
Übernahme von Vorinvestitionen in Technik/Equipment

Kunden fordern Nachhaltigkeitszertifizierung (erstmals 2023 gefragt)

Kunden fordern zunehmend eine maximale Schichtlänge von 8 Stunden (erstmals 2023 gefragt)

Der Einsatz von digitalen Lösungen (z.B. Robotik) (erstmals 2023 gefragt)

Zertifizierung nach DIN EN 50518 Der Einsatz von Elektrofahrzeugen im Revierdienst. (erstmals 2023 gefragt)



Bewertung der Erwartungen der Kunden an das eigene Unternehmen (2/2); Skala von -2 = "keine Erwartung" bis +2 = "große Erwartung"; alle Unternehmen; Mittelwerte; n = 42

Hohe Erwartung kurzfristiger Verfügbarkeit von Sicherheitspersonal bei den Top 25

Qualitätsverbesserung gegenüber bisherigem Sicherheitsdienstleister

Kurzfristige Verfügbarkeit von Sicherheitspersonal

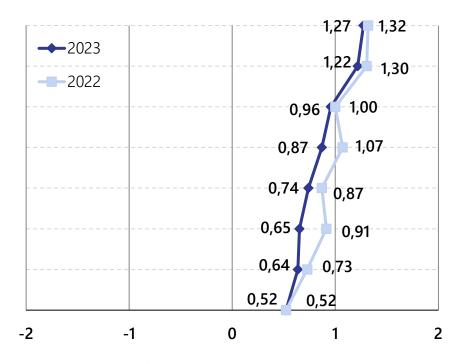
Hohe Transparenz in den Leistungen (z. B. GPS-Ortung von Personal, Protokolle)

Alle Sicherheitsleistungen aus einer Hand (Dienstleistung, Technik, Beratung/Konzeption)

Kostensenkung gegenüber bisherigem Sicherheitsdienstleister Zertifizierung nach DIN 77200

Flächendeckende überregionale Präsenz (mehrere Niederlassungen in mehreren Bundesländern)

Mitgliedschaften in Branchenverbänden (z. B. BDSW)



Bewertung der Erwartungen der Kunden an das eigene Unternehmen (1/2); Skala von −2 = "keine Erwartung" bis +2 = "große Erwartung"; Top 25; Mittelwerte

Höhere Erwartung kurzfristiger Verfügbarkeit von Sicherheitstechnik bei Top 25

Kurzfristige Verfügbarkeit von Sicherheitstechnik

Kunden fordern Nachhaltigkeitszertifizierung (erstmals 2023 erfragt)

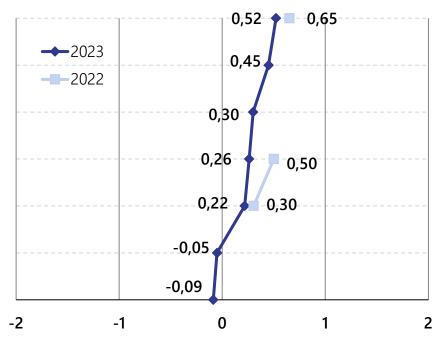
Der Einsatz von digitalen Lösungen (z. B. Robotik) (erstmals 2023 erfragt)

Zertifizierung nach DIN EN 50518

Übernahme von Vorinvestitionen in Technik/Equipment.

Der Einsatz von Elektrofahrzeugen im Revierdienst

Kunden fordern zunehmend eine maximale Schichtlänge von 8 Stunden



Bewertung der Erwartungen der Kunden an das eigene Unternehmen (2/2); Skala von −2 = "keine Erwartung" bis +2 = "große Erwartung"; Top 25; Mittelwerte

Security

Kunden erwarten von Security-Spezialisten Verbesserungen gegenüber vorherigem Dienstleister

Qualitätsverbesserung gegenüber bisherigem Sicherheitsdienstleister.

Kurzfristige Verfügbarkeit von Sicherheitspersonal.

Hohe Transparenz in den Leistungen (z. B. GPS-Ortung von Personal, Protokolle).

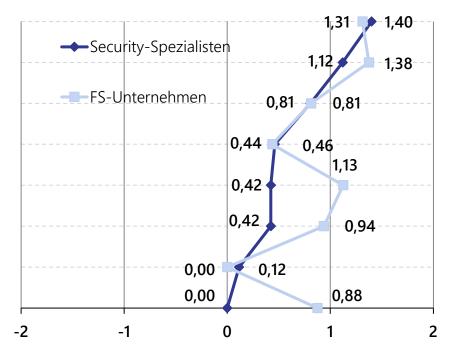
Kurzfristige Verfügbarkeit von Sicherheitstechnik.

Alle Sicherheitsleistungen aus einer Hand (Dienstleistung, Technik, Beratung/Konzeption).

> Kostensenkung gegenüber bisherigem Sicherheitsdienstleister.

Übernahme von Vorinvestitionen in Technik/Equipment.

Zertifizierung nach DIN 77200.



Bewertung der Erwartungen der Kunden an das eigene Unternehmen (1/2); Skala von -2 = "keine Erwartung" bis +2 = "große Erwartung"; nach Auswertungsgruppen; Mittelwerte; n = 42

Kunden achten eher bei FS-Unternehmen auf Nachhaltigkeitszertifizierung

Flächendeckende überregionale Präsenz (mehrere Niederlassungen in mehreren Bundesländern).

Kunden fordern Nachhaltigkeitszertifizierung.

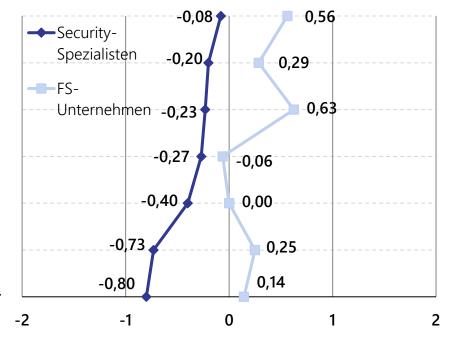
Mitgliedschaften in Branchenverbänden (z. B. BDSW).

Kunden fordern zunehmend eine maximale Schichtlänge von 8 Stunden.

Der Einsatz von digitalen Lösungen (z.B. Robotik).

Zertifizierung nach DIN EN 50518.

Der Einsatz von Elektrofahrzeugen im Revierdienst.



Bewertung der Erwartungen der Kunden an das eigene Unternehmen (2/2); Skala von −2 = "keine Erwartung" bis +2 = "große Erwartung"; nach Auswertungsgruppen; Mittelwerte; n = 42



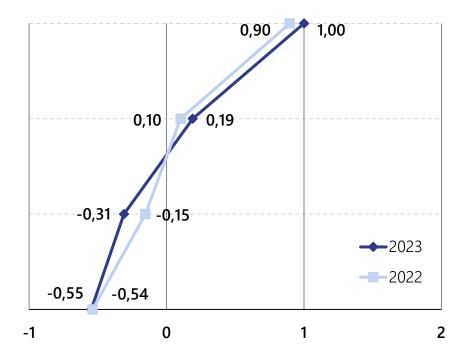
Sicherheitsdienstleister erwarten künftig steigenden Konkurrenzdruck

Der Konkurrenzdruck steigt gegenüber 2021/2022.

Die Anzahl Sicherheitsunternehmen nimmt zu.

Die durchschnittliche Profitabilität (EBIT) im Markt wird steigen.

Die Kommunikation mit Behörden wird einfacher (z. B. Abruf von Führungszeugnis, Bewacherregister).



Bewertung der Aussagen der Marktentwicklung bis 2025; Skala von -2 = "Trifft gar nicht zu" bis +2 = "Trifft voll zu"; alle Unternehmen; Mittelwerte; n = 42

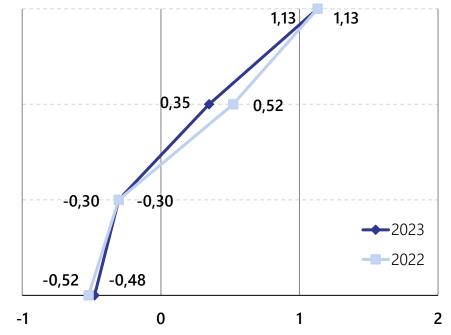
Der Konkurrenzdruck spielt für Top 25 auch eine große Rolle

Der Konkurrenzdruck steigt gegenüber 2021/2022.

Die Anzahl Sicherheitsunternehmen nimmt zu.

Die durchschnittliche Profitabilität (EBIT) im Markt wird steigen.

Die Kommunikation mit Behörden wird einfacher (z. B. Abruf von Führungszeugnis, Bewacherregister).



Bewertung der Aussagen der Marktentwicklung bis 2025; Skala von -2 = "Trifft gar nicht zu" bis +2 = "Trifft voll zu"; Top 25; Mittelwerte

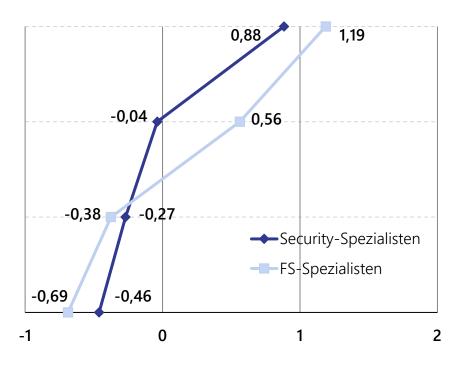
Die Security-Spezialisten erachten den Konkurrenzdruck geringer als FS-Unternehmen

Der Konkurrenzdruck steigt gegenüber 2021/2022.

Die Anzahl Sicherheitsunternehmen nimmt zu.

Die durchschnittliche Profitabilität (EBIT) im Markt wird steigen.

Die Kommunikation mit Behörden wird einfacher (z. B. Abruf von Führungszeugnis, Bewacherregister).



Bewertung der Aussagen der Marktentwicklung bis 2025; Skala von -2 = "Trifft gar nicht zu" bis +2 = "Trifft voll zu"; nach Auswertungsgruppen; Mittelwerte

Kunden erhöhen Mindestanforderungen Bonusregelungen haben noch wenig Bedeutung

Kunden erhöhen die Mindestanforderung an Sicherheitspersonal und -unternehmen (z. B. Qualifikation).

Kunden kürzen Leistungen, um Kosten zu reduzieren.

Preisgleitklauseln/Automatische Tarifanpassung werden von Kunden akzeptiert.

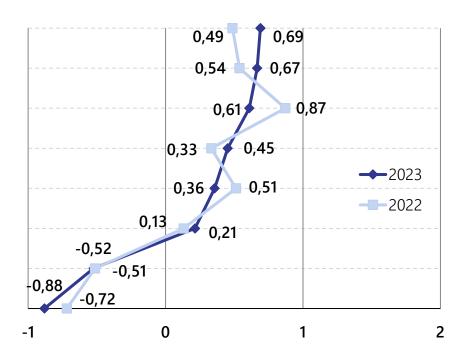
(Fest-)Preise für einen Zeitraum von über 2 Jahren gewinnen an Bedeutung (>3 Jahre 2022).

Malusregelungen nehmen zu.

Kunden fragen vermehrt Pauschalen nach anstelle von Einzelpreisen.

Kunden erbringen (wieder) signifikante Sicherheitsdienstleistungen mit eigenem Personal.

Bonusregelungen nehmen zu.



Bewertung der Aussagen der mittelfristigen Geschäftsentwicklung bis 2025; Skala von -2 = "Trifft gar nicht zu" bis +2 = "Trifft voll zu"; alle Unternehmen; Mittelwerte; n = 42

Die Top 25 erwarten eine Erhöhung der Mindestanforderungen

Preisgleitklauseln/Automatische Tarifanpassung werden von Kunden akzeptiert.

Malusregelungen nehmen zu.

Kunden kürzen Leistungen, um Kosten zu reduzieren.

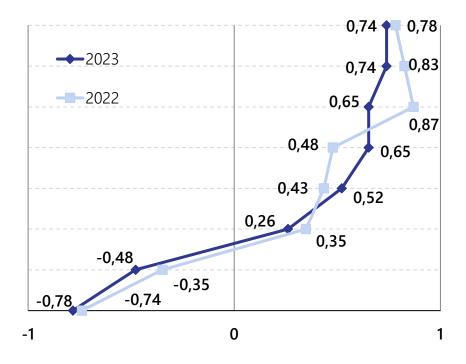
Kunden erhöhen die Mindestanforderung an Sicherheitspersonal und -unternehmen (z. B. Qualifikation).

(Fest-)Preise für einen Zeitraum von über 2 Jahren gewinnen an Bedeutung (>3 Jahre 2022).

Kunden fragen vermehrt Pauschalen nach anstelle von Einzelpreisen.

Kunden erbringen (wieder) signifikante Sicherheitsdienstleistungen mit eigenem Personal.

Bonusregelungen nehmen zu.



Bewertung der Aussagen der mittelfristigen Geschäftsentwicklung bis 2025; Skala von -2 = "Trifft gar nicht zu" bis +2 = "Trifft voll zu"; Top 25; Mittelwerte

FS-Multidienstleister sehen eine Zunahme von Malusregelungen

Kunden kürzen Leistungen, um Kosten zu reduzieren.

Kunden erhöhen die Mindestanforderung an Sicherheitspersonal und -unternehmen (z. B. Qualifikation).

Preisgleitklauseln/Automatische Tarifanpassung haben eine hohe Relevanz für Verträge mit Kunden.

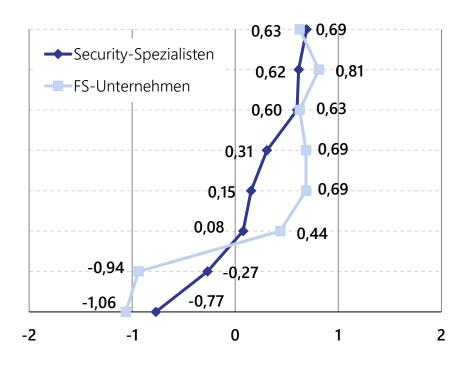
(Fest-)Preise für einen Zeitraum von über 2 Jahren gewinnen an Bedeutung (>3 Jahre 2022).

Malusregelungen nehmen zu.

Kunden fragen vermehrt Pauschalen nach anstelle von Einzelpreisen.

Kunden erbringen (wieder) signifikante Sicherheitsdienstleistungen mit eigenem Personal.

Bonusregelungen nehmen zu.



Bewertung der Aussagen der mittelfristigen Geschäftsentwicklung bis 2025; Skala von -2 = "Trifft gar nicht zu" bis +2 = "Trifft voll zu"; nach Auswertungsgruppen; Mittelwerte

Innovationen spielen künftig größere Rolle in der Branche

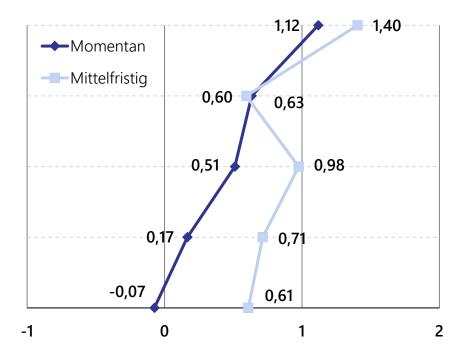
Innovative Sicherheitsunternehmen sind langfristig erfolgreicher.

Innovationen werden außerhalb der Unternehmen entwickelt.

Die Sicherheitsbranche wird durch Digitalisierung effizient und transparent.

Die Unternehmen erhöhen ihr Budget für Innovationsentwicklung.

Die Sicherheitsbranche ist innovativ.



Bedeutung von Innovationen in der Sicherheitsbranche momentan und bis 2025; Skala von –2 = "Trifft gar nicht zu" bis +2 = "Trifft voll zu"; alle Unternehmen; Mittelwerte; n = 42

Top 25 sehen Innovation als starken Erfolgsfaktor Durch Digitalisierung wird die Branche künftig transparenter

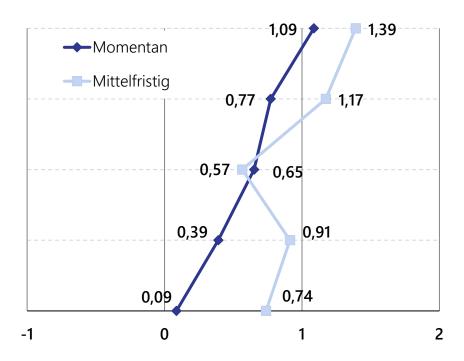
Innovative Sicherheitsunternehmen sind langfristig erfolgreicher.

Die Sicherheitsbranche wird durch Digitalisierung effizient und transparent.

Innovationen werden außerhalb der Unternehmen entwickelt.

Die Unternehmen erhöhen ihr Budget für Innovationsentwicklung.

Die Sicherheitsbranche ist innovativ.



Bedeutung von Innovationen in der Sicherheitsbranche momentan und bis 2025; Skala von -2 = "Trifft gar nicht zu" bis +2 = "Trifft voll zu"; Top 25; Mittelwerte

Security-Spezialisten messen innovativen Sicherheitsdienstleistern kurz- und mittelfristig hohe Erfolgschancen bei

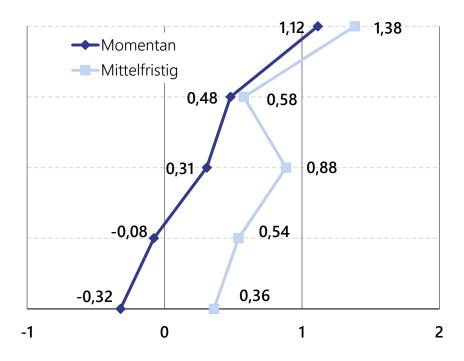
Innovative Sicherheitsunternehmen sind langfristig erfolgreicher.

Innovationen werden außerhalb der Unternehmen entwickelt.

Die Sicherheitsbranche wird durch Digitalisierung effizient und transparent.

Die Unternehmen erhöhen ihr Budget für Innovationsentwicklung.

Die Sicherheitsbranche ist innovativ.



Bedeutung von Innovationen in der Sicherheitsbranche momentan und bis 2025; Skala von -2 = "Trifft gar nicht zu" bis +2 = "Trifft voll zu"; Security-Spezialisten; Mittelwerte

FS-Unternehmen sehen Wettbewerbsvorteil in eigener Innovationsentwicklung

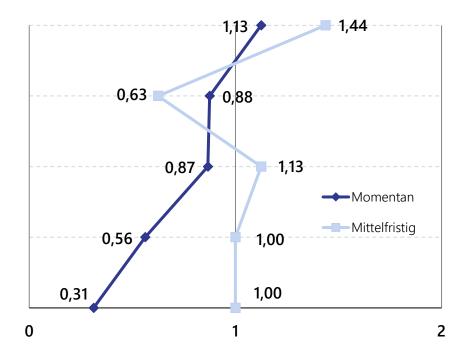
Innovative Sicherheitsunternehmen sind langfristig erfolgreicher.

Innovationen werden außerhalb der Unternehmen entwickelt.

Die Sicherheitsbranche wird durch Digitalisierung effizient und transparent.

Die Unternehmen erhöhen ihr Budget für Innovationsentwicklung.

Die Sicherheitsbranche ist innovativ.



Bedeutung von Innovationen in der Sicherheitsbranche momentan und bis 2025; Skala von –2 = "Trifft gar nicht zu" bis +2 = "Trifft voll zu"; FS-Unternehmen; Mittelwerte

Unternehmen sehen Recruiting als wichtigstes Investitionsfeld

Recruiting (erstmals 2023 erfragt)

IT-Sicherheit (z. B. Datenschutz, Cyber Crime)

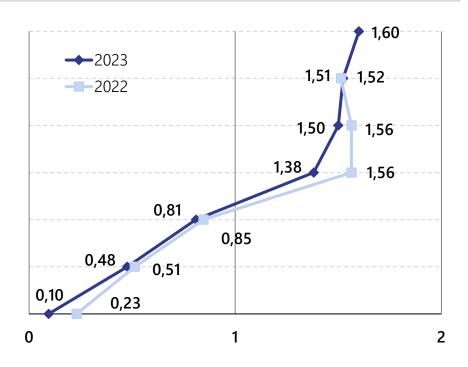
IT-Infrastruktur (z. B. Effizienz, Digitalisierung, Kommunikation, Vernetzung)

Qualifizierung der Beschäftigten

Sicherheitstechnik (z. B. Investition zur Integration in Kundenaufträge)

Persönliche Schutzausrüstung der Beschäftigten (z. B. Bodycams)

Produktforschung und -entwicklung (z. B. KI, Drohnen, Sensoren, Predictive Maintenance)



Bedeutung der Investitionen in die folgenden Bereiche; alle Unternehmen; Skala von -2 = "völlig unwichtig" bis +2 = "sehr wichtig"; Mittelwerte; n = 42

Für Top 25 Investitionen in Recruiting besonders bedeutsam

Recruiting (erstmals 2023 erfragt)

IT-Infrastruktur (z. B. Effizienz, Digitalisierung, Kommunikation, Vernetzung)

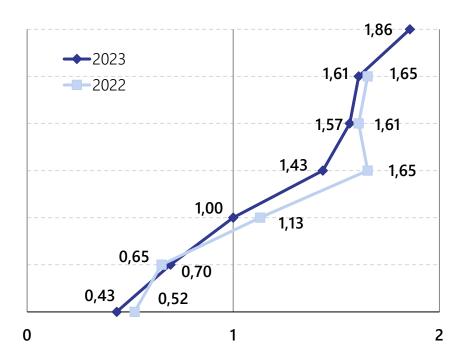
IT-Sicherheit (z. B. Datenschutz, Cyber Crime)

Qualifizierung der Beschäftigten

Sicherheitstechnik (z. B. Invest zur Integration in Kundenaufträge)

Persönliche Schutzausrüstung der Beschäftigten (z. B. Bodycams)

Produktforschung und -entwicklung (z. B. KI, Drohnen, Sensoren, Predictive Maintenance)



Bedeutung der Investitionen in die folgenden Bereiche; Skala von -2 = "Völlig Unwichtig" bis +2 = "Sehr wichtig"; Top 25; Mittelwerte

Für FS-Unternehmen Investitionen in IT-Sicherheit und -Infrastruktur wichtiger als für Security-Spezialisten

Recruiting (erstmals 2023 erfragt)

IT-Infrastruktur (z. B. Effizienz, Digitalisierung, Kommunikation, Vernetzung)

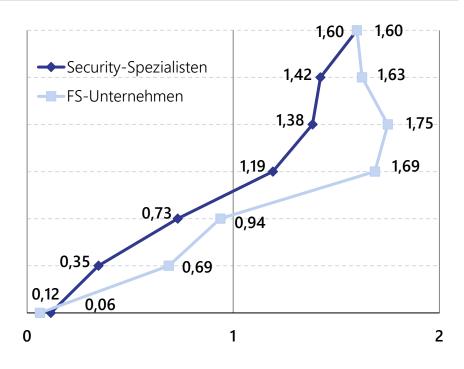
IT-Sicherheit (z. B. Datenschutz, Cyber Crime)

Qualifizierung der Beschäftigten

Sicherheitstechnik (z. B. Invest zur Integration in Kundenaufträge)

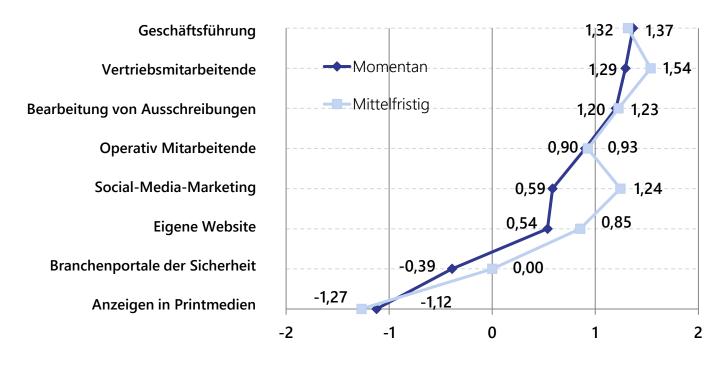
Persönliche Schutzausrüstung der Beschäftigten (z. B. Bodycams)

Produktforschung und -entwicklung (z. B. KI, Drohnen, Sensoren, Predictive Maintenance)



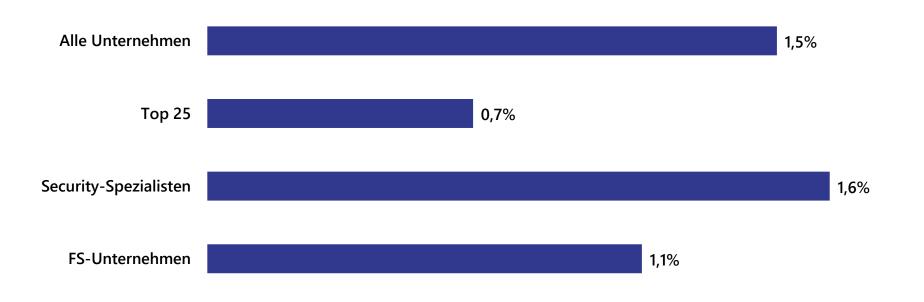
Bedeutung der Investitionen in die folgenden Bereiche; Skala von -2 = "völlig unwichtig" bis +2 = "sehr wichtig"; nach Auswertungsgruppen; Mittelwerte

Mittelfristig werden Vertriebsmitarbeitende für den Vertrieb wieder als besonders relevant gesehen

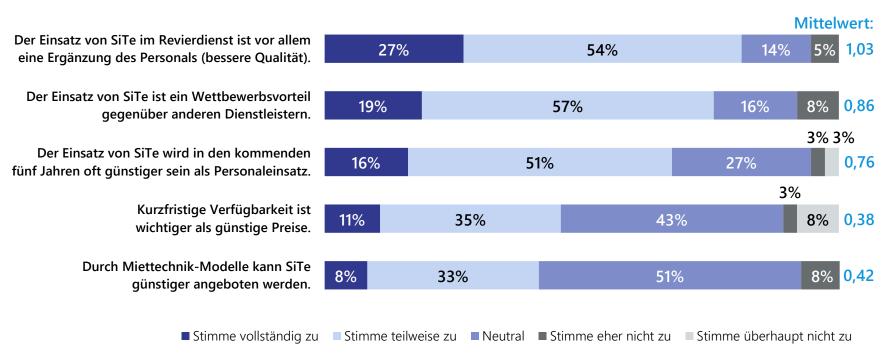


Relevanz von Kanälen für den Vertrieb im Unternehmen momentan und bis 2025; Skala von -2 = "unbedeutend" bis +2 = "sehr wichtig"; alle Unternehmen; Mittelwerte; n = 41

Security-Spezialisten investieren mehr in die Rekrutierung als andere

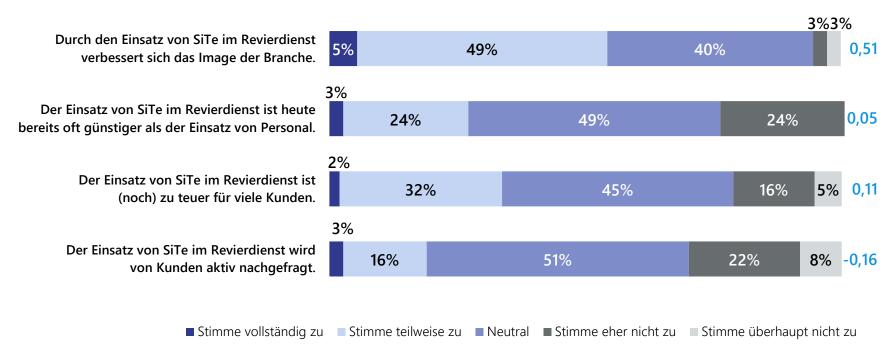


Einsatz von Sicherheitstechnik ist derzeit vor allem eine Ergänzung des Personals



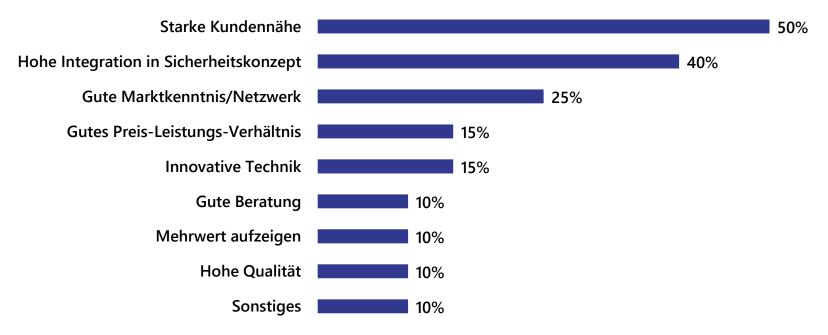
Wie bewerten sie die folgenden Thesen zum Einsatz von SiTe im Revierdienst? Mittelwerte; alle Unternehmen; n = 38

Kaum aktive Nachfrage beim Einsatz von Sicherheitstechnik im Revierdienst spürbar



Wie bewerten sie die folgenden Thesen zum Einsatz von SiTe im Revierdienst? Mittelwerte; alle Unternehmen; n = 38

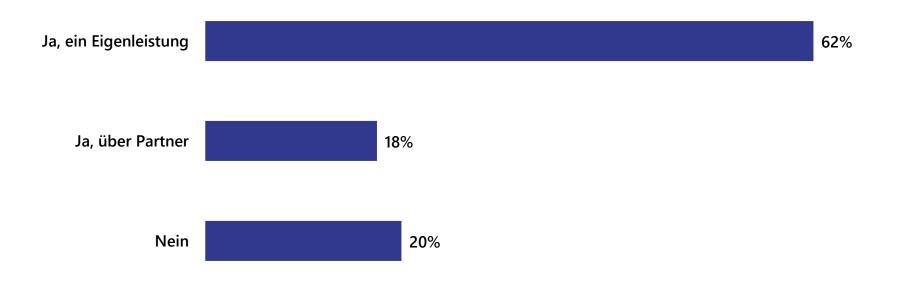
Hohe Nähe zum Kunden besonders wichtig für Akzeptanz von Sicherheitstechnik



Ganz allgemein, was sind Ihrer Ansicht nach die wesentlichen Erfolgsfaktoren Ihres Unternehmens, um die Kundenakzeptanz von Sicherheitstechnik zu erhöhen? Mehrfachantworten möglich; alle Unternehmen; n = 20

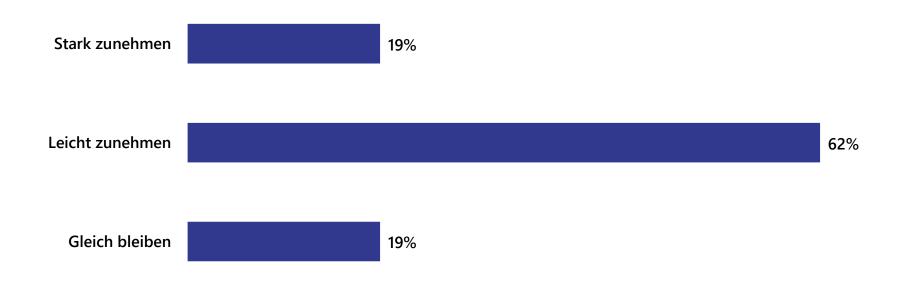


Unternehmen erstellen Sicherheitsanalysen und -profile größtenteils in Eigenleistung



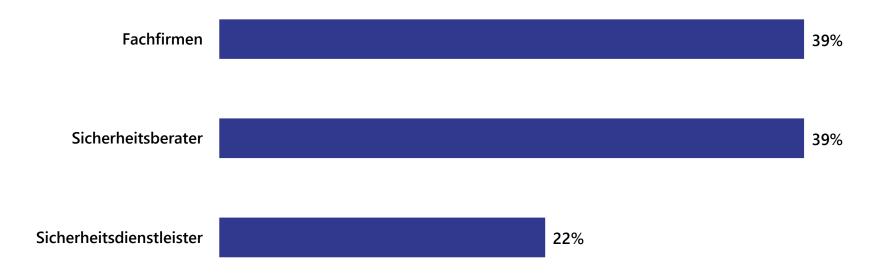
Erstellt Ihr Unternehmen Sicherheitsanalysen oder -profile? Alle Unternehmen; Häufigkeitsverteilung; n= 40

Anbieter erwarten eine leichte Zunahme der Nachfrage nach Sicherheitsanalysen und -profilen



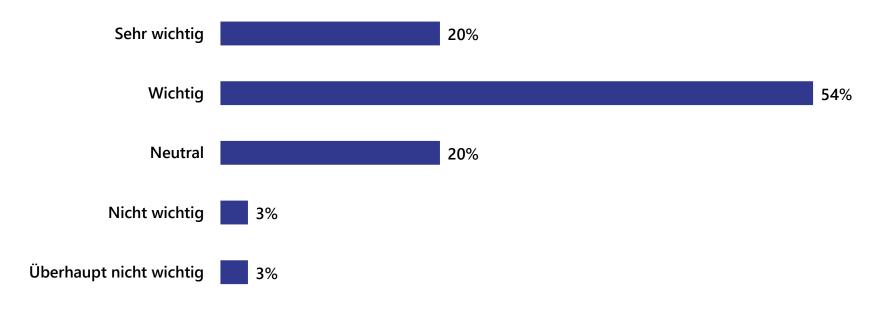
Wie wird sich die Nachfrage zur Auswertung digital abrufbarer Daten für Sicherheitsanalysen in den kommenden fünf Jahren entwickeln? Alle Unternehmen; Häufigkeitsverteilung; n= 37

Daten für Analysen und Profile werden zukünftig von Beratern und Fachfirmen erhoben



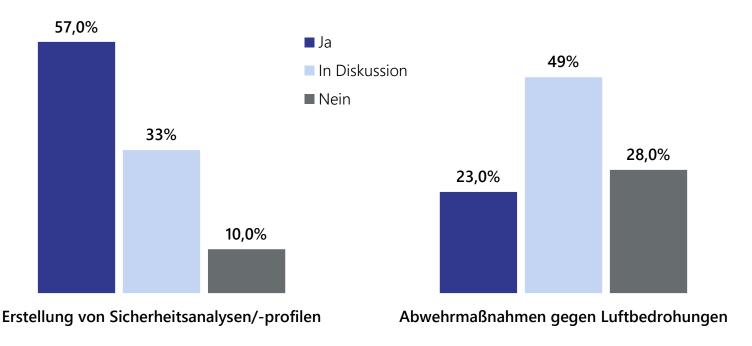
Wer wird künftig Daten für Sicherheitsanalysen und Profile mehrheitlich erheben? Alle Unternehmen; Häufigkeitsverteilung; n= 38

Teilnehmer sehen stark steigende Bedeutung von Gefahren aus der Luft



Wie wichtig wird in den kommenden drei Jahren die Berücksichtigung von Gefahren aus der Luft werden? Alle Unternehmen; Häufigkeitsverteilung; n= 40

Profile und Analysen im (geplanten) Portfolio der Teilnehmer Abwehrmaßnahmen gegen Luftbedrohungen in der Diskussion



Plant Ihr Unternehmen, künftig die folgenden Services in Eigenleistung anzubieten? Alle Unternehmen; Häufigkeitsverteilung; n = 40;

Impressum

Lünendonk & Hossenfelder GmbH

Maximilianstraße 40 D-87719 Mindelheim

Telefon: +49 8261 73140-0

Mail: info@luenendonk.de

Homepage: <u>www.luenendonk.de</u>

