

Keine Produkte verkaufen sondern Probleme lösen

Die Vorteile einer Kooperation nutzen

Rudolf Hellberger hat den Sprung ins kalte Wasser von einer angestellten Tätigkeit in die Selbstständigkeit gewagt und sein eigenes Sonnenschutz-Unternehmen gegründet. Mit einem Schwerpunkt auf der Planung von Projekten und mit der Umsetzung aus einer Hand hat sich Hellsan Sonnenschutztechnik im österreichischen St. Marein am Markt etabliert.

Früher arbeitete Rudolf Hellberger im Außendienst für einen Sonnenschutz-Anbieter und bemerkte, dass in seiner Heimatregion kein Fachbetrieb für diesen Bereich eine Leistung anbot. Also begannen seine Frau und er, ein Konzept für die Umsetzung zu entwerfen, und starteten 1998 durch. Aufgrund des großen Zuspruchs der örtlichen Kundschaft gewannen die beiden im Jahr 2000 Friedrich Sanz als Geschäftspartner. Steigende Umsätze und immer mehr Kunden bewogen die Beteiligten, 2003 die Hellsan GesmbH zu gründen.

Dafür steht Hellsan

„Wir haben von Anfang an erkannt, dass es am Markt Top-Hersteller als Partner gibt und wir keine eigene Produktion benötigen. Wir liefern dem

Kunden keine Jalousien, sondern wir sind sein Problemlöser“, sagt Hellberger. Die Vielzahl der Hersteller im Sortiment sieht der Unternehmer als Stärke. So sei er nicht von einem abhängig und finde im großen Portfolio das für den Kunden passende Produkt. „Unsere Stärke liegt in der Planung von Projekten in Zusammenarbeit mit dem Kunden oder Architekten. Diese Konzepte setzen wir dann mit unseren Partnern um“, erläutert der Fachmann. Hellsan installiert die geplanten Anlagen mit eigenen Monteuren, die Hellberger ständig schult und im Bereich Service und Wartung einsetzt.

„Die Kooperation mit Sonne-Licht-Schatten ermöglicht es uns, über die Region hinaus einen fachlichen Austausch zu führen, der sonst aufgrund



Schon auf dem Weg zum Fachgeschäft ist der Sonnenschutz Programm. Fotos: Hellsan

der Mitbewerbersituation nicht möglich wäre“, nennt der Unternehmer die Vorteile des Zusammenschlusses. Diesen Erfahrungsaustausch pflegen die Partner auf allen Ebenen, wie z.B. zu Geschäftsführung, Budgetierung, Lieferanten, Preisen, Personalführung und einem Zahlenvergleich in der Branche. „Wir schauen über den Tellerrand hinaus“, sagt Hellberger. Der Kontakt zur Kooperation kam durch die Bekanntschaft mit Mag. Heiner Praun, Geschäftsführer von Sonne-Licht-Schatten, zustande. „Ich habe ihn durch seine frühere Tätigkeit bei Wo & Wo bereits gekannt und war sofort begeistert von der Idee und Umsetzung. Vor allem wurde hier nicht der Fokus auf den Einkaufspreis gelegt, dafür standen die Kooperation und der Austausch im Vordergrund“, erläutert der Unternehmer.

Als Trend für die Zukunft erwartet Hellberger den Genusswunsch der Menschen nach getaner Arbeit. „Und hier kommen wir ins Spiel. Größere Terrassen müssen wetterfest beschattet sein.“ Insektenschutz und den beweglichen Sonnenschutz an immer größeren Fassaden und Glaselementen sieht er als weitere Zukunftsthemen an.



Der eigene Schauraum spielt im Konzept von Hellsan eine entscheidende Rolle.

Matthias Heiler