

Der deutsche Markt für Geld- und Wert-Dienste

Neue Herausforderungen verschärfen Strukturkrise

Insbesondere Großkunden im Bereich Handel tun sich derzeit bei der Suche nach einem geeigneten Partner für bundesweite Lösungen ihrer Geldtransporte oder ihres Cash-Managements recht schwer. Nicht nur weil sich mit Securitas der Marktführer aus dem Branchensegment Handel zurückgezogen hat, auch weil es für die gesamte Geld- und Werttransportbranche (GuW) auf dem aktuellen Preisniveau immer unwirtschaftlicher wird, die gewünschten Dienstleistungen qualitäts- und normgerecht zu erbringen. Die bevorstehende EU-Erweiterung wird diese Entwicklung weiter verschärfen.

Von Dr. jur. Lutz Viëtor, Berlin

Für Auftraggeber mit einer deutschlandweiten Organisation und entsprechenden Transport- und Bearbeitungsansprüchen bedeutet das Fehlen von flächendeckend präsenten Anbietern höhere Aufwendungen, insbesondere in der Koordination. Auch international branchenerfahrenen Dienstleistern ist es im deutschen Markt bislang nicht gelungen, ihre Stärke einzubringen und eine stabile, flächendeckende Organisation an-

Über unseren Autor:



Dr. jur. Lutz Viëtor ist geschäftsführender Gesellschafter der „ISG International tätige Sicherheitsgesellschaft mbH“ in Berlin. Daneben ist er seit 1991 Eigentümer, Partner oder Berater von Sicherheitsunternehmen in Ost- und Südosteuropa sowie international ausgewiesener Sicherheits- und Krisenberater, unter anderem für baltische Staatsbanken. Der Beitrag ist Teil einer umfassenden Analyse des Autors zum Thema Geld- und Werttransporte. (Bezugsbedingungen über den Autor).
Kontakte: mail@security-isg.com, www.security-isg.com



Geldtransporter nach erfolgreichem Überfall 2003 (Bild: Kripo live Sachsen-Anhalt)

zubieten. Trotz durchaus anzuerkennenden Anstrengungen einiger Anbieter bietet der Markt als Ganzes, insbesondere aus Sicht der Großkunden im Handel, zwar niedrige Preise, aber wenig Stabilität für längerfristige Kooperationen.

Längst ist die Geldver- und -entsorgung für den Handel eine unverzichtbare externe Dienstleistung geworden – Eigenleistung ist hier keine Alternative. Soll der Koordinationsaufwand nicht selbst betrieben werden, können vorrangig zwei Angebotsmodelle genutzt werden, bei denen Unternehmenskooperationen zu flächendeckender Präsenz führen: Verbindliche Zusammenschlüsse von Unternehmen, die gemeinsam auftreten, wie etwa von „Cash Logistik Security 2000 AG“ angestrebt, oder die auftragsbezogene Koope-

ration eines Vertragspartners mit regionalen Subunternehmern.

Probleme bei beiden firmenübergreifenden Lösungen bereitet es, eine effiziente und sichere, überregionale Ablauforganisation zu schaffen und die Mittel für Investitionen in Personal und Technik bereit zu stellen, die notwendig sind, um großen Kunden einen einheitlichen Standard anbieten zu können. Auch das allen lockeren Kooperationsmodellen konstruktionsbedingt innewohnende höhere Maß an Instabilität hemmt gelegentlich die Akzeptanz im Markt.

Marktführer im GuW in Deutschland ist aktuell wohl die Heros-Unternehmensgruppe, Hannover. Doch auch andere Anbieter haben von der Umverteilung der Aufträge im Handel partiell profitiert, vor allem mittelständische und kleine Unternehmen. Nach wie vor existieren in der Branche neben Spezialisten und den GuW-Töchtern größerer Sicherheitsdienstleister nicht wenige Ein-Fahrzeug-Unternehmen und auch Kurier- und Detektivunternehmen, die ungepanzert Geldentsorgung betreiben und aus gewerblichen Gründen den Aspekt des Schutzes oft dem Transport unterordnen. Insbesondere bei Transporten aus Spielhallen, Automatenständen und kleinen Handelseinrichtungen sollte der Anteil dieser Anbietergruppe nicht zu gering geschätzt werden.

Die Verringerung des Angebotsvolumens durch den Teilrückzug von Securitas sollte eigentlich dazu beitragen, die wirtschaftliche Situation der übrigen Anbieter zu verbessern. Doch die Strukturkrise der Branche dauert an. Nach wie vor belasten Folgen des Euro-Umtauschs, etwa Überkapazitäten, vereinzelt auch ausstehende Aufklärungen von Unregelmäßigkeiten und Versicherungsleistungen, die Branche. Hinzu kommen erschwerende Rahmenbedingungen, etwa der um ca. 15% erhöhte Aufwand der Geldbearbeitung, da seit der Euro-Einführung mehr kleine Scheine eingesetzt werden. Die aktuelle konjunkturelle Stagnation verkleinert zudem das verfügbare Auftragsvolumen. Statt notwendiger Preisanhebungen zwang der Markt zu Preissenkungen, bedingt durch Überangebot und Wettbewerb über Niedrigpreise teilweise bis zu 50%. Die zwangsläufigen Folgen: unbefriedigende Löhne und Gehälter bei zunehmenden Risiken, ein Abbau der Investitionen in Ausbildung, Technik, Fahrzeugüberwachung, der Verzicht auf den Auf- und Ausbau von Geldbearbeitung und modernen Ablauforganisationen. Auch bisher wettbewerbsfähigen

regionalen Mittelständlern werden so objektive Grenzen gesetzt. Die Durchsetzung von Mindestlöhnen oder die Sicherstellung technischer Mindeststandards könnte hier entlastend wirken – ebenso mehr frischer Wind und Qualifizierung im Management anstatt der üblichen brancheninternen Job-Rotation, mit der oft nur Probleme ins neue Unternehmen verlagert werden.

Die Rolle der Versicherungen

Die Versicherungen der Geld- und Werttransporteure haben ihre Prämien in den letzten Jahren je nach Risiko bereits um das 2- bis 8-fache erhöht. Darüber hinaus werden von ihnen Forderungen an die Ausbildung des Personals und Ausrüstung der Fahrzeuge, Transportbehälter und die Ablauforganisation formuliert, die ohne Investitionen nicht umzusetzen sind. Die faktische Insolvenz eines dieser Versicherer wird für nicht wenige Unternehmen spätestens ab 1.1.2004 zum Problem. Im nur noch von wenigen Anbietern getragenen Markt für die GuW-Haftpflicht wird es insbesondere für Unternehmen mit mehrfachen Schadensfällen und zu wenig liquiden Mitteln schwierig, Ersatz zu finden und den Kunden eine aktuelle und unterschriebene Deckungszusage für die zu transportierenden Werte vorlegen zu können. Doch auch für alle anderen wird es schwierig, die erneut höheren Prämien und die mit weiter verschärften Auflagen verbundenen Kosten zu erwirtschaften.

Diese Prämienanhebungen leiten sich aus der Schadensentwicklung ab und berücksichtigen die Bedingungen der EU-Erweiterung ab 2004 sowie die erhöhte Verantwortung der Branche durch den Abbau der Einflussnahme der Bundesbank auf den Geldumlauf. Entsprechend den Schadensanalysen der Versicherungen war 2002 eine Zunahme von Überfällen und Verlusten festzustellen. Genaue Zahlen enthält die Polizeiliche Kriminalstatistik nicht, dem Autor sind aber über 40 angezeigte Raubdelikte auf Geld- und Wertunternehmen im Jahre 2002 bekannt. Der Sachschaden erreichte dabei in einem Fall über 7 Mio. €. Hinzu kommen die Schadensfälle mit ausschließlich interner Beteiligung, wobei bereits die Zahl der bekannt gewordenen Insiderdelikte die Zahl der Überfälle übersteigt. Schadensfälle mit firmeninternen Tätern in Form von Betrug, Unterschlagung und Diebstahl sowie Verluste sind nur den Versicherungen in ihrer Gesamtheit bekannt, da sie in Polizeistatistiken ebenfalls nicht gesondert ausgewiesen werden.

Neue Anforderungen

Aufgrund der Anpassung der Geschäftstätigkeit der Bundesbank an internationale Gepflogenheiten werden deren Eingriffe in den Bargeldumlauf ab 2004 abnehmen, Bereiche werden geschlossen und Aufgaben an private Dienstleister ausgelagert. Eigentlich eine Chance für die Branche, wer aber als Dienstleister hier partizipieren will, muss sein Personal schulen, die Geldbearbeitung ausbauen und in neue Technik (Transportbehälter, Zählgeräte, Schutz der eigenen Objekte usw.) investieren. Dabei sind strenge Überprüfungen der real vorhandenen Logistik- und Sicherheitskapazitäten zu erwarten, denn das Geld wird künftig durch längere Transportwege und zusätzliche Aufgaben auch länger in Obhut der Dienstleister sein. Diese Entwicklung wird auch der organisierten Kriminalität nicht verborgen bleiben, zusätzliche Sicherheit, besonders für Lagerung und Bearbeitung, ist deshalb erforderlich.

Schon heute werden in Deutschland durch die GuW-Branche ca. 80% der Bargeldtransporte durchgeführt und zum Teil auch weiter bearbeitet. Die höheren Anforderungen, die die Bundesbank mit dem zunehmenden Outsourcing der Geldbearbeitung fordert und auch die zunehmenden Ansprüche anderer, deutschlandweiter Auftraggeber werden wohl zu einer stärkeren Differenzierung des GuW-Markts führen. Anders als die leistungsstärkeren Anbietern und Verbänden mit entsprechender Logistik in Transport und Bearbeitung werden das Gros der kleinen und mittelständischen Transportunternehmen ohne umfassendes Geldbearbeitung, die Einzelunternehmer und die Gelegenheitstransporteure von dieser zusätzlichen Nachfrage nicht besonders profitieren.

Maßstab Personal

Die Qualität des Personals im GuW ist sehr unterschiedlich, wobei die Unternehmensgröße nicht zwingend zu besserer Leistung führt. Selbst viele einfache Geldtransporteure bemühen sich um eine regelmäßige Fortbildung. Fachliche Lücken fallen hier meist erst bei größeren Aufträgen auf. Nicht selten schränkt die hohe Wochenstundenbelastung der Mitarbeiter die Aus- und Fortbildung ein. Die vom Gesetzgeber bisher geforderten Unterweisungen gemäß § 34a GeWO sind, ausgenommen die Waffensachkundeprüfung und das regelmäßige Leistungserhaltungsschießen, nur Elementarvoraussetzungen.

Der deutsche Markt...



Die hierzu notwendigen Lehrgänge beinhalten keine Branchenthemen. Zwar gibt es Selbstverpflichtungen im Rahmen der Mitgliedschaft der Bundesvereinigung Deutscher Geld- und Wertdienste, doch deren Umsetzung erfolgt freiwillig und nur ein Teil der Branche ist Mitglied. Wirksamer erscheinen jährlich zu bestätigende Zertifizierungen, sofern diese umfassend ausgestaltet sind. Insgesamt sind die Aufwendungen für Ausbildung und Training zu gering. Überprüfungen zur Person werden, wie auch die Justiz bei einigen Prozessen mit Insidern kritisierte, nur unzureichend vorgenommen. Trotz Datenschutz-Hindernissen gibt es verschiedene Weg zur notwendigen Transparenz.

Technische Sicherheit

Die eingesetzten Fahrzeugaufbauten entsprechen weitestgehend dem Standard der Berufsgenossenschaft von 1990 und verfügen meist über Teil-Leichtpanzerungen zum Schutz des Personals. Diese Lösung entspricht, wenn die Abwehr des Angriffs als Ziel formuliert wird, nicht den aktuellen Gefährdungen durch die organisierte Kriminalität. Absehbar ist jedoch ein Trend zum verbesserten Schutz des Geldes in den unmittelbaren Transportbehältnissen. Verstärkt wird auch von der Ausnahmeregelung der UVV zum Einsatz ungepanzelter Fahrzeuge („unauffälliger Durchschnittswagen“) Gebrauch gemacht. Die Leistungsrückführung und Investitionszurückhaltung wirkten sich direkt auf die Hersteller und Umrüster von Geld- und Werttransportfahrzeugen aus und transportierten die Krise auch in diesen Bereich.

Europaweit sind die Auffassungen über den „richtigen“ Schutz von Mitarbeitern und Sachwerten bei Geldtransporten, wohl auch durch die jeweiligen Schadenserfahrungen, recht unterschiedlich. So sind die Fahrzeuge in Großbritannien (ca. 700 Überfälle/Jahr) und Frankreich (ca. 100 Überfälle/Jahr) stärker gepanzert. Vereinheitlichte EU-Standards sollen bis 2006 auch im GuW-Transport einen gemeinsamen Markt mit einheitlichen Regeln schaffen. Geplant sind sowohl Standards für den grenzüberschreitenden wie auch für den innerstaatlichen Geldtransport. Speziell die deutschen Anbieter müssen hier mit für sie weitreichenden und kostenintensiven Veränderungen rechnen – mit Investitionen, die aus heutiger Perspektive am deutschen Billig-Markt nicht durchsetzbar erscheinen. Aber mit der bevorstehenden EU-Erweiterung wird sich dieser Markt ohnehin noch einmal verändern. ✓

Marktübersicht Geld- und Wertlogistik Die aktuellen Unternehmensprofile im Vergleich

Das System des deutschen Bargeld-Handlings steht nach Ansicht des Bundesverbands Deutscher Geld- und Wertdienste (BDGW) vor einem Umbruch. Mit der Änderung des Bundesbank-Gesetzes wurden die Voraussetzungen für den Aufbau einer effizienteren Organisationsstruktur der Bundesbank geschaffen, was sich bislang auch in der Reduzierung der Filialen zeigt. Diese Veränderungen haben auch Auswirkung auf die Geld- und Wertdienste. Schon seit Jahren ist der Trend zu erkennen, dass sich viele Branchenunternehmen von reinen Geldtransporteuren zu Allround-Dienstleistern im Bereich Geld und Wert entwickeln. Laut BDGW transportieren und bearbeiten die Unternehmen heute über 80% des umlaufenden Bargeldvolumens, dessen Bedeutung langsamer zurückgeht als erwartet. Der „Rückzug“ der Deutschen Bundesbank schafft damit neue Aufgaben für die Branche. Im europäischen Ausland geht dies bis zur kompletten Auslagerung des Bargeld-Handlings an Dienstleister. Und auch die Vernichtung aussortierter Banknoten

wird von privatisierten Cashcentern übernommen.

Diese Entwicklungstendenzen spiegeln sich auch in der aktuellen WIK-Marktübersicht „Profile der Geld- und Wertdienstleister“. Viele der aufgeführten Unternehmen haben ihr Angebot so erweitert, dass sie sich den skizzierten Trends stellen können. Darüber hinaus finden sich vermehrt auch Spezial-Leistungen – etwa die Scheckbearbeitung – in der Service-Palette. Dies ist ein Indiz dafür, dass sich auch diese Branche vermehrt an individuellen Kundenwünschen orientiert. Die Marktübersicht gedacht für Kunden, die eine erste Auswahl vor einer Ausschreibung oder Anfrage treffen wollen, ist auf der WIK-Homepage unter www.wik.info einsehbar und kann von den aufgeführten Unternehmen laufend aktualisiert werden. Unternehmen die sich hier vergeblich suchen, nehmen wir gerne auf*. cs

Kontakt per E-Mail:
guw-mus@secumedia.de

Das haben wir für die aktuelle Marktübersicht erfragt:

Um eine möglichst detaillierte Übersicht über die angebotenen Geld- und Wert-Dienstleistungen zu erhalten, haben die teilnehmenden Unternehmen einen Fragenkatalog ausgefüllt, der unter anderem das Dienstleistungsangebot in folgenden Bereichen beschreibt:

- Belegtransporte
- Geld- und Werttransporte
- Geldbearbeitung
- Hauptkassenfunktion
- Bankautomaten-Service (Bestückung, Wartung etc.)
- Reinigung von SB-Bank-Bereichen
- Transportbegleitung
- Boten- und Kurierdienste
- Automaten-Service (Fahrschein-, Parkautomat etc.)
- Datenträgerlagerung

Zudem wurden nach den Rahmenbedingungen der Dienstleistungserbringung erfragt:

- Angebotene Werttransport-Konzepte (Ein-Mann-Konzept, Zwei-Mann-Konzept, Drei-Mann-Konzept, ungepanzert)
- regionaler Tätigkeitsbereich
- Zertifikate
- Zahl der Geldbearbeitungszentren
- Anzahl der eigenen Transportfahrzeuge
- Mitarbeiterzahl
- tarifgebunden oder nicht
- Zahl der Überfälle
- Zahl der Insiderdelikte
- Versicherungsdeckung

...mehr unter:

www.wik.info