

ausforderungen, vor allem beim Datenaustausch. Hier gehen sowohl Polizeidienststellen als auch private Unternehmen ein Risiko ein. Behörden dürfen Außenstehenden keinen Zugriff auf ihre Systeme erlauben, aber auch private Unternehmen müssen sich vor unberechtigten Zugriffen schützen.

Die Lösung kann ein Sicherheitssystem mit integrierter Autorisierungsfunktion sein. Damit können z.B. Polizeidienststellen individuelle Benutzerrechte – auch für externe Benutzer – vergeben und so sicherstellen, dass jeder nur die für ihn relevanten Informationen erhält. Behörden können zudem jederzeit nachvollziehen, wer wann auf welche Daten zugegriffen hat. Im Einzelfall müssen Systemintegratoren auch den rechtlichen Rahmen bedenken und als Vermittler für beiderseitige vertragliche Vereinbarungen agieren, die einen Datenaustausch ermöglichen.

### Integratoren müssen Bedarf erkennen

Systemintegratoren müssen also vorhandene Probleme nicht nur aus Sicht von Strafverfolgungsbehörden und Sicherheitsverantwortlichen, sondern auch vom Standpunkt der zahlreichen anderen Interessengruppen aus betrachten. Nur so lassen sich die spezifischen Bedürfnisse und Herausforderungen verstehen und in einem Konzept berücksichtigen. Dabei müssen sie immer daran denken, dass vielen Stakeholder nicht bewusst ist, welche Fallstricke die Umsetzung eines Konzeptes haben kann. Zudem wissen sie oft nicht, welchen Nutzen auch andere Interessengruppen aus einer neuen Lösung ziehen könnten.

Daten aus Videoüberwachungssystemen helfen beispielsweise nicht nur Strafverfolgungsbehörden bei der Aufklärung von Straftaten. Private Unternehmen können mithilfe von Videoanalysetools Kundenströme analysieren und so die Kundenzufriedenheit verbessern. Verkehrsbehörden wiederum können Videomaterial dazu nutzen, die Verkehrslastung auf bestimmten Straßen zu ermitteln, um so Ampelschaltungen oder Geschwindigkeitsbegrenzungen anzupassen. Das hilft auch der Polizei bei Großveranstaltungen oder ungeplanten Vorfällen.

Wenn der Verkehr fließt, reduziert das nicht nur den CO2-Ausstoß, sondern trägt auch dazu bei, dass sich die Einwohner sicher fühlen und es auch sind.

### Was heißt das für Systemintegratoren?

Systemintegratoren bieten sich zahlreiche Chancen, sinnvolle Gesamtlösungen für sichere Städte anzubieten. Allerdings müssen sie ihre Kompetenzen erweitern, um die Bedürfnisse aller Stakeholder im wachsenden städtischen Umfeld richtig identifizieren und adressieren zu können. Neben sehr gutem technischen Knowhow müssen sich Systemintegratoren verstärkt mit der Wirtschaftsförderung der Städte austauschen und die rechtlichen Rahmenbedingungen – insbesondere beim Thema Datenaustausch – kennen. Der Aufwand lohnt sich aber, denn das steigert nicht nur den Umsatz und die Profitabilität, sondern hilft letztendlich, unsere wachsenden Städte sicherer zu machen.

Nick D'hoedt, Geschäftsführer der Genetec Deutschland GmbH

**vollmergruppe dienstleistung**  
security parking cleaning services

**GENAU MEIN DIENSTLEISTER**  
Ein Unternehmen aus Nordrhein-Westfalen, das sich bundesweit unterteilt.

Sicherheit ist für mich wichtig – sowohl im privaten als auch im gewerblichen oder öffentlichen Bereich. Bei den Fachleuten der Vollmergruppe fühle ich mich sicher und vertraue ihnen gerne den Schutz meines Eigentums an. Das Familienunternehmen mit Tradition bietet mir hohe Qualitätsstandards und professionelle Sicherheit auf Höhe der Zeit.  
Die Vollmergruppe – genau mein Dienstleister!

[24/7] 0208 588 577  
Offen für Ihre Aufgaben

Neckarstraße 22-24 · 45478 Mülheim an der Ruhr  
www.vollmergruppe.de

### Rechtsaußen beim ersten FC Köln

Der Sicherheitsdienst des 1. FC Köln steht gegenwärtig in der Kritik. Wie der WDR, der „Köln Express“ sowie weitere Medien berichten, sollen die meisten Sicherheitsdienst-Mitarbeiter, die für den Fußballverein arbeiten, völlig unterqualifiziert sein. Es liege nach Aussage des Kölner Ordnungsamts „ein eklatanter Verstoß gegen die Bewachungsverordnung“ vor.

Laut WDR hatte es immer wieder Zwischenfälle bei Spielen im Stadion des 1. FC Köln gegeben, die eigentlich von den Mitarbeitern des Sicherheitsdienstes hätten unterbunden werden müssen. Deshalb habe das Ordnungsamt eingegriffen und laut Angaben des Senders die Qualifikationen von 560 Mitarbeitern des Kölner Ordnungsdienstes überprüft. Das erschreckende Ergebnis: 410 der überprüften Mitarbeiter waren ohne entsprechende Ausbildung. Gerade einmal 150 Männer und Frauen der Security-Mannschaft besaßen die ohnehin minimale Grundvoraussetzung für die Tätigkeit im Fußballstadion. Besorgniserregende Zwischenfälle gab es beim FC Köln in der letzten Zeit immer wieder. So konnten sich laut WDR auch Rechtsextreme und sogenannte „Reichsbürger“ unter die Ordner mischen, die kaum als professionelle und neutrale Sicherheitskräfte eingeordnet werden können. Der Sicherheitsdienstleister für den ersten FC Köln verweist auf seiner Homepage auf seine 70-jährige Firmengeschichte. Zu seinen Vertragspartnern zähle auch der Deutsche Fußball-Bund. Alexander Wehrle, Geschäftsführer des Kölner FC verweist – wie es in Medienberichten heißt – darauf, dass alle Mitarbeiter des Ordnungsdienstes vom DFB geschult würden. Das sei ausreichend.

# Professionelles Besuchermanagement: Überzeugend, effizient und sicher

**Risiken senken, Prozesskosten gering halten und einen professionellen ersten Eindruck vermitteln: Das können moderne Besuchermanagementsysteme leisten. Ein Beispiel aus dem Hause Astrum IT**

Seit mehr als 25 Jahren bietet ASTRUM IT innovative Software-Technologien an, kombiniert mit professionellem Know-how - von der Systemplanung und Software-Entwicklung bis zum einsatzbereiten System. Der Schwerpunkt liegt dabei auf der Entwicklung von maßgeschneiderten IT-Produkten und IT-Dienstleistungen für die Medizintechnik, den Healthcare-Sektor und den Sicherheitsbereich Mit dem Besuchermanagementsystem „VISIT.net“ bedient das Unternehmen mittelständische Firmen gleichermaßen wie Konzerne, da es skalierbar ist. Die Security Insight sprach darüber mit Ingo Kauffmann, er ist Bereichsleiter Security Technologies.

SECURITY insight: Was muss ein modernes Besuchermanagementsystem heute bieten?

Ingo Kauffmann: Der erste Eindruck zählt. Ein professioneller und freundlicher Empfang ist die Visitenkarte der Unternehmenskultur. Gleichzeitig müssen beim Besuchermanagement Sicherheitsaspekte und Effizienzkriterien beachtet werden. In diesem Spannungsfeld unterschiedlicher Anforderungen bietet unser Besuchermanagementsystem „VISIT.net“ eine ideale Lösung. Mithilfe unserer webbasierten Software können Unternehmen sowohl ihre Risiken senken als auch den Aufwand – und die Kosten – bei allen Prozessen gering halten, die mit Besuchsvorgängen verbunden sind.

Vor welchen Herausforderungen stehen die Kunden der Astrum IT GmbH tagtäglich?

An großen Firmenstandorten ist es keine Seltenheit, dass eine Vielzahl von Mitarbeitern täglich mehrere hundert Personenbesuche und LKW-Einfahrten organisiert, die dann durch das Personal an der Pforte empfangen werden. Da braucht es Besuchermanagementsysteme mit hoher Alltagstauglichkeit, die Mitarbeiter, Werkschützer, die IT und das Management gleichermaßen überzeugen.

Wie reagiert Ihr Unternehmen auf diese Anforderungen?

Grundlegend für ein effizientes System ist die Abdeckung des gesamten Prozesses des Besuchermanagements, von der Terminvereinbarung durch den Mitarbeiter über die Anmeldung an der Pforte bis hin zum Besuchende. Neben dem Personenverkehr spielt der PKW- und LKW-Verkehr oft eine wichtige Rolle. Logische Bedienkonzepte ermöglichen unseren Kunden einen intuitiven Umgang mit dem System und

sorgen so für die notwendige Akzeptanz, um die Einführung bei den zuständigen Mitarbeitern reibungslos zu gestalten.

Gibt es Punkte, die den Einsatz Ihrer Lösung unabdingbar machen?

Da ist zum Beispiel unter anderem das Modul Sanktionslistenprüfung. Die Sanktionslisten der Vereinten Nationen bilden nämlich die Grundlage der meisten personen- und organisationsbezogenen Sanktionslisten. In ihnen finden sich Personen, Unternehmen und Organisationen, mit denen es laut UN verboten ist, geschäftliche Beziehungen zu unterhalten oder finanzielle Transaktionen durchzuführen. Unser System prüft



Sicherheitstechnik: einfach & schnell



Die DIN VDE-V 0826-2 ist in Kraft. Seien Sie gerüstet! Wir beantworten Ihre Fragen gern!

Besuchen Sie uns auf [www.priosafe.de](http://www.priosafe.de)  
info@priosafe.de oder Tel.: +49 2104 80029-0  
Priosafe GmbH Marie-Curie-Straße 13 40822 Mettmann



Besucher auf Vermerk in diesen Sanktionslisten automatisch und diese Lösung ist auch im Besuchermanagement „VISIT.net“ integriert. In der Praxis könnte das so aussehen: Über die Voranmeldung wird ein Besucher mit allen bekannten Daten wie Name, Unternehmen und Adresse im Besuchermanagement angelegt. Diese Informationen reichen bereits aus, um einen Abgleich mit einer Sanktionsliste durchzuführen. Das Besuchermanagement schickt im gewünschten Intervall die Daten an die Sanktionslisten-Software, welche diese mit der aktuellen Terrorliste abgleicht. Ergeben sich Übereinstimmungen, werden diese im Besuchermanagementsystem angezeigt und, beispielsweise vom Sicherheitsbeauftragten, eingesehen. Dieser hat nun

die Möglichkeit den Verdacht zu überprüfen und im System zu bestätigen oder aufzuheben. Der Prüfung unterliegen vorangemeldete, aber auch abgelaufene Besuche. Wichtig für den Nachweis: Sowohl der eigentliche

*Ingo Kauffmann, seit Mai 2017 Bereichsleiter Security Technologies, hat über einen Zeitraum von mehr als 25 Jahren Erfahrungen in den Bereichen Security Solutions, Zeitwirtschaft, Anwendungsberatung HR/Security sammeln können. Bei seiner letzten Station war er als Senior Key Account Manager International eines Anbieters für Identity und Access Management tätig.*

Prüfvorgang, als auch das Ergebnis werden dokumentiert.

**Ihr System bietet einen umfangreichen und auch individuellen Funktionskatalog: Welches sind denn die wichtigsten Module und Funktionen?**

Zum Beispiel die intelligente Pforte, die in vielen Situationen sinnvoll ist. Manche Firmen haben ein extrem hohes Besucheraufkommen oder eine zweite Pforte zum Gelände wäre erforderlich, das notwendige Personal ist aber nicht vorhanden. In all diesen Fällen eignet sich eine intelligente Pforte für die Abwicklung der Besuche. Die Anwendungsfälle und auch die Umsetzung in der Praxis sind vielfältig. Selbst eine biometrische Erkennung ist integrierbar. Eine andere Funktion des Systems ist der Online-Check-In: Über ein Terminal für den Self-Service können sich Besucher, LKW-Fahrer oder Fremdfirmenmitarbeiter selbst anmelden, einen vorangemeldeten Besuch beginnen oder beim Verlassen des Geländes wieder beenden.

**Stichwort Fremdfirmenmanagement: Welche Lösungen bietet das System hier?**

Mit „VISIT.net“ wird die Sicherheitsunterweisung des Fremdfirmenpersonals direkt vor Ort durchgeführt. Der Empfang steht als Gesprächspartner bei Rückfragen zur Verfügung, wie es die DGUV Regeln fordern. Die allgemeine Sicherheitsunterweisung wird vor Arbeitsantritt durchgeführt und erst dann Eintritt ins Unternehmen gewährt. Bei Fremdfirmen aus dem Ausland ist es durch den Einsatz elektronischer Hilfsmittel möglich, mehrere Sprachen abzudecken. Werden gleich ganze Gruppen von Fremdfirmenmitarbeitern beauftragt, kann im System ein Ansprechpartner benannt werden

und was auch immer wieder nachgefragt wird: Auch der Einsatz von Subunternehmen wird unterstützt.

**Was sagen die Kunden?**

Wir haben viele zufriedene Kunden, die unser System teilweise seit der ersten Generation nutzen. Auf unserer Internetseite haben wir einige Kundenstimmen veröffentlicht. Wir bieten natürlich auch regelmäßig neue Features und wachsen mit den Anforderungen des Marktes.

[WWW.ASTRUM-IT.DE/VISIT.HTML](http://WWW.ASTRUM-IT.DE/VISIT.HTML)

## „Der Automatisierungs-Trend führt über vernetzte Videosysteme“

SECURITY insight im Gespräch mit dem Mirasys-Niederlassungsleiter für den deutschsprachigen Raum Udo Schneider

**Mirasys Ltd ist einer der führenden Anbieter offener Videomanagementlösungen für IP- und analoge Kameras sowie weitere Sicherheitsanwendungen und -systeme. Seit 1997 entwickelt das Unternehmen Lösungen und unterstützt Organisationen aktiv dabei, ihre von digitalen Video- und CCTV-Kameras aufgenommenen Informationen zu verwalten und zu bewerten. Die Systeme werden beispielsweise zur Schadenverhütung, zur Zaunüberwachung, der Gebäudeverwaltung und zur Verbesserung der Betriebseffizienz von Kunden vieler Branchen in über 40 Ländern verwendet. Seit 2010 ist das Unternehmen auch in Deutschland vertreten. Director Sales and Business Development Udo Schneider leitet die Niederlassung.**

**SECURITY insight:** Worauf ist Ihr Unternehmen spezialisiert?

**Udo Schneider:** Wir liefern keine Produkte – wir liefern Lösungen. Konkret bedeutet das: Wir sind Hersteller und vertreiben eine Video-Softwarelösung oder auch Plattform. Hinzu kommt dann natürlich auch das Thema Customizing, also wir passen unsere Produkte individuell an die Bedürfnisse unserer Kunden an. Egal, ob diese ein Ein-Server-Videomanagementsystem oder einen großen, umfassenden Komplex für Video- und Audioüberwachung mit Zugriffssteuerung und intelligenter Videoanalyse benötigen: Seit 1997 haben wir das Know-how dafür. Dazu gehört natürlich auch das Customizing genauso wie die Entwicklung von Applikationen, Nummernschilderkennung und Nummernschildverwaltung. Die Schönheit der

Mirasys-Lösung liegt in ihrem offenen Bausteinprinzip. Jeder Server kann unabhängig oder als Teil eines durch einen Master-Server gesteuerten Netzwerks jeglicher Art arbeiten – oder auch beides gleichzeitig. Unsere Lösungen sind grundsätzlich modular.

**Wie hat sich das entwickelt? Gab es besondere Einschnitte oder Momente in der Firmengeschichte?**

Der Grund für diese Entwicklung liegt ganz am Anfang im Jahr 1997. Die Anforderung aus Finnland lautete damals, Taxis mit Videoaufzeichnung auszustatten. Das hatte einen reinen Sicherheitsaspekt. Wenn Sie heute nach Finnland gehen und Taxi fahren, finden Sie unsere Systeme noch heute in den Fahrzeugen. Durch diesen Auftrag hatten wir damals ein Super-Alleinstellungsmerkmal im Markt und

das konnten wir auch nutzen, um ein besseres Videomanagementsystem anbieten zu können. Von dort aus haben wir expandiert beispielsweise nach Indien UK, USA, Deutschland und auch in die anderen skandinavischen Länder. Wir wollten immer eine offene Plattform sein, aber auch eine Plattform, die vom Anwender leicht zu bedienen ist. Unser System beherrscht bis zu 3.000 unterschiedliche Kameramodelle und verfügt über eine Vielzahl an Analysewerkzeugen: Von der Nummernschilderkennung über Videoinhaltsanalyse bis hin zur Activity Map zur Kundenstromanalyse samt Reporting. Und diese Entwicklung hat gerade erst begonnen. Denn fest steht: In den vergangenen zehn Jahren hat sich die Videotechnik weiter entwickelt als in den letzten 50 Jahren.

**Schwerpunkt IP-basierte Videolösungen: Welche Lösungen bieten Sie und was zeichnet Ihre Lösungen aus?**

Die Kernaspekte sind: Wir sehen alles, was unsere Kameras und Sensoren liefern als Daten an, die wir so einfach wie möglich in das System zu integrieren versuchen und für den Anwender – und das ist entscheidend – auch nutzbar zu machen. So lassen sich zum Beispiel Automatismen einrichten.

Wenn wir uns den Markt anschauen, sind wir derzeit ein technologischer Vorreiter. Wir sehen den Trend zu automatisierten Lösungen. Dabei setzen wir auf Video und darauf, es mit anderen Systemen zu vernetzen. Hierzu nutzen wir auch weitere Kommunikationsschnittstellen, um Business-Data zu generieren. Wir haben heute intelligente Devices, die Daten liefern, die wir auch außerhalb der reinen Sicherheitsüberwachung verwenden können. Diese Daten können unseren Anwendern auch helfen, Business-Entscheidungen zu treffen. Für die Umsetzung solcher Projekte, die einen hohen Individualisierungsgrad haben, braucht es einen Hersteller, der dies auch zügig umsetzen kann. Stichwort Customizing. Hier geht es auch um die Frage der Kosteneffizienz und genau das können wir mit unseren schlanken Strukturen bieten. Auf diesem Gebiet haben wir bereits über 10 Jahre Erfahrungen sammeln können.

*Udo Schneider: Ehemaliger Offizier der Bundeswehr, seit mehr als 16 Jahren in Sicherheitssektor tätig, u.a. Communication Interception und Physical Security and Information Management, davon alleine 13 Jahre im Vertrieb von Videomanagementlösungen*

**Was sind die aktuellen Trends und Herausforderungen und wie begegnet Ihr Unternehmen diesen?**

Es gibt zwei Lager. Lager eins ist Kamera und IP-Recording. Das ist auch ein Stück weit getrieben durch die großen Hersteller, zum Beispiel die chinesischen Anbieter. Da sehe ich eine Sackgasse wegen des massiven Preisverfalls. Gleichzeitig ist die Nachfrage nach lösungsorientierten Anbietern etwas, was zunimmt. Die IT-Abteilungen in den Unternehmen werden immer bedeutender. Wir werden erleben, dass die Entscheidungen immer mehr von den IT-Abteilungen geprägt sein werden. Diese suchen nach Systemen, die sich in

die Unternehmenslandschaft einfach integrieren lassen.

Der zweite Trend, den ich sehe: Immer mehr Devices vernetzen sich untereinander und nutzen dafür das Internet. Auch dieser Trend wird weiter gehen und darauf wollen wir auch ein Auge haben. Die Datenschutzgrundverordnung ist auch so eine Aufgabenstellung in Bezug auf Verschlüsselung der Systeme. Hier muss mehr geschehen als nur Gesichtsverpixelung.

**Wofür schätzen Sie Ihre Kunden und was schätzen Ihre Kunden an Mirasys?**

Unsere Kunden schätzen uns, dass wir die Flexibilität haben, schnell auf Anforderungen reagieren zu können. Wir sind sehr stark auf unsere Partner fokussiert. Wir leben diese Partnerschaften eng und langfristig. Uns gibt es nicht überall zu kaufen, das schätzen unsere Kunden sehr an uns. Transparenz mit dem Partner ist wichtig. So arbeiten wir auch an Projekten, die so auf dem Markt auch gar nicht erscheinen. Wir bieten dabei unseren Kunden die Lösung seiner Probleme an. Dabei sind wir IT-affin, das ist ein absolutes Muss bei unseren Partnern.

[WWW.MIRASYS.COM](http://WWW.MIRASYS.COM)

