

### Das A und O der Sicherheit

=====

Neugründung: Spezialist für Objekt- und Brandschutz etabliert sich in schwierigem Markt / Qualität statt Billigangebot / Sorgfalt stand Pate für die Namensgebung / Mitarbeiterpartizipation rechnet sich / Entlohnung nach Unternehmenserfolg fördert das Firmenwachstum / Erfolgsfaktoren für Existenzgründer / Wirtschaftskunde gehört in Schullehrpläne

-----

Düsseldorf (prs). – Herbert Schneider-Held spricht schnell, wenn er von seinem Unternehmen, der noch jungen accuro Sicherheit AG, Düsseldorf, berichtet. Begeisterung und Elan sind nicht zu überhören – und das angesichts einer Branche, die für Neueinsteiger als äußerst schwieriges Terrain gilt. Schmale Margen, hohe Insolvenzzahlen und Fluktuationsraten sowie die Billiganbieter-Konkurrenz stürzen bisweilen selbst etablierte Sicherheitsdienstleister in Krisen. Doch der 47jährige Branchenkenner läßt sich davon nicht beeindrucken. Selbstbewußt setzt er fünfzehn Jahre Berufserfahrung in Führungspositionen, Mehrfachqualifikationen als Bankkaufmann, Betriebswirt und Diplom-Brandschutzbeauftragter sowie eine durchdachte Geschäftsidee dagegen.

Der schnelle Erfolg der Firma gibt ihm recht: War Schneider-Held im Gründungsjahr 1999 der einzige Mitarbeiter, erarbeiten schon heute 35 Angestellte einen Jahresumsatz von rund 250.000 DM. Nächstes Jahr soll die Personalnummer 200 vergeben werden. Mit hochwertigen Sicherheitsdienstleistungen in den Bereichen Werk- und Brandschutz, Pforten- und Empfangsdienst sowie Consulting für Sicherheitskonzeptionen und Know-How-Schutz will accuro in fünf Jahren die Umsatzmarke von 30 Millionen DM erreichen. Der Newcomer setzt dabei, wie der Firmenname sagt, auf den hohen Standard seines Angebots: Das lateinische Wort "accuro" kommt von "accurere "etwas mit Sorgfalt betreiben". In einem eigens entwickelten Qualitätspaß halten Schneider-Held und seine Leute genaue Bedarfsanalysen und regelmäßige Erfolgskontrollen fest. Jeder Kunde wird gebeten, seine Anforderungen an Sicherheitsdienstleistungen mit den Versprechen und den Leistungen des Unternehmens zu vergleichen.

Innovativ denkt der Firmengründer bei seiner Personal- und Lohnpolitik. Die Mitarbeiter sind am Geschäftserfolg beteiligt. Sie repräsentieren als "Mit-Unternehmer" die Firma und erarbeiten im direkten Kundenkontakt Sicherheitskonzeptionen und -leistungen. Dem entsprechend besteht das Entlohnungsmodell aus zwei Komponenten: dem sorgfältig kalkulierten Basislohn ("meine Mitarbeiter müssen ihre Miete immer bezahlen können") und der Beteiligung am Firmenergebnis. Das motiviert zu Bestleistungen und sorgt gleichzeitig für Arbeitsplatzsicherheit. Zukünftig sollen die Angestellten auch Accuro-Aktien erhalten. "Die Rechtsform der AG habe ich gewählt, um Transparenz und Teilhabe der Mitarbeiter zu gewährleisten", begründet der Firmenchef – und gibt sich überzeugt: "Zufriedene und motivierte Angestellte – das rechnet sich auch kaufmännisch." Qualität und Kundendialog stimmen, Krankenstand und Fluktuation liegen weit unter den branchenüblichen Werten. Stellenanzeigen muß der Dienstleister selten schalten, denn die Firma erhält regelmäßig Anfragen und Bewerbungen.

Gefragt, ob er seine Geschäftsideen nicht auch in seinen früheren Führungspositionen in der Branche umsetzen konnte, erklärt Schneider-Held: "In großen Firmen erweisen sich die Strukturen häufig als zu unbeweglich – flexible Reaktionen oder Veränderungen sind da kaum möglich." Zum Beispiel die Beteiligung am Firmenerfolg: Erfolgsprämien als Sahnehäubchen auf dem regulären Lohn hätten problemlos die Zustimmung der Betriebsräte gefunden. Ein am Firmenerfolg orientiertes Lohnmodell wurde jedoch abgelehnt. Nebenbei bemerkt: In Frankreich und Großbritannien steht es besser um die Deregulierung der Arbeitsmärkte. Dort zahlt jedes zweite Unternehmen, angeregt durch Steuererleichterungen, erfolgsabhängige Löhne – in Deutschland sind es gerade einmal 16 Prozent.

Für den guten Start des Unternehmens sorgte auch die umsichtige Planung der Neugründung. Branchenkenntnis und eine Marktanalyse standen am Anfang. "Ich wußte, daß ein Bedarf an Qualitätssicherheitsdienstleistungen besteht. Anderenfalls hätte ich mich nicht selbständig gemacht", erklärt der Firmenvorstand. Die Kreditverhandlungen mit den Banken konnte er dank seines kaufmännischen Wissens problemlos führen. "Existenzgründer, die nicht wenigstens Grundkenntnisse in Ökonomie besitzen, haben es da sicher weniger leicht."

Über den eigenen Erfolg hinaus macht sich Schneider-Held Gedanken über Unternehmensgründungen. "Etablierte Firmen können Neugründungen zum Beispiel durch Coaching oder kostengünstige Dienstleistungen unterstützen und damit langfristig Kooperationspartner oder treue Kunden gewinnen," schlägt er vor. Als Referent der IHK engagiert er sich für die

Weitergabe von Unternehmerwissen und praktischer Erfahrung. Jedoch sollte die Wissensvermittlung seiner Ansicht nach schon viel früher ansetzen: "Grundlagen in Rechtskunde und Wirtschaft sollten in allen drei Schultypen auf dem Lehrplan stehen."