

LETMATHE

Neuanfang im „Haus der Sicherheit“

Stefan Wegerhoff hat die Immobilie von Rüdiger Ehlen übernommen. Er bildet Personal aus

Von Alexander Barth

Letmathe. Das Haus von Stefan Wegerhoff ist kein leichtes Ziel für Einbrecher. Die Eingänge des Gebäudes an der Schwerter Straße sind alarmgesichert, es gibt Scheiben aus Panzerglas und an der Haustür eine Videokamera. Ein Eindringling, der diese Hürden überwindet, würde wahrscheinlich zuerst Bekanntschaft mit Boxerrüde „Samurai“ machen. Dann wäre wohl nur noch die Frage, ob der Einbrecher schneller von der Polizei dingfest gemacht wird, die von hier aus rund um die Uhr verständigt werden kann, oder von Stefan Wegerhoff respektive einem seiner Mitarbeiter.

„Der Schutzbedarf des Privathaushalts steigt immer mehr.“

Stefan Wegerhoff, Geschäftsführer SAW Bildungszentrum NRW GmbH

„Wir dürfen Personen vorläufig festnehmen, wenn wir sie auf frischer Tat ertappen. Das ist durch Paragraf 127 der Strafprozessordnung klar geregelt“, sagt der 42-jährige Letmather ohne nachzudenken. Er wohnt nicht zufällig mit Ehefrau Mareike und den Kindern im Obergeschoss: Das „Haus der Sicherheit“ ist nicht nur die private, sondern auch eine berufliche Adresse des geschäftsführenden Gesellschafters der „SAW Bildungszentrum NRW“-GmbH. Die Leitung des Unternehmens verantwortet er gemeinsam mit Mareike Wegerhoff, Hauptsitz der Firma ist Dortmund, ein weiterer Standort Oberhausen. Die Immobilie in Letmathe hat Stefan Wegerhoff im Februar 2020 übernommen – sein „Traumhaus“, wie er sagt. Zuletzt habe es leer gestanden, ein anderer Interessent hatte bereits einen Vorvertrag unterschrieben: „Aber bei dem hat es mit der Finanzierung nicht geklappt, und da habe ich zugeschlagen.“ Im Auge gehabt hätte er die Immobilie schon vor 20 Jahren.

Stefan Wegerhoff tritt an der Schwerter Straße die Nachfolge von Rüdiger Ehlen an, der hier lange das Hauptquartier seiner Firma „SE-Security“ aufgeschlagen hatte. Ehlen hat sich auf den Personenschutz spezialisiert und ist heute in Spanien tätig, hinterlassen hat er eine kleine Festung. Seit einem guten Jahr ist Wegerhoff dabei, diese um- und auszubauen und die Technik zu modernisieren. Alte Fotos zeigen Rüdiger Ehlen in seiner Notrufzentrale vor Rechensystemen mit Röhrenmonitoren – viel ist von der Technik dieser Zeit nicht übrig. Eins dieser Relikte ist der „Panikraum“ im Keller, der entgegen der eigentlichen Wortbedeutung kein Rückzugsraum im Notfall war, sondern ein Trainingsraum, der Sicherheitsleute mit Rauch, Lärm und Stroboskop-Lichteffekten in eine schlachtfeldartige Situation versetzen konnte. „Es ging darum, zu trainieren, unter solchen Bedingungen die Nerven zu bewahren“, erklärt Wegerhoff bei einer Führung. Heute stehen dort Sportgeräte.

Ein Schießstand im Keller ist noch mit dem System zur Erfassung und Rückmeldung der Treffer ausgestattet, das Rüdiger Ehlen installiert hatte. „Das ist technisch im Prinzip überholt, aber das war richtig teuer und ist immer noch sehr präzise“, erläutert Wegerhoff. Des-



In der rund um die Uhr besetzten Notrufzentrale überwachen SAW-Mitarbeiter die Objekte von Kunden aus der Ferne, per Video. Bei Bedarf rücken Sicherheitsleute zur Kontrolle aus oder rufen die Polizei. FOTOS: MICHAEL MAY



Die Technik des Schießstands im Keller ist zwar veraltet, aber trotzdem tauglich und sehr präzise.



Stefan Wegerhoff führt durch den Shop mit Artikeln vom Pfefferspray bis zum Sicherheitsschirm.

halb will er die Anlage wieder flott machen, statt in eine neue zu investieren. Bis wieder geschossen werden darf, müsse er sich aber noch um eine neue Zulassung kümmern.

In einem anderen Kellerraum warten rote Boxpuppen darauf, verprügelt zu werden. Wie ein Trainingslager für Agenten mutet das Haus spätestens an, als Stefan Wegerhoff durch den Laden für „Home Defense“-Artikel führt, die der Einbrecherabwehr dienen. An der Wand hängen etwa Regenschirme, die viel mehr können als Wasser abzuhalten: „Das sind Sicherheitsschirme. Die sind sehr stabil und haben als Knauf eine Art Gummiknüppel“, erklärt Wegerhoff und demonstriert den richtigen Umgang. Ähnlich wie Rüdiger Ehlen bietet er die Videoüberwachung des Eigenheims oder der Firma aus der Ferne an, im privaten Bereich gebe es aber den Trend, sich mit Artikeln

wie Pfeffersprays für eine mögliche Konfrontation zu wappnen.

Eindruck schinden, scheint die Devise zu lauten – in seinem Büro steht neben einer Maschinenpistole eine wuchtige Schrotflinte. Beide verschießen keine scharfe Munition, die Flinte zum Beispiel Gummigeschosse: „Die sind sehr schmerzhaft und können Angreifer außer Gefecht setzen.“

Berufliche Weiterbildung ist eine Wachstumsbranche

Zu den besten Kunden im Shop würden „Aluhutträger“ zählen, die sich zu Hause auf eine Eskalation der Corona-Krise zum Bürgerkrieg vorbereiten. „Oder was auch immer. Mir ist das egal, ich muss ja nicht daran glauben“, sagt er und zuckt mit den Achseln. Die meisten Kunden seien aber ganz gewöhnliche Bürger: „Der Schutzbedarf des Privathaushalts steigt immer mehr.“

Stefan Wegerhoff ist in der Sicherheitsbranche noch mit anderen Angeboten aktiv, sein Kerngeschäft ist aber die Qualifizierung von Personal. „Der Bildungsbereich boomt. Anfang Mai öffnet unser vierter Standort in Hamm“, kündigt er an. Mit 15 Mitarbeitern bildet er zeitgleich rund 120 Teilnehmer aus – das Firmenkürzel SAW steht für „Schule, Ausbildung, Weiterbildung.“ Wegerhoff stieg 2015 als angestellter Niederlassungsleiter in die Firma ein, 2018 kaufte er die Standorte in NRW. Von den bundesweit 13 Niederlassungen in Deutschland sind heute noch zwei weitere übrig, in Chemnitz und Mannheim. Das Bildungsangebot reicht von Schulungen für die Sachkundeprüfung, die für jede Tätigkeit im Wachgewerbe gesetzlich vorgeschrieben ist, bis zur Vorbereitung auf die Meisterprüfung im Fach Schutz und Sicherheit.

Fürs Wachgewerbe muss man kein Herkules sein

Viele Kunden sind ältere Quereinsteiger, Frauen sind stark nachgefragt

Jeder passe ins Wachgewerbe, sagt Stefan Wegerhoff. Das klingt wie Marketing, aber er muss es wissen: Schließlich war er 23 Jahre lang selbst als Kaufhausdetektiv tätig, später betrieb er an der Hagener Straße eine Firma mit 160 Mitarbeitern. „Es gibt ja nicht nur Türsteher, die Einsatzmöglichkeiten sind sehr vielfältig.“ Für die meisten müsse man weder ein Muskelprotz noch Karatekämpfer sein. Im Laufe seiner Karriere sei es nur ein einziges Mal zu einer echten körperlichen Auseinandersetzung gekommen: „Das war in Hamm. Ich habe je-

manden abgetastet, der zwei Päckchen Tabak geklaut hatte. Als ich vor ihm kniete, kam auf einmal eine große Briefschere auf mich zu. Ich weiß nicht, wie ich das gemacht habe, aber hinterher lag er da.“ Für ihn selbst sei es der Anstoß gewesen, nie wieder als Kaufhausdetektiv zu arbeiten, aber das Risiko sei gering, ist er trotzdem überzeugt.

Ausbildungsinhalte seien vor allem Rechtskunde, Unfallverhütung und ein wenig Psychologie, in Form von Zusatzqualifikationen auch Waffensachkunde oder Betriebsanleiter. Die meisten Kunden für die

SAW-Kurse sind Arbeitssuchende: „Die meisten sind 55 Jahre und älter, auch für Rentner bietet die Branche viele Möglichkeiten. Andere sind um die 25 und haben noch keine Berufsausbildung.“ Frauen gebe es nur wenige, die Nachfrage sei aber groß. Die Verdienstmöglichkeiten seien gut und „nach oben offen, ab dem Meister wird das Gehalt verhandelt.“ Ehemalige Polizisten und Soldaten seien entgegen des Klischees nicht immer die besten Kandidaten: „Die haben ein anderes Rechtsempfinden und müssen sich umgewöhnen.“