

Anton Dörig

Unternehmenssicherheit

Mehr Schutz und Sicherheit für Organisationen
durch die persönliche Kompetenzerweiterung
in Marketing und Sales



Wissenschaftliche Beiträge
aus dem Tectum Verlag

Reihe Wirtschaftswissenschaften

Wissenschaftliche Beiträge aus dem Tectum Verlag

Reihe Wirtschaftswissenschaften
Band 110

Anton Dörig

Unternehmenssicherheit

Mehr Schutz und Sicherheit für Organisationen
durch die persönliche Kompetenzerweiterung
in Marketing und Sales

Tectum Verlag

Anton Dörig

Unternehmenssicherheit

Mehr Schutz und Sicherheit für Organisationen durch die persönliche
Kompetenzerweiterung in Marketing und Sales

Wissenschaftliche Beiträge aus dem Tectum Verlag,

Reihe: Wirtschaftswissenschaften; Bd. 110

© Tectum – ein Verlag in der Nomos Verlagsgesellschaft, Baden-Baden 2023

ePDF 978-3-8288-5097-2

(Dieser Titel ist zugleich als gedrucktes Werk unter der ISBN 978-3-8288-4959-4
im Tectum Verlag erschienen.)

ISSN 1861-8073

Umschlaggestaltung: Tectum Verlag, unter Verwendung der Abbildung
#2122874087 von PopTika | www.shutterstock.com

Gesamtverantwortung für Herstellung
bei der Nomos Verlagsgesellschaft mbH & Co. KG

Alle Rechte vorbehalten

Besuchen Sie uns im Internet
www.tectum-verlag.de

Bibliografische Informationen der Deutschen Nationalbibliothek

Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation
in der Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische
Angaben sind im Internet über <http://dnb.d-nb.de> abrufbar.

Danksagung

„Menschen gewinnen, erfolgreich und sicher zum Ziel führen,
durch: Klarheit, Leidenschaft und Umsetzung!“

Es ist wahrlich nicht immer einfach, egal in welchem Alter, stets seinen eigenen Weg zu finden und ihn dann auch noch selbst zu gehen. In diesem Sinne danke ich allen, die jeweils an mich geglaubt haben und mich bei meinen Herausforderungen der letzten Jahre unterstützten.

Im Speziellen gilt mein Dank Herrn Prof. Dr. Dr. Martin Stieger, der es mir ermöglicht hat zu diesem Thema meine wissenschaftliche Arbeit zu schreiben und mit Erfolg abzuschliessen.

Ein Dankeschön geht an Herrn Oberstleutnant Daniel Boos, PhD, der mich während meines Auslandeinsatzes mit seinen kritischen Fragen und Bemerkungen zum wissenschaftlichen Wirken gerne mal an den Rand meines Verstandes bzw. Wissens brachte. Ein Vorgesetzter mit Vorbildfunktion, nicht nur im internationalen Umfeld.

Ein „big thank you“ möchte ich allen Kollegen und Kolleginnen des 116th Infantry Brigade Combat Team der Virginia National Guard für die Unterstützung und den ständigen Austausch zu diesem Thema im internationalen Kontext und für die nicht enden wollenden, lustigen „lessons learned“ in englischer Sprache aussprechen.

All jenen um den Globus herum, die mir ihre Zeit für den passenden Gedankenaustausch, die Interviews und die Beantwortung der internationalen Umfrage geschenkt haben, ist ebenso ein ernstgemeinter Dank zu übermitteln.

Danksagung

Ein MERCI von ganzem Herzen geht an meine Frau und meine Kinder. Sie mussten es immer wieder einmal hinnehmen und die Zeit ohne mich zu verbringen, wenn ich im Bereich des lebenslangen Lernens Stunden, Tage, Wochen und Monate für verschiedene Themen verbrachte.

Und zuletzt, aber nicht an letzter Stelle, gilt mein Dank jeder Person, die dieses Werk liest, studiert und das Beste daraus für sich und ihre Umwelt herausholt. – VIEL ERFOLG bei der Umsetzung!

Geleitwort

Anton Dörig untersucht die mögliche Verbesserung der (Unternehmens-) Sicherheit und der organisatorischen Resilienz durch die Verknüpfung von Führungs-, Sicherheits-, Marketing- und Verkaufskompetenzen der eigenen relevanten Sicherheitsfunktionäre und Sicherheitsfunktionärinnen und stellte sich dabei die Forschungsfrage:

Wie kann das Sicherheitsbewusstsein (die Awareness) des Managements in Bezug zur Unternehmenssicherheit durch die Kompetenzerweiterung im Marketingbereich, speziell im Bereich Sales-Performance (Verkauf) der Sicherheitsfunktionäre und Sicherheitsfunktionärinnen, angehoben und damit die organisatorische Resilienz verbessert werden?

Ausgesuchte, spezifische Ergebnisse (aus Literatur und internationaler Umfrage) werden in der Arbeit mit Einschätzungen von Fachkundigen aus dem Marketing- und Verkaufsbereich verglichen.

Speziell wurden Aspekte der Führung, Aus-, Fort- und Weiterbildung, eigenen Kompetenzeinschätzung und möglichen Kompetenzerweiterung bearbeitet.

Eine hoch spannende Themenstellung und eine sehr interessante Untersuchung. Sie werden sie mit einigem Gewinn lesen – viel Vergnügen dabei.

Prof. Dr. Dr. Martin Stieger
Allensbach Hochschule Konstanz

Abstract

Organisationen müssen sich immer größer werdenden Herausforderungen bzgl. der eigenen Sicherheit auf lokaler, regionaler und (inter-)nationaler Ebene stellen.

Mit dieser Arbeit wird somit das Ziel der möglichen Verbesserung der (Unternehmens-)Sicherheit und der organisatorischen Resilienz durch die Verknüpfung von Führungs-, Sicherheits-, Marketing- und Verkaufskompetenzen der eigenen relevanten Sicherheitsfunktionäre und Sicherheitsfunktionärinnen verfolgt. Daraus hat sich die folgende Forschungsfrage ergeben: Wie kann das Sicherheitsbewusstsein (die Awareness) des Managements in Bezug zur Unternehmenssicherheit durch die Kompetenzerweiterung im Marketingbereich, speziell im Bereich Sales-Performance (Verkauf) der Sicherheitsfunktionäre und Sicherheitsfunktionärinnen, angehoben und damit die organisatorische Resilienz verbessert werden? Die Hypothese (Kurzform) dazu lautet: Je besser Marketing- und Verkaufskennntnisse angewendet werden, desto erfolgreicher ist der Einfluss auf Entscheidungsträger und Entscheidungsträgerinnen bzgl. der Unternehmenssicherheit.

Um die Forschungsfrage beantworten und die Hypothese bewerten zu können, wurde zur umfangreichen Literaturrecherche eine Onlineumfrage unter Sicherheitsfunktionären und Sicherheitsfunktionärinnen im internationalen Umfeld durchgeführt. Ausgesuchte, spezifische Ergebnisse wurden mit Einschätzungen von Fachkundigen aus dem Marketing- und Verkaufsbereich verglichen. Speziell wurden Aspekte der Führung, Aus-, Fort- und Weiterbildung, eigenen Kompetenzeinschätzung und möglichen Kompetenzerweiterung bearbeitet.

Abstract

Die Resultate zeigen auf, dass es klare Anzeichen und Themen zur nötigen Kompetenzerweiterung von Sicherheitsfunktionären und Sicherheitsfunktionärinnen im Marketing- und Verkaufsbereich zur positiven Beeinflussung von Entscheidungsträgern und Entscheidungsträgerinnen gibt. Neue Ideen, Methoden und Techniken könnten dabei helfen, das Sicherheitsbewusstsein und die Akzeptanz für Veränderungen nicht nur beim Management, sondern grundlegend in Organisationen zu lenken bzw. positiv zu beeinflussen. Die Hypothese kann als bestätigt betrachtet werden.

Eine Möglichkeit zur weiterführenden Forschung ist die Untersuchung des Einflusses von selbst erlebten oder erlernten Marketing- und Verkaufsstrategien auf das eigene Leadership-Verhalten von Führungskräften.

Inhalt

Danksagung	V
Geleitwort	VII
Abstract	IX
Abbildungsverzeichnis	XV
Abkürzungen	XVII
1 Einleitung	1
1.1 Ausgangslage und Problemstellung	1
1.2 Forschungsmotivation und Relevanz	3
1.3 Forschungslücke	4
1.4 Zielsetzung der Arbeit und Forschungsfrage	5
1.5 Vorgehensweise/Abgrenzung/Nutzen	6
2 Forschungsstand und Praxisgrundlagen (AEK)	9
2.1 Basiswissen erfolgreicher Unternehmensführung	9
2.1.1 Zweck des Unternehmertums – Erfolg der Wertschöpfungskette	9
2.1.2 Organisationsformen und deren Einflussfaktoren	12
2.1.3 Organisationsstruktur und deren Aufgabe	14
2.1.4 Unternehmenskultur	16
2.2 Grundverständnis: Führung, Marketing, Verkauf und Sicherheit	19
2.2.1 Führung als Basisvoraussetzung (Leadership und Management)	19
2.2.2 Marketing – strategische und operative Überlegungen	22
2.2.3 Grundlagen des Vertriebs und Anforderungen an den Verkauf	24
2.2.4 Begriffsverständnis der Unternehmenssicherheit	27

Inhalt

2.3	Unternehmenssicherheit als Business-Enabler	28
2.3.1	Gesetzliche Grundlagen als Basis für Schutz und Sicherheit	28
2.3.2	Sinn und Zweck der Corporate Security	34
2.3.3	Aufbau und Struktur der Unternehmenssicherheit	37
2.3.4	Zukunftsorientierte Betrachtung der Unternehmenssicherheit	39
2.3.5	Herausforderungen in der Unternehmenssicherheit	41
2.4	Erfolgsfaktor Vertrieb/Verkauf	44
2.4.1	Marktbezogenes Dienstleistungsangebot	44
2.4.2	Externes und internes Marketing	46
2.4.3	Herausforderungen und Eigenschaften erfolgreicher Verkaufskräfte	47
2.4.4	Führungs- und Vertriebsaspekte	50
2.4.5	Selbstvermarktung von Fach- und Führungskräften	51
2.5	Grundlagen von Wissen und Können	53
2.5.1	Kompetenzerweiterung von Fach- und Führungskräften	53
2.5.2	Aus-, Fort- und Weiterbildung	56
2.5.3	Bildungslandschaft im DACH-Raum	58
2.5.4	Bildungs- und Berufsmöglichkeiten im Sicherheitsumfeld	60
2.5.5	Kompetenz- und Bildungsfokus im Sicherheitsbereich	63
3	Methodik	69
3.1	Allgemeine Informationen zur Methodik	69
3.2	Onlineumfrage (Survey)	70
3.3	Interviews	73
4	Ergebnisse	75
4.1	Allgemeine Informationen und Ergebniswerte	75
4.2	Aus-, Fort- und Weiterbildungen (allgemein und Sicherheit)	80
4.3	Aus-, Fort- und Weiterbildung (Marketing und Verkauf)	84
4.4	Kompetenzeinschätzung zu Marketing- und Sales-Themen	91
4.4.1	Kompetenzeinschätzung bei Marketingstrategien	91
4.4.2	Kompetenzeinschätzung bei Verkaufsstrategien/-techniken	93
4.5	Kompetenzerweiterung im persönlichen Bereich	95
4.5.1	Themenfelder aus Marketing und Verkauf	95
4.5.2	Zahlen, Daten und Fakten vs. Emotionen	98
4.6	Ansichten zum Thema Sales/Verkauf	99

Inhalt

5	Diskussion	105
5.1	Interpretation und Beantwortung der Forschungsfrage	105
5.1.1	Antworten zur Forschungsfrage	105
5.1.2	Betrachtung der Berufsbildung	106
5.1.3	Betrachtung der Kompetenzeinschätzung	107
5.1.4	Betrachtung der Kompetenzerweiterung	109
5.1.5	Ganzheitliche Betrachtung und Schlussfolgerung	110
5.1.6	Beurteilung der Hypothese	111
5.2	Mehrwert für die Wissenschaft und Wirtschaft	112
5.3	Limitationen	114
5.4	Zukünftige Forschungsmöglichkeiten	114
6	Fazit	117
	Anhang	121
	Literaturverzeichnis	157

Abbildungsverzeichnis

Abb. 1:	Bildungssystem Schweiz	59
Abb. 2:	Zeitfenster mit Aufrufen und Beantwortungen der Umfrage	71
Abb. 3:	Umfragewerte der Onlineumfrage	72
Abb. 4:	Arbeitsregion/-platz im eigenen Unternehmen	76
Abb. 5:	Führungsfunktion und Managementebene	77
Abb. 6:	Tätigkeit und Einteilung in der eigenen Organisation	79
Abb. 7:	Höchster Aus-/Weiterbildungs- bzw. Berufsabschluss	81
Abb. 8:	Aus-, Fort- und Weiterbildung im Sicherheitsumfeld	82
Abb. 9:	Profitieren von extern vermittelten Sicherheitsthemen	83
Abb. 10:	Profitieren von intern vermittelten Sicherheitsthemen	83
Abb. 11:	Aus-, Fort- und Weiterbildung im Marketing-/ Sales-Bereich	84
Abb. 12:	Aus-, Fort- und Weiterbildung im Marketingbereich	85
Abb. 13:	Profitieren von extern vermittelten Marketingthemen	86
Abb. 14:	Profitieren von intern vermittelten Marketingthemen	86
Abb. 15:	Aus-, Fort- und Weiterbildung im Sales-Bereich	87
Abb. 16:	Profitieren von extern vermittelten Sales-Themen	88
Abb. 17:	Profitieren von intern vermittelten Sales-Themen	88
Abb. 18:	Aus-, Fort- und Weiterbildung im Marketing-/ Sales-Bereich	89
Abb. 19:	Profitieren von extern vermittelten Marketing-/ Sales-Themen	90
Abb. 20:	Profitieren von intern vermittelten Marketing-/ Sales-Themen	90

Abbildungsverzeichnis

Abb. 21:	Persönliche Kompetenzeinschätzung bzgl. Marketing	91
Abb. 22:	Bewusster Einsatz von Marketingstrategien	92
Abb. 23:	Selbsteinschätzung erfolgreicher Marketingstrategien	92
Abb. 24:	Persönliche Kompetenzeinschätzung bzgl. Verkauf/Sales	93
Abb. 25:	Bewusster Einsatz von Verkaufsstrategien/-techniken	94
Abb. 26:	Selbsteinschätzung von Verkaufsstrategien/-techniken	94
Abb. 27:	Kompetenzerweiterung zur positiven Beeinflussung (100 %)	96
Abb. 28:	Kompetenzerweiterung zur positiven Beeinflussung (31.40 %)	97
Abb. 29:	Einfluss von ZDF/EAP auf Entscheidungsfindung (100 %)	98
Abb. 30:	Einfluss von ZDF/EAP auf Entscheidungsfindung (31.40 %)	99
Abb. 31:	Persönliche Gefühle zum Thema Sales/Verkauf (100 %)	100
Abb. 32:	Persönliche Gefühle zum Thema Sales/Verkauf (31.40 %)	100
Abb. 33:	Eigenschaften von Verkaufspersonen (100 %)	102
Abb. 34:	Eigenschaften von Verkaufspersonen (31.40 %)	103
Abb. 35:	Bildungswesen in der Bundesrepublik Deutschland	122
Abb. 36:	Bildungssystem Österreich	123

Alle Abbildungen stehen in Farbe und zur individuell vergrößerten Ansicht unter diesem Link bei „Service zum Buch“ kostenlos zur Verfügung:
<https://www.nomos-shop.de/tectum/titel/unternehmenssicherheit-id-117947/>



Abkürzungen

A	Österreich
Abs.	Absatz
AEK	Aussage, Erkenntnis und Konsequenz
AKV	Aufgaben, Kompetenzen und Verantwortlichkeiten
ArG	Arbeitsgesetz
Art.	Artikel
ASA	Spezialisten der Arbeitssicherheit
ASchG	Bundesgesetz über Sicherheit und Gesundheitsschutz bei der Arbeit
BCM	Business-Continuity-Management
BDSW	Bundesverband der Sicherheitswirtschaft
BO(R)S	Behörden und Organisationen für (Rettung) und Sicherheit
BSI	Bundesamt für Sicherheit in der Informationstechnik
CH	Schweiz
CIO	Chief Information Officer
CRM	Customer-Relationship-Management
CS	Corporate Security
CSO	Chief Security Officer
D	Deutschland
DBA	Doctor of Business Administration
DGUV	Deutsche Gesetzliche Unfallversicherung
Dr.	Doktor
EAP	Emotional ansprechende Präsentation
Eidg.	Eidgenössisch

Abkürzungen

EKAS	Eidgenössische Koordinationskommission für Arbeitssicherheit
F&C	Finance and Controlling
FiBS	Führung im Bevölkerungsschutz
FL	Fürstentum Liechtenstein
GL	Geschäftsleitung
GSU	Gesundheit, Sicherheit und Umwelt
HGB	Handelsgesetzbuch
HRM / HRC	Human-Resources-Management / Human-Resources-Capital
HSE	Health, Safety and Environment
HSSE	Health, Safety, Security and Environment
IHK	Industrie- und Handelskammer
ILO	International Labour Organization Internationale Arbeitsorganisation
KMU	Klein- und mittelständische Unternehmen
KOPAS	Kontaktpersonen für Arbeitssicherheit
LGRC	Legal, Governance, Risk and Compliance
ÖBH	Österreichisches Bundesheer
OE	Organisationseinheiten
OR	Obligationenrecht
PhD / Ph.D.	Philosophiae Doctor oder Doctor of Philosophy
SiAs	Sicherheitsassistent
SSE	Senior Security Executives
SUVA	Schweizerische Unfallversicherung
TF	Taktische Führung
UVG	Unfallversicherungsgesetz
VUV	Verordnung über die Verhütung von Unfällen und Berufskrankheiten
ZDF	Zahlen, Daten und Fakten
ZGB	Zivilgesetzbuch