

# PREMIUM LEADERS



Business. Community. Lifestyle.

INTERVIEW 08 | 2026

BUSINESS NETWORK

## Christian Rücker

Vorstand  
ARDOR SE

**Sicherheit im  
Business:**  
Innovativ,  
anpassungsfähig und  
entschlossen







# Christian Rücker

Vorstand ARDOR SE

Im Talk mit Christian Rücker – Vorstand der ARDOR SE über das Bedürfnis nach Sicherheit und den Wert guter Mitarbeiter. Business Member im Premium Leaders Club.

**Redakteur:** Mag. Gerhard Schillinger

## In einer veränderten Welt gewinnt auch das Thema Sicherheit an Bedeutung und die Branche wächst. Wie bleibt man in dieser umkämpften Sparte erfolgreich?

Das stimmt, die Nachfrage steigt. Der Konkurrenzdruck ist hoch und erfordert eine Anpassung und Erweiterung des ursprünglichen Dienstleistungs- und Produktangebotes. Qualitative Marktprognosen der Zielgruppen verbunden mit mutigen, entschlossenen Entscheidungen und insbesondere Anpassungsfähigkeit, nehmen an Bedeutung zu.

## Wie unterscheiden sich innovative Sicherheitskonzepte von jenen der Vergangenheit?

Durch ein intelligentes Zusammenspiel mehrerer Aspekte. Heutige Sicherheitskonzepte verbinden moderne, leistungsstarke Technik -auch mit steigendem Robotics-Anteil- und

neue digitale Schnittstellen mit dem klassischen Personalansatz. Da jedoch insbesondere die technischen Komponenten hohe Entwicklungskosten mit sich bringen, ist es aktuell für die meisten Marktteilnehmer eine immense Herausforderung, nicht den Anschluss zu verlieren. Die Branche ist es gewohnt, Sicherheitskonzepte im Wesentlichen auf personelle Dienstleistungen aufzusetzen und mit der Leistungserbringung auch direkt Geld zu verdienen. Das ist heute nicht mehr tragfähig. Gerade im Hinblick auf die wachsenden Herausforderungen der kritischen Infrastruktur. Der daraus entstehende, neue Sicherheitsmarkt erfordert ungewohnte Vorlaufkosten von seinen Teilnehmern auf Dienstleisterseite. Außerdem bedarf es auch im Know how einer Weiterentwicklung und strategischere Entscheidungen. „Mitschwimmen“ reicht nicht mehr. Integrierte Sicherheitslösungen (ISL), die einen 360° Sicherheitsbedarf decken, sind die Zukunft. Wir freuen uns darauf, da ISL einerseits Einsparungen beim Kunden erzielt, Planbar-

keit schafft und andererseits kleinere Anbieter, die sich „einfach mal in der Sicherheitsbranche ausprobieren“ wollen, vom Markt nimmt.

## Welche Branchen oder Unternehmen fragen vermehrt nach diesen Dienstleistungen an?

In Bezug auf herkömmliche Sicherheitsdienstleistungen gibt es keine große Veränderung. Wenn überhaupt, dann sinkt die Nachfrage bei Veranstaltungen. Sicherheit ist zwar ein integraler Bestandteil, wird jedoch stiefmütterlich behandelt. Nur wenn der Vertrag ausläuft, wird neu vergeben. Darüber hinaus stellen wir fest, dass die Preissensibilität zunimmt und härter verhandelt wird. Daher setzen wir auch auf ISL: Einen Mix aus smarter Sicherheitstechnik ergänzend zum eingesetzten Personal, was dem Kunden eine Reduktion der Gesamtkosten ermöglicht.

## Wie sieht Leadership und erfolgreicher Vertrieb in Ihrem Geschäftsfeld aus?

Ich trenne das stark. Vertrieb unterscheiden wir in ausschreibungsbasierte Akquise und in klassisches „People Business“. In Letzterem sind wir über die Jahre sehr erfolgreich, weil die Kollegen dicht am Kunden sind und ihm im Bedarfsfall schnelle und individuelle Lösungen anbieten können. Führung ist in der Branche hierarchisch geprägt. Es gibt einen Einsatz, der nur bedingt verhandelt werden kann. Führungsqualität nimmt eher im Bereich Change-Management zu. Die Anpassungsgeschwindigkeit an Marktveränderungen erfordert Entscheidungsfreudigkeit, ein wenig Mut und die Fähigkeit, das Team mitzunehmen.

## Spüren Sie den Fachpersonal-mangel und wie sichern Sie Qualität und Bindung?

Gutes Personal wird immer gesucht. Mal mehr, mal weniger. Aktuell sind wir in einer Phase, in der der Aufwand für die Rekrutierung höher ist. Letztes Jahr hatten wir 17.000 Bewerbungen, aus denen wir etwas mehr als 300 Mitarbeiter eingestellt haben. Dieser Umstand fordert von den Unternehmen, sich den Marktgegebenheiten zu stellen und kreativ zu werden. Wir versuchen die Mitarbeiterbindung über ein gutes, strukturiertes Onboarding zu verbessern und bieten verschiedene Incentives an, beispielsweise eine arbeitgeberfinanzierte Altersvorsorge, die nicht mitgenommen werden kann. Derzeit prüfen wir den Einsatz von Werkwohnungen, bei denen wir uns eine hohe Bindungswirkung vorstellen können. Gerade Metropolregionen wie Berlin sind dafür prädestiniert.

## Sie sind außerdem auch im Bereich Immobilien und bei gemeinnützigen Projekten aktiv. Worum geht es dabei

“

Heutige Sicherheitskonzepte verbinden moderne, leistungsstarke Technik und neue digitale Schnittstellen mit dem klassischen Personalansatz.



## und welche Motivation steht dahinter?

Wir sind in verschiedenen Branchen tätig, um Risiken durch den Ausgleich von Produktlebenszyklen und Marktentwicklungen auszugleichen. Das ist aufwendig und kostet manchmal auch Lehrgeld, zahlt sich aber für uns unter dem Strich aus. Stabilität geht vor Rentabilität – das ist der einfache Gedanke. Wir unterstützen dabei gern noch lokale Vereine und Projekte. Wenn man Geld verdient, dann kann man auch an anderer Stelle in seinem Wirkungskreis unterstützen. Wir glauben, dass sich dieser Gemeinschaftsgedanke langfristig auszahlt.

## Welche Rolle spielt der PLC für Ihre Tätigkeit?

Der PLC stellt eine hervorragende Basis für Networking. Wir blicken dabei in zwei Richtungen. Einerseits interpretieren wir den PLC als Vermarktungstool -andererseits als eine Art Radar zur Ableitung von Marktentwicklungen. Trifft man Menschen auf Augenhöhe, kann man über relevante Themen diskutieren, interpretieren und wertvolle Schlüsse für das eigene Geschäft ableiten.

## KONTAKT

Christian Rücker  
Vorstand ARDOR SE  
[c.ruecker@ardor-mail.de](mailto:c.ruecker@ardor-mail.de)