

# „Wir werden gestärkt aus dieser Krise gehen“

► **Herwarth Brune beantwortet im Interview Fragen zu seinem ersten Jahr als CEO der Securitas Deutschland**

**Zum Zeitpunkt dieses Interviews ist kaum absehbar, wie sehr Covid-19 unser künftiges Leben und Arbeiten bestimmen wird. Wie erleben Sie Securitas in dieser Krise?**

Herwarth Brune: Sehr stark! Das Virus ist das Thema, das uns alle am meisten bewegt. Das Wichtigste ist jetzt der Schutz der Gesundheit unserer Kolleginnen und Kollegen, der Schutz unseres Unternehmens, der Schutz der Arbeitsplätze. Unsere Mitarbeiter stehen in vorderster Linie im Kampf gegen das Corona-Virus. Ich wiederhole gern, was ich schon in meinen Videobotschaften sagte: Sie sind Helden, ich verneige mich vor Ihren Leistungen.

Wir sind als gut organisiertes Team in die Krise gegangen. Wir waren vorbereitet, haben schnell und planvoll gehandelt. Keiner kann vorhersagen, wie lange die Ausnahmesituation dauert und wie lange die Wirtschaft braucht, um sich zu erholen. Doch ich bin zuversichtlich. Wir gehören zu den Unternehmen, die man als „stabil und stark“ bezeichnen kann. Am Ende werden wir gestärkt aus dieser Krise hervorgehen. In sehe auch, „eine Securitas“ wird gelebt: Areas und Segmente halten zusammen, haben sich in einer Art und Weise unterstützt, wie das zuvor noch nie der Fall war.

**Wie agiert Securitas in dieser Krise?**

Brune: Agil, flexibel und natürlich strukturiert nach Plan. Wir halten



▲ Herwarth Brune, CEO Securitas AG

einen „Business Continuity Plan“ für schwere und schwerste Krisen bereit. Das ist nicht selbstverständlich. Seit Mitte Februar arbeiten wir an Konzepten, da war das Virus noch weit von uns entfernt, in China.

Wir haben bei Securitas generell eine Unternehmenskultur entwickelt, wie wir auf Veränderungen reagieren. Das bewährt sich jetzt – auch in den vielen täglichen Videokonferenzen. Wir überlegen zum Beispiel, wie wir unsere Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen schützen können – und sie

eben nicht überall hinschicken. Wir haben jetzt zum Beispiel Lösungen entwickelt, fernüberwacht Passanten vor dem Betreten von Gebäuden mit Wärmebildkameras zu prüfen. Das sind Remote-Techniken, wie sie unser Segment Fire & Safety schon in anderem Zusammenhang anwendet. Wir denken in Solutions, in die wir unsere personellen Leistungen integrieren können. Als Marktführer verfügen wir über das, was wir in solchen Situationen brauchen: Entwicklungskapazität, Know-how und personelle Dienstleistungen. Deshalb konnten wir uns sicherer und schneller bewegen als andere Marktteilnehmer.

**Sicherheitslösungen sind Ihr Thema, mit dem Sie 2019 die Nachfolge von Manfred Buhl angetreten haben. Was hat sich seitdem getan?**

Brune: Solutions waren schon seit Jahren ein großes Thema. Es geht also nicht um eine Revolution, sondern um eine Evolution. Ich will auf diesem Gebiet noch deutlich mehr. Darauf zielt unsere Strategie, als ein „purpose-leitetes Unternehmen“, klar fokussiert auf Kunden, Mitarbeiter und intelligente Services. Das ist vielleicht ein positiver Aspekt dieser Krise: Wir sind noch intensiver im Austausch, um unsere Strategie umzusetzen und Kunden noch mehr intelligente Lösungen anzubieten.

**Wie verändert sich dadurch das Berufsbild?**

Brune: Es wird zunehmend technischer. Also sind technikaffine Kollegen und Kolleginnen stärker gefragt. Auch unsere Kunden nehmen diesen Wandel wahr. Er wirkt sich positiv auf das Image des Berufes aus. Ich rechne damit, dass sich unsere gute Leistung in dieser Krise positiv auf das Ansehen des Berufs auswirkt. Wir leisten Wichtiges für die Gesellschaft, genauso wie Krankenschwestern, Pflegegedienste oder Busfahrer. Menschen auf der Straße sagen: „Gott sei Dank, dass es Sie gibt.“ Ich wünsche mir auch bei Politikern diese Erkenntnis. Die private Sicherheitswirtschaft ist genauso systemrelevant wie Ordnungsamt oder Polizei. Wir gehören zur kritischen Infrastruktur!

**Wie bewerten Sie Securitas als Arbeitgebermarke?**

Brune: Securitas ist ein sehr guter Arbeitgeber. Wir zahlen alle Mitarbeiter zuverlässig und pünktlich. Wir sind natürlich tarifrett – und bieten oft mehr. Das ist bei uns so selbstverständlich, dass wir kaum darüber reden. Aber wir hören bei Einstellungsgesprächen immer wieder, dass es eben nicht selbstverständlich ist.

Wir verkaufen unseren Kunden innovative und hochwertige Dienstleistungen. Damit können wir den Mitarbeitern anspruchsvolle und qualifizierte Jobs anbieten. Wir qualifizieren unsere Mitarbeiter dafür. Wir bilden aus, wir betreiben eine eigene Securitas Akademie und das Aviation Center in Berlin-Schönefeld. Wir investieren kräftig in Ausbildung, ganz besonders einzigartig zum Beispiel im Bereich Fire & Safety. Wir bieten eine Karriere im Unternehmen. Wir haben rund 22.000 Stellen in Deutschland und 370.000 weltweit. Da eröffnen sich Perspektiven wie in keinem anderen Sicherheitsunternehmen. Wir haben einen Generationswechsel begonnen, bei dem ich am liebsten auf eigene Talente setze. Sie kommen in die Führungsebene und aus den eigenen Reihen. Auch das zeigt, wie wir mit unseren Leuten umgehen.

**Wie stehen die Guards, also jene, draußen am Kundenobjekt, zu Solutions?**

Brune: Absolut positiv. Ich habe von Kolleginnen und Kollegen mehrfach gehört, dass ihnen der Job jetzt mehr Spaß macht. Sie kriegen mit, was im Hintergrund abläuft. Sie können so einen besseren Job machen und haben ein besseres Gefühl dem Kunden gegenüber. Solutions schaffen eine Win-Win-Situation – also ein dreifaches Plus. Für Securitas bringen sie guten zukunftsfähigen Umsatz, für die Mitarbeiter die Aufwertung ihrer Arbeit und ein höheres Ansehen. Für den Kunden einen höheren Schutz zu vergleichsweise günstigen Kosten.

Ich bin mir sicher: Wir werden die jetzige Coronakrise überstehen und mit den integrierten Sicherheitslösungen fortfahren. Solutions sind die Strategie der Zukunft und haben ein enormes Wachstumspotenzial.

**Neuerungen haben es immer schwer, wo klemmt's zum Beispiel?**

Brune: Veränderung muss sein. Im vergangenen Jahr hat etwa ein Drittel der Bereichsleiter eine Sicherheitslösung,

”Perspektiven wie in keinem anderen Sicherheitsunternehmen.“

Das ist nicht schlecht, aber da geht noch mehr! Ich erwarte, dass unsere Mitarbeiter immer mit Vorschlägen für innovative Sicherheitslösungen in die Bietergespräche gehen. Eigene Initiativen sind gefragt.

Vielleicht gibt es beim Lösungsverkauf auch die psychische Hürde: Technik ersetze Arbeitsplätze. Richtig, aber das sind ein- oder zwei Arbeitsplätze. Diese Mitarbeiter werden freilich an anderen Stellen im Unternehmen dringend gebraucht. Mit Solutions sichern wir den Auftrag. Ohne, wäre irgendwann der ganze Auftrag und alle Jobs weg. Deshalb sind Solutions Teil unserer Strategie, unsere Zukunft auch nach der Corona-Krise, die uns sicher noch eine ganze Weile begleiten wird. ●

Mehr Informationen auf: [www.geos-germany.de](http://www.geos-germany.de)

- Globalisiertes Resilienzmanagement
- Business Continuity Management
- Sicherheits- und Krisenmanagement

Was noch passiert: Im GEOS Germany sind Sie vorbereitet. Messen Sie sich mit den Anforderungen beim nächsten Ereignis in dem Bereich.

## KOPF STEHT WENN DIE WELT

GEOS Germany GmbH  
 Auguststraße 19-29 | 53229 Bonn  
 Tel.: 0228 9 98 96 09-0  
 info@geos-germany.com | [www.geos-germany.com](http://www.geos-germany.com)  
 EMERGENCY CALL 24h / 7d: 01 805 432 222

GEOS