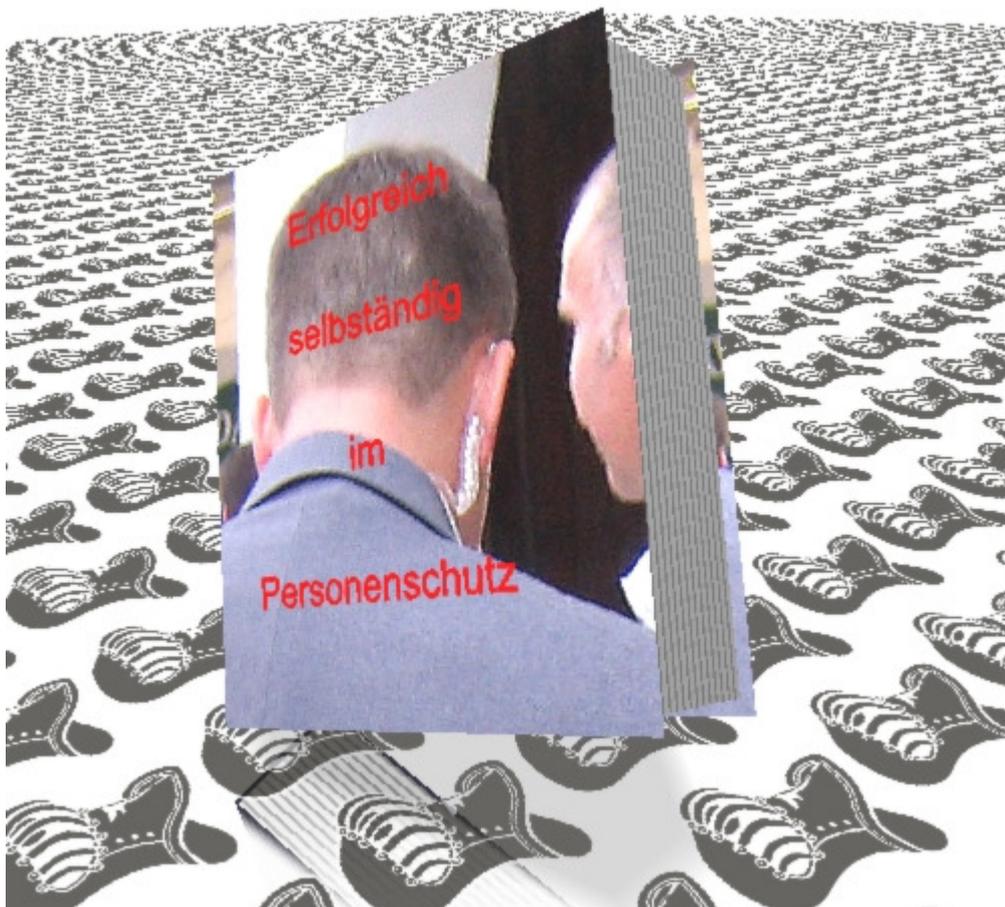


Der Konzeptleitfaden für Ihren Erfolg



2.0. Warum Personenschutz



Die Wertegefühle haben sich in den letzten Jahrzehnten verändert.

- Mord
- Totschlag
- Gewaltdelikte zum Nachteil von Dritten
- Erpressungen
- Entführungen
- Diebstähle
- usw.

gibt es seit Menschengedenken.

Wo jedoch bei den meisten Menschen früher noch eine Hemmschwelle war, eine Gewalttat zu begehen, sitzt heute nur noch,

- Frust
- Armut
- Hass
- Perversion
- usw.

„Die Reichen werden immer reicher und die Armen werden immer ärmer“. Dieser Spruch klingt abgedroschen, bewahrheitet sich aber immer wieder auf das Neue. Viele Menschen verfügen nicht mehr über ein

Unrechtsbewusstsein!

oder haben es nie besessen! Die Osterweiterung hat ihr übriges dazu getan. Die Prognose für die nächsten Jahrzehnte sieht nicht besser aus. Was früher teilweise nur beneidet wurde, ist heute blanker Hass!

Wieso hat der Geld? Wieso habe ich nicht das Geld?

Es gibt kein Wertegefühl mehr bei gewissen Personengruppen und sozialen Schichten. Jeder Mensch, der Kinder hat, wünscht sich, dass diese sicher und gut behütet aufwachsen. Tatsache jedoch ist, dass Eltern, wenn sie genügend Geld zur Verfügung hätten, ihre Kinder weit besser absichern würden, z.B.

- durch elektronische Geräte
- durch professionelle Begleitung
- das Kind auf eine Privatschule schicken
- eventuell in ein sicheres Land wie die Schweiz ziehen
- usw.



Nur leider kann sich der durchschnittlich verdienende Mensch dies nicht leisten. Es gibt aber dennoch genug Personen auf diesem Planeten, die über genügend Kapital verfügen, um sich und ihre Familie abzusichern. Viele angebliche Profis aus unserer Branche behaupten zwar, die goldene Zeit im Personenschutz ist vorbei. Diesen Leuten widersprechen wir jedoch massiv.

Es ist zwar auch immer ein wenig Glück dabei, eine adäquate Anstellung im Personenschutz zu bekommen, aber diese sogenannten Profis scheitern zumeist an

- mangelnder Ausbildung (ein Türsteher ist kein Personenschützer)
- mangelnder Intelligenz (Geltungssucht)
- ihrem Vorleben
- fehlenden Schlüsselqualifikationen
- usw.

Bleiben Sie ein normaler Mensch und fühlen Sie sich zu dem Berufsbild des Personenschützers berufen, dann werden Sie den Erfolg haben, den Sie verdienen. Es gibt in unserem Beruf keine höhere Anerkennung, als wenn jemand einem eigentlich fremden Menschen das eigene Leben und das seiner Familie anvertraut. Die Zukunftsaussichten in unserem Berufsfeld sind als sehr positiv anzusehen (was eigentlich aus humanitärer Sicht für normal lebende Menschen als nicht positiv zu bewerten ist), die Welt wird immer unsicherer, es wird in den nächsten 10 Jahren immer mehr Krisenherde geben, die Kluft zwischen Arm und Reich wird immer größer.

Viele Staaten – ausgenommen die USA - geben immer weniger für die Sicherheit ihrer Bürger aus (Abbau von Personalabbau bei Polizei und Militär und anderen Sicherheitsbehörden). Die Staaten konzentrieren sich auf „werb wirksame“ Dinge wie Terrorismus (*sicherlich ein äußerst gefährlicher Punkt*) aber die allgemeine Sicherheit der Bürger rückt in den Hintergrund.

4.0. Wer übt Bewachungsaufgaben aus?



Wer Leben oder Eigentum fremder Personen vor Einwirkungen Dritter bewacht, übt gewerbsmäßige Bewachung aus. Dabei setzt Bewachung aktives Handeln voraus, bei dem die Überwachung im Vordergrund steht.

Überwachung erfordert ein zielgerichtetes, den Schutz des fremden Lebens und Eigentums bezweckendes Handeln. Vereinfacht gesagt: Aufpassen darauf, dass nichts geschieht, was nicht geschehen soll oder nicht erlaubt ist. Dabei muss der Angriff gegen das fremde Leben oder das Eigentum rechtswidrig sein und zumindest von außen kommen. Bewachung ist allerdings nicht die Bewahrung vor Gefahren, die in der Person oder Sache selbst liegen oder durch Naturereignisse drohen.

Das Bewachungsgewerbe weist ein breites Spektrum von Tätigkeiten auf, wie z.B.

- Fahrzeug- und Gebäudebewachung
- Veranstaltungsdienste
- Durchführung von Geld- und Werttransporten
- Personenschutz
- Bewachung von Industrie- und militärischen Anlagen
- Bewachung von Kernkraftwerken
- Bewachung von forensischen Einrichtungen
- Fluggastkontrolldienste
- usw.

Anmerkung:

Die bestandene Sachkundeprüfung ersetzt das Unterrichtsverfahren - und zwar für Unternehmer und Mitarbeiter. Der zukünftige Bewachungsunternehmer (Personenschützer), der also die Sachkundeprüfung abgelegt hat, braucht am 80-stündigen Unterrichtsverfahren nicht mehr teilzunehmen und hat die Voraussetzungen dafür geschaffen, in den konkret eingegrenzten Betätigungsbereichen (Bewachungstätigkeiten im öffentlichen oder öffentlich zugänglichen Raum, Kauf- bzw. Warenhausdetektiv, Bewachungen in gastgewerblichen Diskotheken) arbeiten zu können. Außerdem darf der Unternehmer auch alle anderen Bewachungsaufgaben wahrnehmen (nach Anmeldung der Bewachungstätigkeit gem. § 14 GewO).

Leseprobe /

19.0. Aus-, Fort- und Weiterbildung



Wenn man es von Seiten des Gesetzgebers her sieht, reicht für das Tätigwerden im Sicherheitsbereich die Unterrichtung nach § 34a Gewerbeordnung (GewO) in Verbindung mit der Bewachungserlaubnis aus. Sollten Sie der Meinung sein, dass alleine die Unterrichtung gemäß § 34a Gewerbeordnung für ein erfolgreiches selbständiges Berufsleben als Personenschützer ausreichend ist, werden Sie auf kurz oder lang beruflich scheitern oder Tätigkeiten ausführen, die von der Entlohnung als geringfügig einzustufen sind. Sie sollten sich gezielt an die Materie herantasten, auch wenn Sie behördlich vorbelastet sind, denn private Sicherheit unterscheidet sich doch deutlich von der behördlichen Sicherheit und ihren Möglichkeiten.

Folgende beruflichen Qualifikationen werden Ihnen die Tätigkeit als Personenschützer erleichtern:

- Erfahrung/Ausbildung als Personenschützer
- Erfahrung und/oder Ausbildung als privater Ermittler/Detektiv
- Erfahrung im Geld- und Werttransport
- Erfahrung als Revierfahrer
- Kenntnisse im gehobenen Empfangsdienst
- Sicherheitsbeauftragter, Sicherheitsfachkraft, Fachkraft für Arbeitssicherheit
- Tätigkeiten im Veranstaltungsdienst
- Militärische Aus-, Weiter- und Spezialausbildung (am besten in der Kampftruppe (Infanterist, Jäger, Feldjäger, Fallschirmjäger, Fernspäher, Kommando Spezialkräfte, Kampfschwimmer etc.)

Bevor man sich für eine Berufsausübung in der privaten Sicherheitswirtschaft entscheidet, sollte man sich mit der Branche vertraut machen. Wichtig ist vor allem, die Arbeitsrealität der Branche richtig zu erkennen. Sicherheit ist nicht nur von Montag bis Freitag von 08:00 bis 16:00 Uhr zu gewährleisten, sondern 365 Tage im Jahr und 24 Stunden am Tag. Das bedeutet Einsatz bei Tag und Nacht, Sonn- und Feiertagen. Wer Schichtdienste durchführt, muss sich im Klaren sein, dass meist mehr als 12- Stunden-Schichten zu verrichten sind.

Wer sich für das Berufsbild eines Personenschützers entscheidet, muss auch die Branche seines Auftraggebers erforschen und sich mit den dort üblichen Aufgaben, dem eingesetzten Personal, den Arbeitszeiten und Arbeitsroutinen vertraut machen.

Ebenso sind Informationen über Verdienstmöglichkeiten einzuholen,

Unsere eBook-Empfehlung für Sie:

„Orientierungshilfe für die private Sicherheit“

www.securityebooks.de

denn diese sind in untergeordneten Positionen, in denen Manpower gefragt ist, nicht immer rosig und häufig erfolgt der Einstieg in diesen Beruf über solche Aufgabenstellungen. Mit viel Eigenengagement, Zielstrebigkeit, guter Arbeitsqualität und Durchhaltevermögen gelingt es dann auch als Selbständiger, früher oder später lukrative Aufträge zu erhalten, die es dann auch erlauben, zu expandieren. Für den Personenschützer ist aufgrund des breiten Aufgabenspektrums die Festigung der beruflichen Selbständigkeit nur durch ein umfassendes Basiswissen im Bereich der privaten Sicherheit, breites Fachwissen im speziellen Bereich „Personenschutz“ sowie kaufmännische Kenntnisse möglich.

Als erstes sollte die Sachkundeprüfung abgelegt werden, die ja meistens Voraussetzung für den Personenschutz Einsatz ist. Auch aus finanzieller Sicht ist die Sachkundeprüfung der Unternehmer-Unterrichtung vorzuziehen. Die Sachkundeprüfung kostet wie o.g. 150,00 €, die Unterrichtung ca. 800,00 €.

Viele Gründer oder auch Bewachungsunternehmer, die aus Kostengründen ihre Mitarbeiter (ca. 400,00 €) gleich zur Sachkundeprüfung schicken, scheitern beim ersten Mal und auch häufig noch beim zweiten Mal. Diese Personen glauben, man könnte sich durch Lesen von Fachliteratur Sachkunde anlesen. Wer in der Prüfung scheitert und auch an keinem Unterrichtsverfahren teilgenommen hat, darf keine Bewachungstätigkeiten durchführen. Das bedeutet, dass ein Bewachungsunternehmer einen festangestellten Mitarbeiter nicht einsetzen darf, aber trotzdem bezahlen muss, wenn es entsprechend im Arbeitsvertrag geregelt ist.

Für den zukünftigen Personenschützer ist es deshalb wichtig, dass er die Sachkundeprüfung auf Anhieb besteht, außer es liegen Befreiungstatbestände vor. Es empfiehlt sich und wir raten es jedem an, für die Vorbereitung auf die Sachkunde einen Lehrgang zu besuchen. Solche Vorbereitungskurse werden von privaten Bildungsträgern aber auch von IHKs angeboten. Mit einem Bildungsträger haben wir besonders gute Erfahrungen machen können und zwar mit dem BFS Bildungszentrum für Service und Dienstleistungen GmbH mit Stammsitz in München

(www.bfs-net.de)

Sicherlich sind auch andere Anbieter kompetent in der Sachkundeprüfungsvorbereitung. Die Kurse dauern i.d.R. zwischen einer und zwei Wochen. Fragen Sie auch nach, ob auch die Prüfungen und zwar beide Teile, also schriftlich und mündlich, simuliert werden. Um sich dann auch noch selber auf die Sachkundeprüfung vorbereiten zu können, empfehlen wir Ihnen den Besuch der folgenden Website:

www.securitybooks.de

Kataloge mit original Prüfungsfragen und Antworten an.

Nach bestandener Prüfung sollte sich der selbständige Personenschützer entsprechend laufend weiterbilden. Dazu gehören

- Studium von Fachliteratur und Fachzeitschriften
- Erfahrungsaustausch
- Teilnahme an Gesprächsrunden (sog. Stammtischen)

- Informationssammlung und Auswertung
- Zuhilfenahme von Beratungsdienstleistungen und Coaching (z.B. EPS-GmbH)

Leseprobe | PS

20.0. Kosten eines mehrwöchigen Personenschutzlehrgangs

Hier weichen die Preise von Anbieter zu Anbieter massiv ab. Nehmen Sie sich als Richtwert die Summe zwischen:

ca. 1.500,00 Euro und ca. 3.500,00 Euro

Sicherlich werden Personenschutzausbildungen wesentlich billiger angeboten, aber sparen Sie hier nicht an der Gewinnung des benötigten KnowHows. Weiterbildungen in diesem Bereich gibt es viele. Den richtigen Bildungspartner zu finden ist nicht einfach. Es gibt auch bei den Bildungsträgern schwarze Schafe.

Das Internet und Ihre zuständige IHK sollten Ihnen als Bezugsquelle dienen.

Prüfen Sie also sehr genau, was Sie für Ihr Geld erhalten!

Merke:

Ein guter Personenschützer bzw. eine gute Sicherheitsfachkraft bildet sich stetig

weiter

und

fort.

Folgende Inhalte sollten Ihnen vermittelt werden

- Rechtskunde
- Psychologie
- mindestens eine Fremdsprache

- Fachkunde Personenschutz (z.B. *Gefährdungsanalysen, Terrorismus, Stalking, Aufklärung, Einsatztaktik etc.*)
- Notfallmedizin
- Waffen- und Schießausbildung, Schießtechnik und -taktik
- Fahrsicherheitstraining, Fahrtechnik, Fahrtaktik
- Aufklärung und Observation
- Deeskalationstraining

**Diesen Einführungslehrgang sollten Sie als
Ihre Grundausbildung betrachten.**

Die Lehrgangsdauer für einen Personenschutzlehrgang (nicht IHK geprüfte Personenschutzfachkraft) sollte mindestens **3 Wochen** betragen.

Leseprobe

Auszug dem Kapitel 25 „Schusswaffenerwerb/-prüfung und Trageberechtigung“:

25.6. Welche Waffen führe ich während meiner Dienstausbung



Eine oft gestellte Frage, die immer wieder zu heftigen Diskussionen führt. Manche sind der Meinung eine kleine handliche Waffe, andere wiederum sagen eine Waffe mit einer hohen Kapazität und einer massiven Durchschlagskraft.

Eine Musterlösung können wir Ihnen in diesem Leitfaden nicht bieten.

Bei Ihrer Planung sollten Sie folgendes berücksichtigen:

- Für welches Risiko und welche Bedrohungslage brauchen Sie die Schusswaffe?
- Wie ist die Handhabung der Waffe (auch in Extremsituationen)?
- Wie ist die Tragefähigkeit der Waffe?
- Preis und Leistungsverhältnis?
- Wie groß ist die Chance in eine bewaffnete Auseinandersetzung zu geraten?

Wie erwähnt bieten wir Ihnen in diesem Leitfaden keine Musterlösung, wir empfehlen aber aus unserer Erfahrung eine Schusswaffe zu wählen, die

- klein und handlich ist
- eine Munitionskapazität von über sechs Schuss hat
- ein Kaliber von mindestens 9 mm bzw. 38 Zoll hat

Es hat sich in der Praxis als positiv erwiesen eine Pistole als Hauptwaffe und einen kleineren Revolver als so genannte

„BACK – UP - Waffe“



zu führen.

Wir empfehlen folgende Waffenhersteller:

- Heckler & Koch
- Walther
- SIG Sauer

Anschaffungskosten „Waffen“

Eine gute Neuwaffe liegt in der Preislage zwischen

1.200,00 Euro und 3.500,00 Euro

Ein gute Gebrauchtwaffe liegt in der Preislage zwischen

450,00 Euro und 700,00 Euro

25.7. Schießausbildung

Bei der Schießausbildung sind folgende Schwerpunkte zu beachten:



- Die routinemäßige und absolut sichere Bedienung und Handhabung der Waffe, auch bei extremen Bedingungen (Dunkelheit, Kälte, Nässe, Stress, Waffenstörungen etc.)
- Das sichere, schnelle Ziehen der Waffe aus der verdeckten Trageweise des Schulter- oder Hüftholsters
- Sofortiges Erkennen und Beseitigen von technischen Störungen an der Waffe
- Das gezielte Schießen
- Das instinktive Schießen
- Beherrschung und Anwendung der Schießtaktik
- Beherrschung der Bewegungs- und Schießtechnik und -abläufe
- Koordinierter Feuerkampf beim Einsatz mehrerer Personenschützer

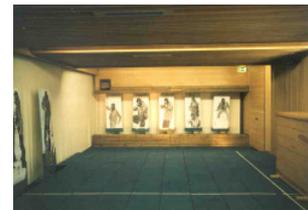


Besonders wichtig im Bereich der Schießausbildung ist die Schießtechnik des Schützen. Hiervon hängen die Schießleistungen des Schützen unmittelbar ab. Nur wer z.B. die Grundanschlagsarten vollkommen beherrscht,

sollte auch Abweichungen davon trainieren.

Folgende Schwerpunkte der Schießtechnik sollten ausgebildet und geübt werden:

- Präzisionsschießen (gezieltes, ruhiges Schießen mit Zeitvorgabe)
- Atemtechnik bei der Schussabgabe
- Combat-Schießen (Kampf- oder Verteidigungsschießen) in den zwei Ausführungen „Weaver-Anschlag“ und „Hüftanschlag; beides sind Instinktiv- und Reaktionsanschläge“
- Das Ziehen
- Hüftanschlag
- Weaver-Anschlag
- Anschlag liegend
- Anschlag sitzend
- Anschlag kniend
- Barrikadenanschlag
- Drehungen
- Spezielle Schießübungen (z.B. Schießen auf weiße oder schwarze Zielflächen (DIN-A 4), Schießen auf Metallscheiben mit Plastikmunition, Reaktionsschießen auf bewegliche Ziele, Lageschießen auf kurzfristig auftauchende Ziele (Duellanlagen), Schießen unter Belastung (nach Läufen, Hindernisbahn, Kälte, ABC-Schutzmaske etc), Schießkino)



-Weiter geht es im eBook-

Checkliste

„Finanzierungen“

Ihr persönlicher Businessplan:

Zusammenfassung Ihres Businessplans	()
genaue Beschreibung Ihrer Geschäftsidee	()
Beschreibung des Gründers/Gründungsteams	()
genaues Marketing- und Vertriebskonzept	()
genauer Kapitalbedarfsplan	()
kalkulierte Rentabilitätsvorschau	()
Liquiditätsplan	()
genauer Finanzierungsplan	()
genauer Sicherheitenplan	()
Vermögensübersicht	()
Zeugnisse	()
Lebenslauf mit Nachweis der erlangten Qualifikationen	()
eventuell: Teilnahmebescheinigung Existenzgründungskurs	()
eventuell: vorgefertigte Vertragsentwürfe	()

Checkliste

„Vermeidung von Verhandlungsfehlern mit potentiellen Auftraggebern“

1. Nicht zu leise reden

Formulieren Sie Ihre Argumente klar und deutlich, kurz und prägnant.

2. Hören Sie gut zu

3. Erstellen Sie sich vorab einen „Gesprächsleitfaden“

Ein planloses Gespräch mit einem potentiellen Auftraggeber bringt Ihnen nicht das gewünschte Ergebnis

4. Lassen Sie dem potentiellen Auftraggeber nicht zu viel Spielraum

Steuern Sie diskret und zielgerichtet das Gespräch

5. Verschießen Sie Ihre Munition nicht direkt zu Beginn

Setzen Sie Ihre Argumente situationsbedingt und zielgerichtet ein. Damit der potentielle Auftraggeber erkennt, dass er gerade Sie für seinen Schutz benötigt.

6. Ignorieren Sie keine Einwände des Gegenübers

Wenn Sie bei Ihrem Gegenüber Zweifel erkennen, dann schreiten Sie sofort ein und klären den eventuellen Missstand auf, bevor es zu spät ist.

7. Verfallen Sie nicht in Arroganz

Verzichten Sie darauf, sich darzustellen, als gäbe es nur Sie.

8. Planen Sie einen Spielraum für Verhandlungen ein

Der Sinn des Gespräches ist, Ihr Ziel zu erreichen. Planen Sie eventuelle Abweichungen Ihres Planes ein, damit Sie, sollte der Auftraggeber abweichen, dennoch Ihr Grobziel erreichen.

9. Verfallen Sie nicht in Phrasen

wie z.B. „immer“

10. Niemals die Fassung verlieren

Lassen Sie sich, auch wenn das Gespräch nicht nach Ihren Wünschen oder Vorstellungen verlaufen sollte, nicht zu irgendwelchen markanten Sprüchen hinreißen.

-Weiter geht es im eBook-

Leseprobe / PS