

Convergent

Partner-Ökosystem, Vertikalfokus und der Weg zur „Intelligent Security“

Joe Young, Vice President Global Partner Development & Strategic Alliances bei Convergent, skizziert beim internationalen Genetec Press Meeting 2026 die Rolle des Integrators als Orchestrator – und warum Co-Creation zum neuen Standard wird

Beim internationalen Press Meeting von Genetec in Montreal stand nicht nur die technologische Roadmap der Hersteller im Fokus, sondern auch die Frage, wie sich Sicherheitslösungen weltweit konsistent planen, implementieren und betreiben lassen. Joe Young, verantwortlich für Global Partners & Alliances bei Convergent Technologies, nutzte seinen Vortrag, um Convergints Entwicklung, Operating Model und partnergeführten Go-to-Market-Ansatz einzuordnen. Die Botschaft: In einer Plattform- und KI-getriebenen Sicherheitslandschaft wird der Systemintegrator zum Orchestrator – mit messbaren Outcomes als Leitgröße.

Vom Feld zur globalen Partnerschaftssteuerung

Young eröffnete mit einem persönlichen Abriss, der seine Sicht auf die Branche erklärt. Rund 26 Jahre Erfahrung in der physischen Sicherheit, beginnend als Installer, später in Pre-Sales Engineering, ergänzt um Erfahrungen im IT-MSP-Umfeld und in Führungsrollen bei G4S/Allied Universal in Solutions Engineering, Innovation und Partnermanagement.

Diese „cross-discipline“-Biografie ist nicht nur ein Lebenslaufpunkt, sondern ein Argumentationsfundament: Wer Installation, IT-Betrieb und Sicherheitsorganisationen von innen kennt, versteht, warum Kunden nicht nach Einzelprodukten fragen, sondern nach funktionierenden End-to-End-Ergebnissen.

Wachstum und Identität:

Integrator ohne Produktkonflikte

Warum Convergent? Young beschrieb die Gründe für seinen Wechsel als Mischung aus Kultur, Leadership-Vision und dem Reiz, die Zukunft der physischen Sicherheit aus der Perspektive eines globalen Integrators mitzugestalten. Entscheidend ist dabei



der strukturelle Unterschied zu Herstellern: Convergent produziert keine eigenen Produkte. Diese Unabhängigkeit – „ohne Produktkonflikte“ – positioniert das Unternehmen als neutralen Integrationspartner, der Technologie entlang des Kundennutzens auswählen und kombinieren kann.

Convergints Wachstum beschrieb Young als doppelt getrieben: organisch und akquisitionsbasiert. Über mehr als zwei Jahrzehnte habe das Unternehmen stetig skaliert, zugleich aber seinen Fokus auf Kerngewerke beibehalten: Zutritt, Einbruch, Video, Brand und Kommunikation.

Führungswechsel – von Gründern über nachfolgende Managementgenerationen bis zur aktuellen Spitze – wurden als kultureller Verstärker dargestellt: Neugier, Lernbereitschaft und das ständige Hinterfragen des eigenen Geschäftsmodells als Basis für „continuous reinvention“.

Operating Model: 220 Standorte, 11.000 Frontline-Kollegen und „Last Mile“ als Differenzierung

Die operative Größenordnung ordnete Young sehr konkret ein: rund 220 Standorte weltweit und etwa 11.000 „frontline colleagues“. Das ist nicht nur eine Zahl, sondern eine Leistungsbeschreibung – denn Convergent will die „Last Mile“ beherrschen: Design, Installation, Service und Managed Capabilities direkt am Standort des Kunden.

Hier setzt Convergent auf drei ineinandergreifende Go-to-Market-Bewegungen, die Skalierung und Konsistenz gleichzeitig ermöglichen sollen:

- Global & Enterprise für internationale Großkunden und standardisierte, wiederholbare Rollouts,
- Vertical Markets als Branchenmotor für regulatorisches Know-how und wiederverwendbare Referenzarchitekturen,
- Local CTCs (Convergent Technology Centers) als lokale Einheiten mit Autonomie – allerdings innerhalb zentral vorkapetierter Best Practices und partnerabgestimmter Angebote.

Damit entsteht ein Hybridmodell: lokal schnell, global konsistent.

Von „Presence“ zu „Capabilities“: Standardisierung als Voraussetzung für weltweite Qualität

Ein Kernpunkt in Youngs Vortrag war die Unterscheidung zwischen globaler Präsenz und globalen Fähigkeiten. Präsenz lässt sich kaufen oder aufbauen – Fähigkeiten müssen operationalisiert werden. Convergent investiert daher in standardisierte digitale Infrastruktur und Prozesslandschaften, um Delivery weltweit reproduzierbar zu machen. Genannt wurden unter anderem CRM, CPQ, Source-to-Pay, ERP, Field Service Management, Projektmanagement sowie Enterprise Asset Management. Ergänzt wird das durch Training und Sales Enablement, damit Best Practices nicht nur

dokumentiert, sondern im Feld tatsächlich gelebt werden. Das Ziel ist klar: gleiche Servicequalität, gleiche Projektlogik, gleiche Governance – unabhängig davon, ob ein Rollout in Nordamerika, Europa oder APAC stattfindet.

Europa als Replikationsprojekt: US-Modell als Blaupause für Parität

Europa wurde als Region beschrieben, in der Convergent in den letzten 12–18 Monaten gezielt US-Modelle repliziert: CTC-Struktur, Leadership-Ansatz, Vertriebsrollen und vertikale Expertise. Der Begriff „Parity“ fiel dabei als Anspruch – Fähigkeiten, nicht nur Flaggen auf der Landkarte. Gleichzeitig betonte Young, dass Regionen jeweils eigene Marktlogiken haben. Parität bedeutet daher nicht Uniformität, sondern wiederholbare Delivery-Fähigkeit trotz lokaler Unterschiede.

Vertikalfokus: Regulatorik wird von Experten in Feldlogik übersetzt

Young machte deutlich, dass Vertikalen regional variieren können – aber es gibt globale Konstanten: Healthcare, Utilities/Power, Finance, Data Centers und Education. Entscheidend ist, wie diese Vertikalen bespielt werden: Convergent setzt auf dedizierte Branchenexperten, die regulatorische Anforderungen und Standards beherrschen und in „field-ready guidance“ übersetzen. Für die Praxis bedeutet das: Nicht jeder Account Executive muss HIPAA, NERC oder kritische Infrastrukturstandards im Detail „auswendig“ können – aber jede Lösung soll so gebaut werden, dass Compliance-Anforderungen systematisch eingehalten werden.

Supply Chain und Chipsets: „Muscle Memory“ und ein neuer Impuls Richtung Cloud

Als aktuelles Thema nannte Young die Wiederkehr globaler Supply-Chain-Engpässe, insbesondere bei Chipsets. Convergent greift nach eigenen Angaben auf „Muscle Memory“ aus früheren Krisen zurück: strukturierte interne Kommunikation, konsolidierte Guidance für das Feld, Forecasting-Prozesse und mehr Transparenz durch Partner, um Kunden belastbare Aussagen zu Lieferzeiten, Preiswirkungen und Alternativen geben zu können. Interessant war die strategische Ableitung: Hardwareknappheit treffe insbesondere

On-Prem-Infrastruktur – Server, Racks, klassische Projektarchitekturen. Daraus könne ein zusätzlicher Impuls für Cloud-Adoption entstehen, weil große Cloud-Provider in der Lieferkette häufig priorisiert werden. Young verwies darauf, dass Convergent spürbar mehr Gespräche zu Cloud-Migrationspfaden führt, besonders bei Enterprise-Kunden und im Data-Center-Umfeld.

Data Centers: Hochwachstumsver-tikale unter Infrastrukturdruck

Data Centers stellte Young als eines der dynamischsten Wachstumsfelder dar, mit sehr hoher Wachstumsrate in diesem Segment. Gleichzeitig sind Data-Center-Projekte besonders sensitiv für Chipset-Priorisierung und Infrastrukturverfügbarkeit. Genau dort steigen die Kundengespräche zu zwei Themen parallel: Verfügbarkeit von Hardware und Ausweichstrategien über Cloud-Architekturen. Convergent exportiert hierzu Playbooks aus Nordamerika in andere Regionen, um schneller standardisierte Antworten liefern zu können.

KI: Hype, „Jobs to be done“ und das „AI-ready“-Fundament

Beim Thema KI setzte Young bewusst einen Gegenpol zur Marktrhetorik. Kunden seien von Versprechen überflutet, entscheidend sei aber ein „jobs-to-be-done“-Blick: Was soll die Lösung im Alltag leisten – und wie wird das Ergebnis messbar?

Young formulierte dabei ein Erwartungsbild, das viele Betreiber teilen: Systeme sollen „seamless“ funktionieren – eher wie ein Smartphone-Erlebnis, bei dem Komponenten zusammenspielen, Operatoren geführt werden und Outcomes im Vordergrund stehen. Gleichzeitig warnte er vor dem Irrtum, KI ließe sich wie ein Feature-Schalter aktivieren. Echtes KI-Potenzial entstehe erst, wenn das Fundament stimmt: vernetzte Plattformen, modernisierte Infrastruktur, passende Sensorik, saubere Daten und Betriebsfähigkeit.

Convergent will diese Perspektive mit einem eigenen Standpunkt stärken und kündigte ein Industry-POV-Dokument an: „Path to Intelligent Security“, zeitlich rund um die ISC. Damit positioniert sich Convergent nicht nur als Implementierer, sondern als Orientierungsgeber für realistische KI-Adoption.

Co-Creation statt Resale: Partnerstrategie mit Selektivität und Shared Accountability

Ein zentraler Teil des Vortrags war Convergints Partnerstrategie. Young beschrieb eine Neuausrichtung: weg von transaktionalem Resale, hin zu bewusster, outcome-getriebener Co-Creation. Das Partner-Ökosystem werde selektiver, das Partnermanagement professioneller – mit einem dedizierten Team und klaren Partnerkategorien. Ziel ist gemeinsame Marktbearbeitung über Co-Marketing, Co-Selling, Co-Delivery und Co-Innovation.

Als Erfolgsfaktoren nannte Young Vertrauen, Transparenz und gemeinsame Verantwortlichkeit für Kundenerfolg. Die Quintessenz: Partnerschaft ist nicht Lieferantenbeziehung, sondern Produktionsmodell für wiederholbare Lösungen.

K–12 als Blaupause: Convergint × Axis × Genetec – pre-engineered, cloud-fähig, serviceintegriert

Besonders konkret wurde das Co-Creation-Modell am Beispiel des K–12-Angebots, das Convergint gemeinsam mit Axis und Genetec vorbereitet. Das Zielbild ist eine Lösung, die in Schulen nicht nur technisch funktioniert, sondern auch operativ tragfähig ist – gerade weil viele Anwender keine Sicherheitsspezialisten sind.

Young beschrieb, dass die Entwicklung stark kundengesteuert ist: Interview-Guides, Site Walks, discovery-orientierte Erhebung nach ethnografischem Muster und dokumentierte User Stories (mit Einwilligung). Statt jedes Deployment neu zu designen, soll eine pre-engineered, wiederholbare Architektur entstehen. Modernisierung und Cloud Enablement wurden explizit angesprochen, inklusive Verweis auf Security Center as a Service.

Ein besonderer Mehrwert liegt in der tieferen Betriebsintegration: Asset Visibility und Health Monitoring sollen Ausfälle nicht nur anzeigen, sondern in Serviceprozesse übersetzen – automatische Notifications bei Offline-Geräten, Remote Triage

und Dispatch des richtigen Technikers mit passenden Teilen und erforderlichen Zertifizierungen.

Erfolg misst Convergint hier nicht nur an Installation, sondern über 1–5 Jahre: hohe Adoption, hohe Verfügbarkeit und Wirksamkeit, nachweisbare Risikominderung sowie Compliance-Alignment – und eine klare Anbindung an die Business Objectives, die den Einsatz begründen.

Details des Angebots wurden bewusst nur auf hohem Niveau geteasert; weiterführende Veröffentlichung ist für die UNITE-Konferenz und entsprechende Ankündigungen vorgesehen.

„Step Up“: Community-Programm mit Skaleneffekt und Learning Loop

Ein zweites K–12-bezogenes Element ist das Convergint-Programm „Step Up“. Partner stellen Hard- und Software, Convergint übernimmt Installation und laufenden Service.

Young beschrieb die Expansion zu einer breiteren Initiative, inklusive Grant-Programm. Die Wirkung ist doppelt: konkrete Unterstützung für Schulen und zugleich ein Learning Loop für Convergint, weil die Nähe zu Communities reale operative Anforderungen sichtbar macht – von Adoption über Prozesse bis zu Themen wie Reunification Planning und Drill-Prozesse.

Zur bisherigen Größenordnung wurden rund 200 Umsetzungen genannt, zugleich wurde eine internationale Skalierung betont (und im Q&A wurde die Idee von „Reference Schools“ als Best-Practice-Orte hervorgehoben).

Q&A: Stakeholder Buy-in, Reference Schools und „North Star“-Implementierungen

In der Diskussion ging es um die Frage, wie Convergint zu ehrlichem Stakeholder-Input und formaler Zustimmung in Schulbezirken kommt. Genannt wurden Stakeholder Mapping, Board-Buy-in-Playbooks, digitale Assessment-Tools sowie Ausrichtung an sich entwickelnden Standards.

Besonders interessant: Reference Schools sollen nicht als finanzieller Anreiz dienen, sondern als operative Lernorte. Distrikte sollen dort sehen, wie eine „North Star“-Implementierung im Alltag funktioniert – inklusive Prozessdokumentation, Trainingslogik, Best-Practice-Sharing und operational readiness.

TPRM als Gate: Partneraufnahme unter Risiko- und Compliance- Kontrolle

Abschließend erläuterte Young Convergints Third-Party Risk Management (TPRM) als formales Onboarding-Gate für Technologiepartner. Sourcing/Procurement, IT, Legal und Commercial Review prüfen technische, rechtliche und kommerzielle Mindestanforderungen.

Die Timeline variiert je nach Reifegrad und vorhandenen Zertifizierungen – und Convergint lehnt Partner ab, wenn Mindestkontrollen nicht erfüllt sind. Das Ziel: Schutz der Kunden, Schutz der eigenen Delivery-Standards und Vermeidung von Risiken, die sich später in Projekten materialisieren.

Einordnung des Vortrags

Der Vortrag von Joe Young lieferte beim Press Meeting in Montreal eine Integrator-Perspektive, die den Branchendiskurs um eine entscheidende Dimension ergänzt: Die Zukunft der physischen Sicherheit entscheidet sich nicht allein an Innovationen einzelner Hersteller, sondern an der Fähigkeit, Technologien weltweit wiederholbar, compliance-sicher und servicefähig zu orchestrieren.

Convergint positioniert sich dabei als unabhängiger, partnergetriebener Integrator mit vertikalem Know-how, standardisiertem Operating Model und einem klaren Ziel: Outcomes statt Komponenten. Die angekündigte „Path to Intelligent Security“-Perspektive und das K–12-Co-Creation-Beispiel zeigen, wie diese Strategie konkret werden soll – nicht als Vision auf Folien, sondern als vorgefertigte, betreibbare Architektur mit messbaren Erfolgskriterien.

DCM