

**Die AFAG ist in diesem Jahr erstmals Veranstalter. Was ändert sich für Aussteller und Besucher?**

Zunächst einmal ist es wichtig zu betonen, dass das Netcomm-Team in München weiterhin für die Organisation zuständig ist. Dabei nutzen wir aber auch die professionellen organisatorischen Prozesse der AFAG, die sich bei anderen Veranstaltungen bewährt haben. Wir haben die Bestellung von

verband Bitkom und vom LKA Bayern. Dabei geht es um die Frage, wie Unternehmen Cybersicherheit gewährleisten können und was die richtigen Handlungsabläufe und Maßnahmen bei einem Cyberangriff sind. Der zweite Workshop mit der Technischen Hochschule Würzburg-Schweinfurt beschäftigt sich mit dem Thema Veranstaltungssicherheit. Diese zweistündigen Workshops sind kostenlos und bieten die Möglich-

„**Persönliche Kontakte sind durch nichts zu ersetzen, und sie lassen sich auch nicht digitalisieren.**“

Ausstellerservices digitalisiert, es gibt ein neues Einlasssystem und einen neuen Ticketshop. Jeder Besucher erhält ein Badge, mit dem er per QR-Code schnell und einfach den Kontakt zu Ausstellern herstellen kann. Organisatorisch wird also vieles professioneller und stärker automatisiert.

#### Und inhaltlich?

Eine wichtige Neuerung sind die Workshops, die zum ersten Mal auf der SicherheitsExpo stattfinden. Beim ersten ist Cybersicherheit das Thema, die Experten kommen vom ITK-Branchen-

keit, ein Thema fachlich und interaktiv zu vertiefen. Neben diesem neuen Angebot wird es an beiden Messetagen wieder ein Forumsprogramm mit spannenden Vorträgen geben. Die Themen reichen von der Zutrittskontrolle über den Schutz kritischer Infrastrukturen bis zu Smart Homes und IT-Sicherheit.

#### Wie sieht es mit aktuellen Themen aus, die vielen in der Branche besonders wichtig sind, etwa Wirtschaftsschutz oder Social Profiling?

Besucher der SicherheitsExpo erwarten laut Feedback ein breites Themen-

spektrum, deswegen bieten wir vor allem Themenvielfalt und weniger eine Fokussierung auf spezielle Themen. Dennoch sind die Workshops ein erster Schritt, auch einzelne Themen zu vertiefen.

#### Wie wollen Sie die SicherheitsExpo in den kommenden Jahren weiterentwickeln?

Ein Ziel ist es, internationaler zu werden, wir wollen mehr Aussteller und Besucher aus dem Ausland gewinnen. Dabei soll der Charakter der Messe aber erhalten bleiben, die SicherheitsExpo ist und bleibt eine regionale Fachveranstaltung. Vor allem wird es in den kommenden Jahren darum gehen, den fachlichen Austausch stärker zu fördern. Die Workshops in diesem Jahr sind ein erster Schritt in diese Richtung. In Zukunft wird Interaktion und Wissenstransfer eine größere Rolle spielen, und Aussteller wie Besucher werden mehr gestaltend an der Messe mitwirken.

#### Was sind Ihre Erwartungen für die SicherheitsExpo 2023?

Nach zuletzt rund 80 Ausstellern wollen wir wieder die 100er-Marke schaffen, das sieht im Moment gut aus. Wir erwarten mindestens 2.000 Besucher, damit würden wir uns langsam dem Vor-Corona-Niveau annähern. Es geht darum, die Zerstreuung der vergangenen Jahre zu überwinden und das fachliche Netzwerk, das die SicherheitsExpo ausmacht, wieder zusammenzubringen. Die Messe muss wieder zu einem selbstverständlichen Termin im Jahreskalender der Branche werden. Ich bin zuversichtlich, dass das gelingen wird. ●

**HENNING KÖNICKE** ist Geschäftsführer der AFAG Messen und Ausstellungen GmbH (Nürnberg). Das in dritter Generation von Henning und Thilo Könicke geführte Familienunternehmen hat im vergangenen Jahr die NETCOMM GmbH übernommen, zu deren Portfolio neben der Münchner SicherheitsExpo auch die Personalmesse München und die Sales Marketing Messe gehören.



# „90 Prozent des Marktes sind noch nicht erschlossen“

Der Niederländer Pieter Kooi war 2010 mit der Entwicklung der ersten mobilen Videoüberwachungslösung ein Pionier der Branche, 2011 startete er als erster auf dem deutschen Markt. Heute ist sein Unternehmen mit einer Flotte von 5.000 Geräten einer der größten Anbieter für mobile Videoüberwachung in Europa. Ein Gespräch über die Anfänge, den Markt und die Zukunftsaussichten der Branche.



**PIETER KOOI** ist Gründer und Gesellschafter von Kooi Camera Surveillance, einem europaweit aktiven Spezialisten für temporäre mobile Videoüberwachung und Brandfrüherkennung.

Der Sohn einer friesischen Bauernfamilie absolvierte ein Betriebswirtschaftsstudium in Deutschland, wo er während dieser Zeit auch lebte, und war im Vertrieb für Kopiergeräte tätig, bevor er 2010 eine erste mobile Videoüberwachungslösung entwickelte und Kooi Security gründete.

2018 veräußerte er 55 Prozent seiner Unternehmensanteile an die Investmentgesellschaft Bencis. 2021 folgte ihm Peter Schollmann als CEO. Pieter Kooi ist aber weiterhin als strategischer Berater für das Unternehmen aktiv.

Foto: Jochen Krings

#### Herr Kooi, wie kommt man auf die Idee, eine mobile Videoüberwachungslösung zu entwickeln?

Ich war damals als Verkäufer von Kopiergeräten im Außendienst unterwegs und habe überall in den Firmen fest installierte Sicherheitskameras gesehen. Zu dieser Zeit kamen auch Smartphones mit Kamera und Internetzugang auf. Also habe ich mir gedacht, Videoüberwachung muss

doch auch mobil gehen. So was gab es damals noch nicht. Auf Baustellen gab es nach der Wirtschaftskrise 2008 immer mehr Diebstähle, also hatte ich auch schon einen Markt im Blick.

#### Und wie ist aus der Idee eine Lösung geworden?

Ich habe mir 50.000 Euro Startkapital von meinem Vater geliehen und dann mit Lieferanten einen ersten

Videoturm gebaut. Ein mobiler 5-Fuss-Container mit ausfahrbarem Mast, Kamera, PC, Router und einer unabhängigen Stromversorgung. Schon damals mit Solarpanel und einem Diesel-Aggregat, das intelligent gesteuert nur dann läuft, wenn das Solarpanel nicht genug Strom liefert. Und weil das Kind einen Namen brauchte, habe ich es ‚UFO Abe‘ genannt. UFO für ‚Unit for Observation‘ und Abe nach

Abe Lenstra, einem Fußballidol aus meiner Heimat Friesland. Mit diesem ersten UFO bin ich dann losgezogen und habe Kunden gesucht.

**Was war das erste Projekt, das Sie mit dieser Lösung gesichert haben?**

Eine Baustelle mit vier Windkraftanlagen von Enercon in Zeeland. Ich habe den Projektmanager angesprochen und gefragt, ob ich das UFO erst einmal kostenlos aufstellen und testen kann. Der Projektmanager war sofort interessiert, weil er so statt zwei Wachleuten nur noch einen brauchte und pro Woche 3.500 Euro sparen konnte. Also sind wir gestartet. Das war der Beginn der sehr erfolgreichen Zusammenarbeit

Umsatz gemacht. Die frühen 2010er Jahre waren eine Pionierzeit. Der Markt musste die mobile Überwachungslösung kennenlernen und Vertrauen gewinnen. Das ist gelungen. Auch deshalb, weil wir die UFOs von Anfang an selbst fertigen und die volle Kontrolle über Prozesse und Qualität haben. Das ist auch der Grund, warum wir 2012 eine eigene Alarmzentrale eröffnet haben. Wir wollen alles selbst im Griff haben und nicht von Dritten abhängig sein.

**Gab es in der Anfangszeit vergleichbare Anbieter?**

Es gab nur ein einziges Unternehmen mit einem ähnlichen Konzept. Das nur 75 Kilometer von uns entfernte Unter-

nehmen BouWatch. In den ersten Jahren waren wir jedoch in unterschiedlichen Segmenten unterwegs. BouWatch ist als Geschäftsbereich eines Baumaterial-Lieferanten in der Baubranche in den Niederlanden groß geworden, wir sind durch internationale Kunden wie Enercon, Nordex, Vestas oder Siemens Gamesa von Anfang an auch in Europa gewachsen. Erst einige Jahre später sind weitere Mitbewerber hinzugekommen. Das waren vor allem Anbieter von Wachdiensten, die erkannt hatten, dass die Zukunft der Baustellensicherung kein reiner Wachdienst mehr ist, sondern eine technisch basierte Lösung. Wir waren zu diesem Zeitpunkt schon etabliert und hatten gezeigt, wie die Lösung aussehen kann.

**Sie haben aber nicht nur Windpark-Baustellen gesichert?**

Nein, nach den Anfangsjahren in der Windkraft sind immer mehr andere Baustellenprojekte hinzugekommen, vor allem Solarparks, Verkehrsinfrastruktur und immer mehr Hochbau. Wir sind seit Mitte der 2010er Jahre durch die Diversifizierung in Segmenten, Ländern und Produkten gewachsen. 2017 waren wir schon in 20 Ländern aktiv.

Bei den Produkten sind auch kleinere UFOs hinzugekommen. Bewegungsmelder, 360-Grad-Kameras oder eine eigene Stromversorgung werden nicht auf jeder Baustelle gebraucht. Wir sind aber immer bei unserem Kerngeschäft geblieben und haben keine fest installierten Kameras, Lichtmasten oder Ähnliches ins Programm genommen. Wenn so etwas gebraucht wird, arbeiten wir mit Partnern zusammen.

**Entwickeln und fertigen Sie Ihre Systeme weiterhin selbst?**

Ja. Wir haben von Anfang an gesagt, wir wollen aus unseren eigenen Fehlern lernen und es dann besser machen. Deswegen haben wir eine eigene Softwareentwicklung und bauen die UFOs hier in Friesland selbst. In unserer Software steckt unsere ganze Erfahrung aus vielen Tausend Projekten. So etwas kann man nicht zukaufen. Und durch die eigene Produktion haben wir die volle Kontrolle über die Qualität. Daher haben wir auch weniger Serviceeinsätze. Manche Mitbewerber haben draußen viel mehr Servicemitarbeiter im Einsatz als wir.

**Ist Ihre Brandfrüherkennungslösung auch eine eigene Entwicklung?**

Ja. Wir haben unsere RED-Systeme mit den thermometrischen Kameras entwickelt, um Temperaturveränderungen in Entsorgungs- und Recyclingbetrieben zu überwachen. So können wir Brände schon sehr früh in der Entstehung detektieren, daher der Name RED für ‚Rising Early Detection‘. Wir sind 2017 damit gestartet und haben über vier Millionen Euro in diese Technik investiert. Anders als in der Startphase der UFOs waren wir bei der Entwicklung von RED schon ein etabliertes Unternehmen. Finanzielle Mittel und Infrastruktur waren also vorhanden, das hat geholfen.

**Welche Bedeutung hat die Brandfrüherkennung für Sie?**

Aktuell macht RED etwa 8-9 Prozent unseres Umsatzes aus. Der Markt steht aber noch am Anfang. Die Zahl der Brände in Entsorgungs- und Recyclingbetrieben steigt rasant. Das liegt an immer mehr Batterien und Elektroschrott, vor allem wenn sie falsch entsorgt werden. Die Betriebe müssen handeln und brau-

chen wirksame Lösungen, um sich vor Bränden zu schützen. Erst ein Bruchteil des Marktes ist erschlossen, das Wachstumspotenzial ist enorm.

**Gilt das auch für die mobile Videoüberwachung?**

Ja, wenn auch nicht im selben Maße. In Deutschland stehen im Moment rund 8.000 Videotürme, knapp 20 Prozent davon sind von uns. 90 Prozent des Marktes sind aber noch gar nicht erschlossen. In zehn Jahren werden Videotürme auf jeder größeren Baustelle selbstverständlich sein. Ich bin fest überzeugt, dass der Bedarf an mobiler Videoüberwachung bis dahin auf über 80.000 Türme steigt. Auch deshalb, weil Personal für den Wachdienst fehlt und sich die technische Lösung immer besser rechnet. Die Entwicklung in anderen Ländern verläuft ähnlich, nur der Beginn ist unterschiedlich. Die Niederlande haben schon früh mit mobiler Videoüberwachung begonnen, Deutschland etwa fünf Jahre später, danach Frankreich. Das Wachstumspotenzial ist aber vergleichbar.

**Welche Bedeutung hat der deutsche Markt für Kooi?**

Deutschland ist strategisch sehr wichtig für uns. Wir waren 2011 die ersten mit einer mobilen Videoüberwachung in Deutschland, fünf Jahre vor unserem größten Mitbewerber. Wir haben den Markt hier also mit aufgebaut. Heute macht die DACH-Region mit den Ländergesellschaften in Deutschland und Österreich rund 35 Prozent unseres Gesamtumsatzes aus, der Löwenanteil davon in Deutschland. Ein wichtiger Faktor für unseren Erfolg ist die regionale Präsenz. Wir haben nicht nur die Niederlassungen in Schortens und Leobendorf, sondern auch eine eigene deutsche Alarmzentrale und vier weitere Regionalstandorte. Wir setzen auf eine partnerschaftliche Zusammenarbeit und auf die persönliche Beratung auf der Baustelle, dafür braucht es regionale Teams.

**Welche technischen Entwicklungen erwarten Sie in der mobilen Videoüberwachung noch?**

Grundsätzlich ist die Technik weitgehend ausgereift. Aber es gibt natürlich Weiterentwicklungen in Teilbereichen,

beispielsweise immer leistungsfähigere Kameras. Aktuell arbeiten wir an Brennstoffzellen für unsere Powerboxen, um die Energieversorgung effizienter und grüner zu machen. Vor allem aber wird die KI immer besser. Dadurch werden Alarme immer präziser, die Überwachung wird effizienter. Das bedeutet auch, dass wir mit dem selben Personal in der Alarmzentrale mehr Systeme betreuen können.

**Was sind Ihre Ziele für die kommenden Jahre?**

Wir wollen in Europa Marktführer für temporäre mobile Videoüberwachung und Brandfrüherkennung werden. Aktuell haben wir eine Flotte von rund 5.000 Geräten und sind damit europaweit die Nummer 2. Bei Wind- und Solarparks sind wir schon jetzt Marktführer. In Deutschland liefern wir uns ein enges Rennen um Platz 2. Wir haben unseren Gesamtumsatz im letzten Jahr von 25 Millionen in 2021 auf 36,1 Millionen gesteigert. In diesem Jahr teilen wir

**Ein wichtiger Faktor für unseren Erfolg ist die regionale Präsenz.**

die 50 Millionen an. Das sind Wachstumsraten von 40 Prozent pro Jahr. Wir haben 2022 14 Millionen Euro in Wachstum investiert, in diesem Jahr werden es 15 Millionen sein. Wir entwickeln uns sehr dynamisch, haben ein tolles, engagiertes Team und können dem Markt ein komplettes Paket bieten, in dem all unsere Erfahrung steckt. Deswegen blinke ich sehr optimistisch in die Zukunft.

**Sie haben 2021 die operative Führung Ihrem neuen CEO Peter Schollmann übertragen. Werden Sie die Entwicklung des Unternehmens in den kommenden Jahren weiter begleiten?**

Auf jeden Fall. Ich habe mich ein Stück weit aus dem operativen Geschäft zurückgezogen, bin aber weiter in die Entwicklung von Produktinnovationen und die Erschließung neuer Märkte eingebunden. Außerdem bin ich weiterhin Gesellschafter und halte engen Kontakt zu unserem Investor Bencis. Ich werde Kooi also erhalten bleiben. •

„In zehn Jahren werden Videotürme auf jeder größeren Baustelle selbstverständlich sein.“

mit Enercon, die bis heute andauert. Ich habe die ersten 12 Wochen praktisch in dem UFO gewohnt, wertvolle Erfahrungen gesammelt und Verbesserungen vorgenommen.

**Das heißt die Lösung hat sich aus Sicht des Kunden bewährt?**

Ja, und zwar ziemlich spektakulär. Das UFO ist Mitte Dezember 2010 auf der Baustelle in Betrieb gegangen. Zwei Tage später gab es einen Vorfall, und der Dieb konnte mit Hilfe unserer Videoüberwachung gefasst werden. Das hat Enercon überzeugt. Die Nachricht ging wie ein Lauffeuer durch die Branche und war die Initialzündung für unseren Erfolg.

**Wie hat sich Ihr Unternehmen dann weiterentwickelt?**

Wir haben 2011 schon 20 UFOs gebaut. Bei rund 25.000 Euro Kosten pro Gerät war das eine Investition von einer halben Million Euro. Das Geld kam von meiner Familie, die dafür ihren Bauernhof verkauft hat. Entsprechend groß war die Verantwortung, das entgegengebrachte Vertrauen nicht zu enttäuschen. Aber es hat funktioniert, wir haben im Folgejahr schon über 2 Millionen Euro



**Modular und flexibel – große Möglichkeiten, auch im Kleinen**

CES Zutrittskontrolle

Profitieren Sie von der perfekten Verbindung konventioneller Zutrittskontrolle und intelligenter mechatronischer Schließtechnik. Verknüpfen Sie höchste Funktionalität mit spezifischen betrieblichen Sicherheitsanwendungen und Schnittstellen zu praktisch allen in Gebäuden vorkommenden Gewerken.

AccessOne ermöglicht Ihnen eine maßgeschneiderte Zutrittskontrolle für jede denkbare Anwendung – vom Kleinunternehmen bis zum standortübergreifenden Konzern.

Gerne beraten wir Sie individuell:  
[objekt@ces.eu](mailto:objekt@ces.eu)  
[ces.eu](http://ces.eu)

