

2008 ist der erfahrene Mann bei Hel-Wacht. „Ich habe auch als Standposten angefangen“, blickt er zurück, „nach einigen Weiterbildungen bin ich Objektleiter in der Personal-disposition. Heute betreuen wir in der Wiener Innenstadt zahlreiche Geschäfte von Luxusboutiquen bis zu Juwelieren und sind stolz auf unsere Mitarbeiter.“

Ahmet Bora Salan hat auch als Standposten angefangen und ist seit 2010 mit im Team. Er kam mit 17 Jahren aus der Türkei nach Österreich, konnte kaum Deutsch, bekam aber eine Chance. Später war er als Detektiv tätig und absolvierte einige Ausbildungen: „Hel-Wacht hat mir das ermöglicht. Ich bin mittlerweile in der Position des Kontrollors. Wir finden für alle Schwierigkeiten Lösungen – zwischen unserer Abteilung, den Mitarbeitern und den Kunden. Fehlern wird sofort nachgegangen.“

Peter Krammer ist seit 2015 im Team. „In sieben Jahren habe ich es geschafft, eine leitende Funktion einzunehmen“, erinnert er sich. Die Tage zur Pension kann er schon fast an einer Hand abzählen – auch ein toller Fingerzeig für ältere Arbeitneh-

merinnen und Arbeitnehmer. Darum kann Malek sagen: „Bei uns gibt es für alle Mitarbeitenden, unabhängig von Alter oder Herkunft, die Möglichkeit, Karriere zu machen.“

Mit dem Kunden reden

Neben den Dienstleistungen vor Ort bietet Hel-Wacht auch

Zufall, dass die Kundenbeziehungen lange andauern. „Uns gibt es seit 1899“, sagt Rainer Kindelmann von der Geschäftsleitung, „das zeigt unsere Qualität und Kompetenz. Vor allem zeichnen wir uns durch Geschwindigkeit aus. Anfragen, die hereinkommen, werden umgehend bearbeitet. Wir kommen



Das Vertriebsteam von Hel-Wacht ist schnell und effizient.

sicherheitstechnische Lösungen an. Hier braucht es Vertrauen und Know-how. Das macht den Vertrieb aus. „Zwischen Manpower und technologischen Lösungen gibt es einige Unterschiede“, wie Raimund Prais aus der Vertriebsdirektion erklärt: „Die Aufschaltungen an unsere Notrufzentrale sind manchmal sogar langlebiger als die jener Aufträge, die Manpower benötigen. Um es in Zahlen zu gießen: Mit Einkaufszentren gibt es Verträge über Jahrzehnte, große Baustellen, die bewacht werden müssen, gibt es zwei, drei Jahre.“ Man ist äußerst flexibel, und das Vertriebsteam berät die Kunden.

Egal ob großer oder kleiner Kunde, egal ob Werksschutz oder Aufschaltung – es ist kein

den Kundenwünschen sofort nach, auch wenn man uns kurz vor Dienstschluss anruft. Wenn man uns braucht, sind wir da.“

Geschwindigkeit & Kompetenz

Doch nicht nur die Reaktion auf Anforderungen fällt schnell aus. Der Vertrieb besteht aus wenigen Mitarbeitern, die Geschäftsführung sitzt tatsächlich nebenan. „Bei Konzernen geht es durch mehrere Ebenen, wir setzen uns fünf Minuten mit der Geschäftsleitung zusammen und es wird entschieden“, erklärt Alexander Mateovic vom Verkauf. „Die Auftragsabwicklung, von Angebotslegung bis Leistung, ist einfach schnell.“

Die verschiedensten Leistungen, die erbracht werden – an-

”

Bei Konzernen geht es durch mehrere Ebenen – wir setzen uns fünf Minuten mit der Geschäftsleitung zusammen, und es wird entschieden.

Alexander Mateovic
Verkauf

“

gefangen von Verkehrsdienst bis zur Aufzugsanlage oder zur Einlasskontrolle – zeichnen sich durch hohes Commitment und Verlässlichkeit aus. Kindelmann weiß: „Es ist ein Rundum-sorglos-Paket, das wir unseren Kunden bieten.“

Was wird kommen?

In welche Richtung kann sich die Branche aus Sicht des Vertriebs noch hinentwickeln? Wie kann man noch besser werden? „Es geht darum, qualitativ noch hochwertiger zu werden“, meint Prais, „es wird noch digitaler, das kann auch der Staat in seinem Sicherheitsauftrag nicht leisten.“ In der Zukunft geht es nicht nur mehr um die Meldung eines Vorfalls, sondern auch um die dazugehörigen Informationen. So könne noch viel besser reagiert und z.B. Fehlalarme ausgeschlossen werden.

Summa summarum zeigt sich, dass das Team der Hel-Wacht in den letzten und den kommenden Jahrzehnten gut gerüstet ist. „Egal woher die Menschen kommen, wenn sie mit den Anforderungen der modernen Sicherheitsbranche umgehen können, sind sie bei unserer Firma richtig“, sagt Mateovic. Der große Vorteil des Familienbetriebs mit mehr als 100 Jahren Tradition: Hand-schlagqualität und Ehrlichkeit. Wie sonst ließe es sich erklären, dass so mancher Mitarbeiter und auch Kunde seit vielen Jahrzehnten auf Hel-Wacht vertraut?

”

Hel-Wacht hat mir das ermöglicht. Ich bin mittlerweile in der Position des Kontrollors. Wir finden für alle Schwierigkeiten Lösungen.

Ahmet Bora Salan
Früher Standposten, heute Kontrollor

“