

# SECURITY *insight*

Fachzeitschrift für Unternehmenssicherheit

**Titelthema:**

## **Studie „Sicherheitskultur“**

**Spitzengespräch:**

## **Gerhard Schiffauer, ÖBB**

**Im Fokus:**

## **Kritische Infrastrukturen**





Schlösser sind zum Schließen da – auch auf Messen!



Dieser Ausstellerausweis lag einen ganzen Vormittag unbeachtet am Stand.



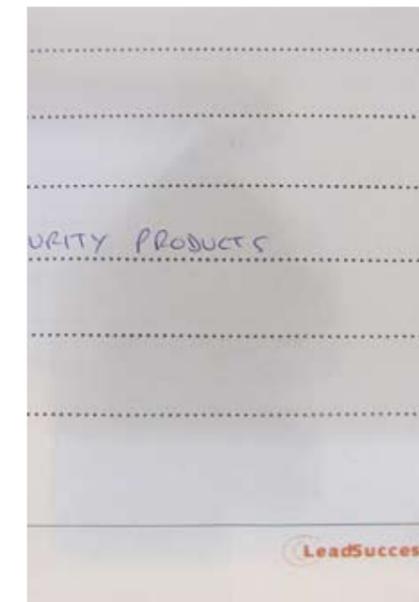
Effektive Standsicherung sieht anders aus.



Verwaister Stand mit hochgefahrenem Laptop – sieben Minuten lang hätte unser Autor sämtliche Informationen abgreifen können.



Was wohl in dem Koffer ist? Mindestens zehn Minuten stand er unbeobachtet am Stand.



Innerhalb einer Stunde war unser Autor dreimal am Stand – die offen zugängliche Lead-Liste lag immer da. Auch dass sie fotografiert wurde, hat niemand bemerkt.

# Gefährliche Haufenbildung

Wie halten es die Anbieter von Sicherheitslösungen eigentlich selbst mit der Sicherheit? Ein Messe-Check vor Ort auf der vergangenen „Security“ in Essen

Von Udo Hohlfeld

**Würden Sie einem unfrisierten Friseur ihr Vertrauen schenken? Oder einem Koch, der alles anbrennen lässt? Oder einem Museumsführer in der Sixtinischen Kapelle, der die Entstehung von Michelangelos Gemälde „Die Erschaffung Adams“ ins 18. Jahrhundert datiert? Glaubwürdigkeit ist oberstes Gebot, wenn man etwas verkaufen möchte. Eine Binsenweisheit für jeden Vertriebler, natürlich auch in der Sicherheitsbranche. Wer seine Kunden von Schließtechnik, Überwachungskameras und Brandmeldezentralen mit dem Argument überzeugen möchte, dass sie damit ihre Sicherheit erhöhen, sollte selbst den Eindruck vermitteln, dass er in der Disziplin „Sicherheit“ über höchste Kompetenz verfügt und sie ernstnimmt. Wo lässt sich das besser nachvollziehen als auf der vergangenen „Security“ in Essen? Udo Hohlfeld hat sich für SECURITY insight auf der Weltleitmesse für Sicherheit inkognito mal genauer bei den Ausstellern umgesehen. Testurteil: gut – mit Einschränkungen!**

**Der Teufel steckt im Detail**  
„Tradeshow Intelligence“, also die genaue Beobachtung der Konkurrenz auf Messen, ist weltweit eine gängige Disziplin (vgl. Heft 5/12). Es handelt sich um legale Aktivitäten, die Unternehmen selbst oder spezialisierte Anbieter durchführen, um Informationen über den Wettbewerb zu sammeln. Doch es gibt auf Messen und Konferenzen natürlich auch die professionelle, teils staatlich geführte Wirtschaftsspionage. Mit krimineller Energie wird dabei spioniert, kopiert und gestohlen – verwaiste Unterlagen, Handys, Notebooks, Exponate. Jede Schwach-

stelle im Präsentationskonzept der Aussteller wird gnadenlos ausgenutzt. Wer nicht auf diese Risiken vorbereitet ist, ist selbst schuld an Schäden und dem Verlust von Know-how. Genau darum ging es bei unserem Messe-Check: Geben sich die Aussteller der „Security“, die anderen Technik, Lösungen und Beratungen für Sicherheitsbelange verkaufen wollen, selbst die Blößen, die Wirtschaftsspionage ermöglichen? Eines vorab: Im Großen und Ganzen war alles in Ordnung. Doch der Teufel steckt wie so oft im Detail. Kleinigkeiten summieren sich – und genau die können mit krimi-

neller Energie zum Nachteil der ausstellenden Unternehmen ausgenutzt werden. Fangen wir an mit unserem Sicherheits-Rundgang über die „Security“ am letzten Messtags!

## Kleine Aussteller haben Nachteile – große auch

Punkt 9 Uhr ließen mich die Ordner ein. Ich drehte eine schnelle Runde durch die Hallen, um mir einen Überblick zu verschaffen. Nicht alle Stände waren besetzt, bei manchen erschien das Standpersonal erst gegen 9.30 oder gar 10 Uhr. Gerade in den „Länderhallen“, also mit vorwiegend ausländischen Ausstellern, kam das Standpersonal verspätet. Wirklich gesichert waren die unbesetzten Stände nicht. Viele wurden zudem nur von einer einzigen Person betreut, sprich: Beim Gang zum stillen Örtchen oder zum Mittagessen blieb der Stand unbesetzt und somit – ungesichert. Wenn dann nicht alles abgeschlossen ist... Auf den großen Ständen gab es genügend Personal – und das neigte bei fehlendem Publikumsverkehr, wie auf vielen Messen zu beobachten, zur „Haufenbildung“ oder vertieften Gesprächen unter

Kollegen mit der dazugehörigen Unaufmerksamkeit gegenüber der Umwelt. Bei einem großen Anbieter für mechanische Sicherungstechnik konnte ich unbemerkt die Unterschränke an der Anmeldung öffnen. Zum Glück lagen dort nur Prospekte und „Give-aways“ – die Gummibärchen haben gut geschmeckt. Exponate zu fotografieren, war grundsätzlich kein Problem – es hat niemanden wirklich interessiert. Auf Nachfrage wurde mir gerade bei den großen Ausstellern bestätigt, dass Fotografieren nicht erwünscht sei und Mitarbeiter angewiesen seien, dies auch durchzusetzen. In Halle 2 (vorwiegend Videoüberwachung) fiel mir ein asiatischer Messebesucher auf, der einen Stand nach dem anderen detailliert im Bild festhielt: Exponate, Firmenlogos, Standaufbau, Personal, Standbesucher. Acht Stände lang habe ich ihn begleitet. Lediglich an einem Stand ergriff ein Mitarbeiter Gegenmaßnahmen: Er fotografierte den fotografierenden Besucher mit dem Handy und sprang wie ein Hampelmann vor ihm auf und ab. Angesprochen hat er ihn nicht. Und der Asiate hat sich dadurch nicht beirren lassen.

Auch wenn es Produkt- und Mitarbeiterbilder auf den Websites zum Herunterladen gibt – das Ablichten von Angestellten und Standbesuchern verletzt deren Rechte! Auch Produktinnovationen, Neuvorstellungen sollten im Interesse der Aussteller geschützt sein. Im Gespräch mit Ausstellern wurde klar, dass die Mitarbeiter eher selten professionell oder gezielt auf Risiken und Bedrohungen auf einer Messe vorbereitet werden. Es gab nur ein diffuses Verständnis für erlaubtes und angemessenes Verhalten. Auch ein „Ist mir doch egal“ bekam ich als Antwort.

## Der letzte Messtags

Der letzte Messtags ist immer besonders gefährlich, denn in der Regel kommen dann die Besucher, die von den vorangegangenen, stressigen Arbeitstagen profitieren wollen. Ein schöner Tag für alle, die mehr als nur Prospekte und „Give-aways“ mitnehmen möchten. Am Ende einer Messe ist das Standpersonal ermattet und ergeht sich in Vorfreude aufs Wochenende. Besucher werden rar, Langeweile kommt auf... Oft genug wird bereits noch während des letzten Tages mit dem Standabbau begonnen. Jetzt tre-

ten vermehrt Nachlässigkeiten auf. Und die werden eiskalt ausgenutzt. Ich bin an diesem Tag bei vielen Ständen quer über die Ausstellungs- und Beratungsfläche gegangen auf der Suche nach verwaisten Unterlagen. Kompliment: Bei den meisten Ausstellern waren Tische und Ablageflächen aufgeräumt. Es gab keine herumliegenden Preis- oder Kundenlisten oder Auftragsunterlagen. Ausnahmen bestätigen die Regel: Auf einem größeren Stand fand ich ausgefüllte Kontaktlisten – mit Name und Fir-



SI-Autor Udo Hohlfeld ist Competitive Intelligence Specialist. Mit seiner Firma Info+Daten ([www.infoplusdaten.net](http://www.infoplusdaten.net)) beschafft er seinen Kunden strategische Erkenntnisse über Wettbewerber, Produkte und Märkte.

menname des Interessenten sowie des Produkts, über das gesprochen wurde, samt Notizen darüber, welche Detailinformationen nachgereicht werden sollen.

An anderen Ständen hätte ich zusammen vier Mobiltelefone mitnehmen können, an die ihre Besitzer keine Aufmerksamkeit verschwendeten. Sie waren entweder im Gespräch oder beim Zusammenräumen. Weiterhin hätte ich einen Ausstellerausweis, einen fertig gepackten Koffer sowie ein Jackett mitnehmen können, dessen Innentasche entweder ein Handy oder Portemonnaie enthielt.

Oft gibt es auf den Ständen – abhängig von der Größe – Räume zur Verwahrung von Koffern oder Arbeitsmitteln. Diese haben meist eine Zugangskontrolle: Schlüssel, Zahlencode oder Codekarte. Erfreulicherweise nimmt die Sicherung per Codekarte immer weiter zu. Leider werden die Türen nicht immer geschlossen. Aus Bequemlichkeit oder Vergesslichkeit. Angelehnte Türen und steckende Schlüssel kamen auch auf der „Security“ vor. Und an zwei Ständen konnte ich beobachten, welche Zahlenfolge für die Türfreigabe eingegeben wurde. So lange die Codekarte nicht entwendet wird, ist dies die sicherste Option.

### Fazit: Fast alles gut?

Ende gut, (fast) alles gut? Nein! Besorgnis ist angebracht, Optimierungsbedarf unbedingt notwendig. Warum? Ich war auf der „Weltleitmesse für Sicherheit“. Dort sollte das Bewusstsein für Wirtschaftsspionage wahrlich ausgeprägter sein. Bei verschiedenen Ausstellern habe ich gefragt, ob es vor der Messe ein professionelles Messetraining gab. Ja und nein. Die überwiegende Zahl meiner Gesprächspartner gab zu, dass so ein Training sinnvoll sei. Aber selbst diejenigen, die an einer professionellen Messevorbereitung teilgenommen hatten, räumten ein, dass sie die Vorgaben nicht immer konsequent umsetzen. Entsetzt war ich über die Antwort des Verkäufers eines namhaften Monitorherstellers: „Wir sind doch alles Messeprofis. Wozu also Schulung?“ Ob er das auch noch sagen würde, wenn sein Handy verschwunden wäre, das bei unserem kurzen Gespräch hinter seinem Rücken unbeobachtet auf einem Tisch lag?

Die Unzulänglichkeiten, die ich beobachten konnte, können gezielt genutzt werden, um Unternehmen und Mitarbeitern Schaden zu zufügen. Welche Daten hätte ich auf dem vereinsamten Notebook finden können? Welche auf den Mobiltelefonen? Was hätte ich erreichen können, wenn ich mich auf eine Firma fokussiert und diese während der gesamten Messedauer „bearbeitet“ hätte, eventuell mit weiterer personeller Unterstützung?

Nicht umsonst waren auf der „Security“ auch das Bundesamt für Verfassungsschutz und das Bundesamt für Sicherheit in der Informationstechnik vertreten. Beide Behörden informieren unermüdlich über Gefahren und Methoden der Wirtschaftsspionage. Die Bedrohungslage für deutsche Firmen ist hoch. Sie können sich aber durch die Sensibilisierung ihrer Mitarbeiter präventiv dagegen wappnen. Nichtsdestotrotz ist dies nur wirksam im

Rahmen eines umfassenden Schutzkonzepts. Darauf haben die Mitarbeiter beider Bundesämter explizit hingewiesen.

### Schulung ist das A und O

Was können die Aussteller auf der nächsten „Security“ besser machen? Ganz einfach: Sie sollten ihre Mitarbeiter schulen und dazu verpflichten, unternehmensspezifische Sicherheitskonzepte auf Messen grundsätzlich und stringent umzusetzen. Nachlässigkeit und Unaufmerksamkeit beim eigenen Standpersonal sind die wichtigsten Angriffspunkte für professionelle Spione. Die Schulung der Mitarbeiter ist notwendig zu ihrem eigenen Schutz und dem Schutz des Unternehmens. Hinzu kommt die Anforderung, ausreichend Standpersonal zu stellen, damit der Stand zu jeder Zeit bestens besetzt und sicher ist. Das ist natürlich – wie immer – auch eine Frage des Budgets. Aber eben auch der Prioritäten – wie grundsätzlich bei der Entscheidung pro oder contra Sicherheitsmaßnahmen.

Mit welchem Argument will man Kameras, Zutrittskontrollterminals oder gepanzerte Fahrzeuge verkaufen, wenn man selbst offen demonstriert, dass einem die Unternehmenssicherheit schnuppe ist? 



INFO + DATEN  
Intelligence powers success

Competitive Intelligence Strategy Counter-intelligence Research os:MON™

*unbedingt kontaktieren  
Konkurrent macht uns Probleme  
+49 6731 5493512*

Unternehmensherausforderung Nr. 1: sich erfolgreich in globalisierten Märkten zu behaupten! Die passende Strategie dafür: Wettbewerber ausstechen, technologische Entwicklungen gewinnbringend anwenden und Marktveränderungen frühzeitig erkennen - einfach dem Wettbewerb immer einen Schritt voraus sein.

Udo Hohlfeld gründete INFO + DATEN, um seinen Kunden strategische Erkenntnisse über Wettbewerber, Produkte und Märkte zu beschaffen: erfolgreich, weltweit, seit über 12 Jahren.