

Schlüssellos sicher

Den Zugang zum eigenen Zuhause zu regeln, ist leicht. Es gibt meistens drei bis vier Schlüssel und man gibt nur jenen Menschen einen, denen man vertraut. Händler haben es im Vergleich dazu schwerer, allein weil die Zahl der Personen, die Zutritt zum Gebäude brauchen, deutlich größer ist. Zudem gehören sie verschiedenen Kategorien an: Kunden, Verkaufsmitarbeiter, Lieferanten, Reinigungskräfte. Alle sollen Zutritt erhalten, allerdings zu verschiedenen Zeiten und in ganz verschiedene Bereiche des Gebäudes.

Es liegt auf der Hand, dass die Lösung nicht darin liegen kann, großzügig Schlüssel zu verteilen. Selbst für die eigenen Mitarbeiter sind sie nicht das Mittel der Wahl, denn gehen sie verloren, müssen gleich mehrere Schlösser und Schlüssel ausgetauscht werden. Besser sind elektronische Systeme wie Transponder-Chips für die Zutrittskontrolle. Bei Verlust können sie einfach gesperrt und ersetzt werden. Auch der Zutritt zu unterschiedlichen Bereichen und Zeiten ist leicht über entsprechende Einstellungen zu regeln. Deshalb müssen bei Handelsimmobilien Zutrittskontrolle und Sicherung des Gebäudes von Anfang an stringent geplant werden. Filialisten haben außerdem ein großes Interesse an einheitlichen Zutritts- und Sicherheitskonzepten, die in allen Niederlassungen angewendet werden können. Wozu das Rad jedes Mal neu erfinden?

Anbieter wie Telenot helfen bei der Lösung solcher Fragen weiter, da sie schon bei der Planung neuer Märkte mit am Tisch sitzen und die sicherheitsrelevanten Abschnitte übernehmen. Zudem erstellen sie individuelle Sicherheitshandbücher, die das Konzept bündeln. Darin ist beispielsweise dokumentiert, welche Bereiche in den Filialen wie zu sichern sind, wer Zutritt haben darf, welche Sicherheitskomponenten verwendet werden und wohin Notrufe gehen. Bei neuen Objekten können sich damit alle Beteiligten von Anfang an auf einen einheitlichen Plan stützen.

Klar, dass ein solches Handbuch in den falschen Händen selbst zum Sicherheitsrisiko werden kann. Es darf deshalb nur an jene herausgegeben werden, die es unbedingt benötigen: zum Beispiel die Bauabteilung des Handelsunternehmens oder der Fachbetrieb, der mit der Installation der Sicherheitstechnik beauftragt ist. Letztlich ist es dann doch wie mit dem Schlüssel zum eigenen Zuhause: Den bekommt auch nur, wer vertrauenswürdig ist.

Ob wichtige Markttrends, erfolgreiche Unternehmen oder politische Rahmenbedingungen: Im handelsjournal, einem Kooperationsmedium der Handelsblatt Media Group und des Handelsverbandes Deutschland (HDE), erfahren Unternehmer und Entscheider nicht nur, was sie für ihren beruflichen Alltag wissen müssen, sondern auch, was morgen und übermorgen aktuell sein wird – sorgfältig recherchiert und aufbereitet von einem Team erfahrener Wirtschaftsjournalisten.

Weitere Infos unter www.handelsjournal.de



**Jens Gräber ist Redakteur
beim handelsjournal.**