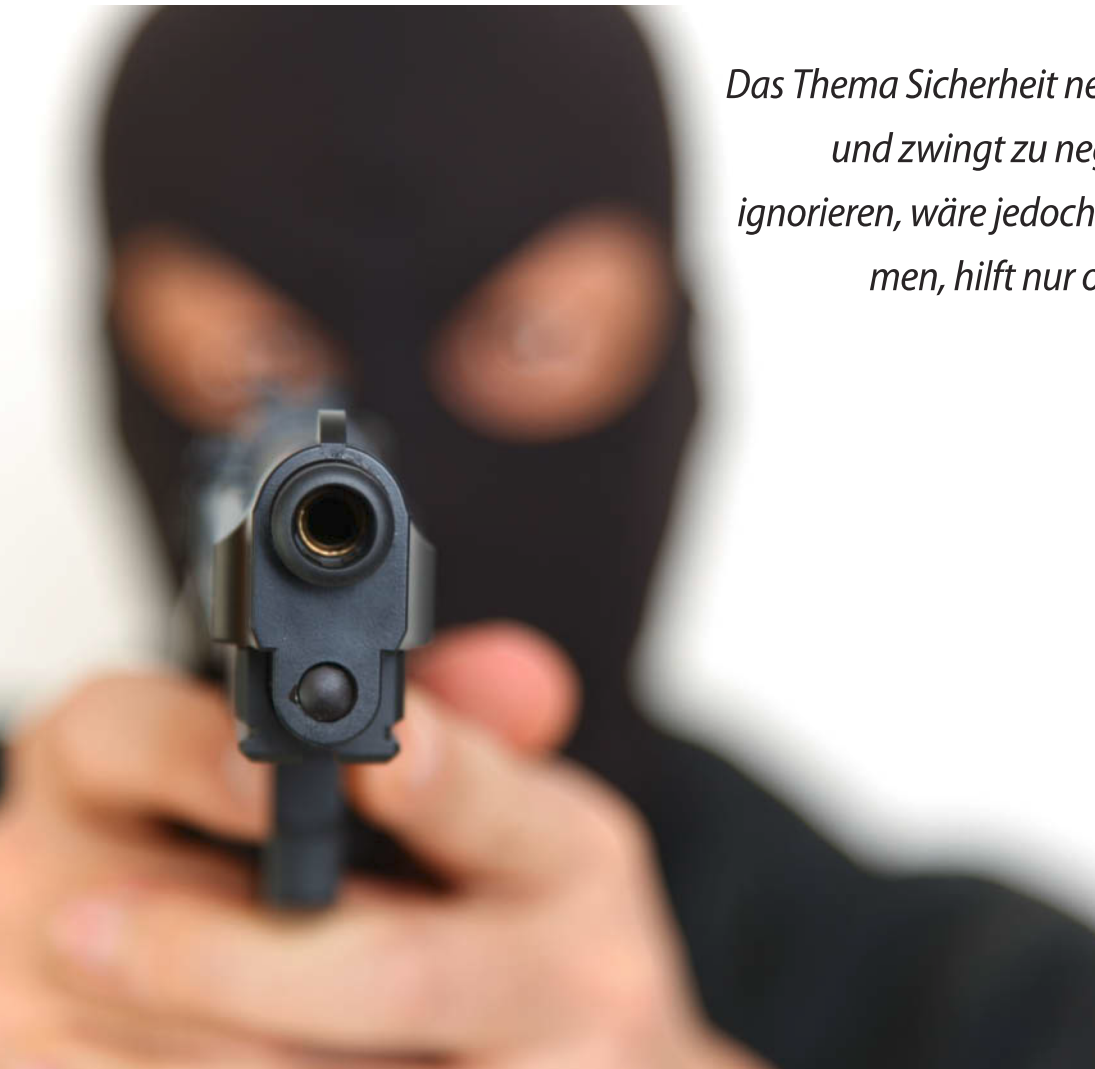


# Alles in **Deckung**

*Das Thema Sicherheit nervt: Es kostet Zeit, Geld und Nerven und zwingt zu negativen Gedanken. Das Problem zu ignorieren, wäre jedoch fatal. Um es in den Griff zu bekommen, hilft nur offensives Sicherheitsmanagement.*

VON CLAUDIA STÜCKLER



Nach wie vor sind Einbrüche, Überfälle und Trickdiebstähle an der Tagesordnung, auch wenn die Anzahl der Eigentumsdelikte im Juwelierbereich statistisch gesehen wieder sinkt. So hoch dabei der finanzielle Schaden sein mag, was es wirklich zu verhindern gilt, sind Schäden an Leib und Leben, sei es nun beim Händler, seinen Mitarbeitern oder bei Kunden oder gar unbeteiligten Passanten. Es ist daher nur sinnvoll größtes Augenmerk auf entsprechende Präventivmaßnahmen zu legen, die finanziellen Verluste ersetzt in der Regel eine Versicherung. Diesen Ansatz verfolgen mittlerweile alle Sicherheitsexperten: »Was man verhindern kann, soll man auch verhindern«, so Peter Kleisinger, selbst ehemaliger Schmuckgroßhändler, Rechtsanwalt und Versicherungsmakler mit Schwerpunkt auf Juwelierversicherungen. »Die Versicherungspolizze

kann immer nur das letzte Glied in einer langen Sicherheitskette sein.« Für den Experten liegt es auf der Hand, warum die Branche solch hohe Anziehung auf Verbrecher ausübt: »Die Ware ist wertvoll, klein und kann so leicht transportiert werden.« Spontane Überfälle gäbe es jedoch kaum: »Die Banden sind hochprofessionell organisiert. Ziele werden Wochen vorher ausgekundschaftet und auf eventuelle Sicherheitslücken überprüft.« Sobald der Zeitpunkt günstig ist, schlagen die Verbrecher zu. Gerade hier liegt für die Juweliere aber eine Chance zum Schutz: Wer Präsenz zeigt, das Umfeld seines Geschäftslokals beobachtet, sichtbare Alarmsysteme montiert, von dem lassen die Banden in der Regel wieder ab. »Wenn die Verbrecher zu dem Schluss kommen, dass das Ziel zu schwer zu knacken ist, dann lassen sie es auch«, so Kleisinger.

**Entsprechend wichtig** sind Sicherheitsmaßnahmen und Verhaltensschulungen. Gerade beim Schutz vor Gewaltverbrechen solle niemals gespart werden: »Man hat nur ein Leben, das es zu schützen gilt. Sicherheit ist dabei eine Leistung, die man privat zukaufen muss«, so Kleisinger. »Die Leute müssen sich von dem Gedanken verabschieden, dass sie die Kosten für Sicherheit von ihrem Umsatz abziehen. Die Rechnung geht nicht auf.« Ein umfassendes, abgestimmtes Sicherheitssystem ist Pflicht. Dazu gehört in jedem Fall eine Videoanlage, die scharfe Bilder macht: »Hier erkennt der Späher sofort, dass er es mit einem guten Sicherheitsmanagement zu tun hat.« Eine unterschätzte Geheimwaffe sind für den Profi Nebelgeräte, auch bei Raubüberfällen: »Es ist die persönliche Entscheidung jedes Händlers, ob er den Knopf drückt oder nicht.« Trotz aller Einwände hätte das System in Summe mehr Vor- als Nachteile. »Das Konzept muss stimmen. Also: Lichter aus, Tür zu. Notlicht nur bei der Tür, sodass die Räuber den Ausgang finden und flüchten können.« Überfallsituationen müssten trainiert werden: »Das ist in jedem Fall gescheiter als der Einsatz einer Schusswaffe.«

**Der notwendige Versicherungsschutz** muss maßgeschneidert werden, und zwar von Profis. »Nicht-Fachmänner sind in so einem speziellen Bereich wie der Schmuckbranche heillos überfordert«, weiß der langjährige Versicherungsfachmann. Er selbst hat schon haarsträubende Fälle erlebt, etwa einen Juwelier, der dachte, auf 120.000 Euro versichert zu sein. Nach einem Schadensfall

© Fotolia (alle)



kam dann das böse Erwachen: Die Deckungssumme betrug gerade einmal 20.000 Euro. Es geht beim Versicherungsschutz aber nicht nur um das Risiko von Einbruch und Diebstahl. Wie jedes Unternehmen brauchen auch Schmuckhändler eine Gewerbebündelversicherung, aber auch hier sei ein genauer Blick empfohlen: »Die Versicherungssumme ist meist aufgeteilt«, so Kleisinger. »Die Leute glauben jedoch, sie hätten eine Wahnsinnsversicherungssumme.« Ein weiterer häufiger Mangel im Versicherungsportfolio stellt die Haftpflichtversicherung dar. Gerade in diesem Bereich würden viele kostspielige Schäden passieren. Für den Makler ist klar: »Man braucht einen Versicherungspartner, der die Branche versteht und Kontakte hat, beispielsweise zu Gutachtern. Das ist nicht zuletzt ein Zeichen hervorragenden Kundenservices.« Kleisinger selbst operiert als Partner der EFM Versicherungsmakler. Mit Partnern in ganz Österreich kann er so seine Juwelierblockpolizzen flächendeckend anbieten. Sein Versicherungspartner ist die Allianz Stuttgart, die Verträge fallen jedoch unter österreichisches Recht. Der große Vorteil liegt darin, dass es sich bei den Polizzen um echte All-Risk-Versicherungen handelt und dass Fahrlässigkeit laut deutschem Recht behandelt wird. Hierzulande erhalten Kunden im Fall von Fahrlässigkeit gar nichts, in Deutschland wird hingegen entsprechend der Schwere der Fahrlässigkeit immerhin ein Teil der vereinbarten Versicherungssumme ausbezahlt. Auch Trickdiebstähle sind in Kleisingers Polizze inkludiert, allerdings nur bei Vorhandensein einer Videoanlage: »Dadurch werden schließlich viele Täter ausgeforscht, und die Fälle können eingedämmt werden«, so Peter Kleisinger. Das Problem sei jedoch, dass eine hohe Anzahl von Fällen gar nicht erst angezeigt werde. Ebenfalls in der Deckung enthalten sind Versendungen mit hohen Limits oder Botengänge, die eigentlich

nicht versichert sind. Auch Feuer-, Schmach- und Sengschäden sind bis zur vollen Höhe gedeckt: »Das hat außer uns sonst niemand dabei.« Bei einem Feuer im Geschäft ist neben dem Laden in der Regel auch die gesamte Ware kaputt: »Das bezahlt die Feuerversicherung aber nicht«, so der Experte. Deshalb ist hier auch ein Rauchmelder vorgeschrieben. »Wir sind sehr stolz auf diese Deckung.« Was laut Peter Kleisinger oft unterschätzt wird, ist das Risiko der Betriebsunterbrechung: »Nach einem Überfall muss häufig für eine gewisse Zeit zugesperrt werden, dadurch entstehen Kosten, die niemand ersetzt.« Prinzipiell warnt der Profi aber vor einer Unterversicherung: »Nie sparen, man muss immer das Spitzenrisiko versichern«, so seine Empfehlung. »Wenn ich Ware im Wert von einer Million im Geschäft habe, dann darf ich sie nicht nur auf 200.000 Euro versichern.«

**Im Schutz des Nebels.** Sicherheitsexperten schwören auf Nebel. Strategisch eingesetzt, können Täter daran gehindert werden, wertvolle Ware mitzunehmen oder Inventar zu zerstören – stattdessen treten die meisten lieber die Flucht an. Moderne Nebelanlagen sind entweder mit der Alarmanlage gekoppelt oder können direkt durch Sensoren oder Schalter ausgelöst werden. Ein Zeitfaktor, denn selbst wenn die Polizei über den Fernalarm verständigt wird, vergeht Zeit, bis die Einsatzkräfte vor Ort sind. Versierte Einbrecher brauchen aber nur ein paar Minuten, um ein Objekt »auszuräumen«. Dennoch ist die Technik in heimischen Geschäften noch nicht sehr verbreitet, obwohl es bereits eine Reihe von Anbietern der Nebeltechnik gibt – in großer qualitativer Bandbreite. Ein anerkanntes System wird von der belgischen Firma Bandit erzeugt. Der Hersteller hat sich seit über 20 Jahren auf Schutznebelgeräte spezialisiert und bereits über 70.000 Anlagen installiert.

**Bandit** verwendet als einziger Hersteller ein patentiertes, pumpenloses Verfahren zur Nebelerzeugung und ist damit Technologieführer in der Schutznebel-Technik. Zudem erfolgt die Vernebelung sehr rasch – in nur fünf Sekunden ist ein 60-m<sup>2</sup>-Raum völlig »blickdicht«. Der Nebel ist völlig unschädlich, sauber und ph-neutral und hinterlässt keinerlei Rückstände. Um eine Verwechslung mit Rauch zu vermeiden, ist der Nebel mit Minze parfümiert. Mit nur einem Gerät können Räume bis zu 180 m<sup>2</sup> gesichert werden, für größere Bereiche ist eine Vernetzung mehrerer Generatoren möglich. Das Bandit-System lässt sich aber in jeder Umgebung bedenkenlos einsetzen und ist nach den Richtlinien der relevanten Vorschrift EN 50131-8 zertifiziert und zugelassen. Der Tiroler Sicherheitsspezialist **Christian Haberkorn** vertreibt die Geräte bereits seit einiger Zeit in Österreich, mittlerweile hat er als **Bandit Austria** den heimischen Exklusiv-Vertrieb. Als einziges Fabrikat haben die Bandit-Anlagen auch die VSÖ-Zertifizierung für alle Sicherheitsklassen. Einer von Haberkorns Kunden ist Bela Romandy, Betreiber der Schmuckboutique **Soul Fetish** in Innsbruck. Das 18 Quadratmeter große Ladenlokal befindet sich im historischen Haus des »Goldenen Dachls«, ein schmales Gewölbe, das die perfekte Ambiente für die außergewöhnlichen Schmuckstücke von Soul Fetish bietet. Allerdings ergeben sich durch die denkmalgeschützte Architektur auch Sicherheitsfragen, die Romandy gemeinsam mit seinen Sicherheitsberatern – dem ÖWD und Christian Haberkorn – erfolgreich gelöst hat. So dürfen hier keine Gitter oder andere mechanische Einrichtungen im Außenbereich angebracht werden. Auf Vorschlag seiner Sicherheitsberater hat Romandy sich für den Einbau einer Nebelmaschine entschieden: »Es war für mich die beste, aber auch die günstigste Maßnahme.« Die Anlage ist mit der Alarmanlage gekoppelt und wird in der Nacht aktiviert, unter Tags – also in einer Überfallsituation – verlässt sich der Juwelier auf eine Überfallstaste. »Gebraucht habe ich die Sicherheitstechnik aber, Gott sei Dank, noch nie.«

**sicur LITE®**

Einbruchhemmendes Spezialsicherheitsglas mit Polycarbonatkern

EN 356 – P6B/P7B/P8B  
VdS – EH1/EH2/EH2  
Dünnglas für Innenvitrinen



**SICURTEC®**

Laminatglastechnik GmbH  
A-5310 Mondsee, Freinbergerstr. 2  
T +43 6232 21990  
F +43 6232 21999  
office@sicurtec.at  
www.sicurtec.at