

PRESSEMITTEILUNG

HECTAS: Stabile Geschäftsentwicklung in 2009 durch starke Vertriebsleistung

- **Intensive Kundenbindung und verstärkte Neukundenansprache stehen im Fokus der Restrukturierung**
- **Wachstum in Sicherheitssparte und in Health Care Branche angestrebt**

Wuppertal, 11. März 2010 – Die HECTAS Gebäudedienste Stiftung & Co. KG ist mit dem abgelaufenen Geschäftsjahr zufrieden und zieht eine überwiegend positive Bilanz: Sowohl national als auch international hat der Spezialist für infrastrukturelle Gebäudedienstleistungen seine Position am Markt gefestigt. Trotz der allgemein schwierigen Marktsituation im Gebäudedienstleistungssektor konnte das Unternehmen mit seinem bewährten Geschäftsmodell seine Linie fortsetzen.

Im Juli 2009 hat HECTAS ihren neuen Standort in Luxemburg eröffnet und ist damit neben Deutschland in acht europäischen Ländern vertreten. Die Beneluxstaaten erwiesen sich im vergangenen Jahr als attraktives Marktumfeld, denn der Umsatz von HECTAS entwickelte sich hier weiterhin stabil. In Deutschland konnte HECTAS ihr Wachstum beschleunigen, was vorrangig aus den verstärkten Vertriebsaktivitäten resultierte. Insbesondere in Nord- und Süddeutschland ist der Außendienst mit neuen Vertriebsmitarbeitern signifikant ausgeweitet worden, drei weitere Niederlassungen für Sicherheitsdienste verdichten zudem das bundesweite Standortnetz. Mit den Maßnahmen sollen nachhaltige Kundenbeziehungen gefördert werden. Dies wirkte sich insgesamt bereits 2009 positiv auf das Geschäftsergebnis aus, das einen Umsatz von 195 Millionen Euro, etwas unter dem Vorjahresniveau, vorweist.

Die Tarifeinigung Ende 2009 wurde von HECTAS sehr begrüßt und unterstützt, da dadurch klare Verhältnisse auf dem Markt geschaffen wurden und ein fairer Umgang mit den Mitarbeitern gegeben ist.

Optimierte Prozesse sichern Wettbewerbsfähigkeit

HECTAS erwirtschaftet ihre Umsätze in drei Geschäftsfeldern: Gebäudereinigung, Gebäudedienste und Sicherheitsdienste. Die klare strategische Ausrichtung als international aufgestelltes, industrielles Dienstleistungsunternehmen im Bereich des

infrastrukturellen Gebäudemanagements steht auch in 2010 für eine aussichtsreiche Entwicklung. Um weiterhin wettbewerbsfähig zu bleiben, werden zurzeit einige wichtige Prozessoptimierungsmaßnahmen umgesetzt. Ziel ist es, Abläufe zu verbessern, Kosten zu reduzieren, Bestandskunden intensiver zu betreuen und langfristig zu binden sowie neue Kunden zu akquirieren. Wie schon in den vergangenen Monaten wird HECTAS vermehrt in den flächendeckenden Vertrieb investieren und diesen personell noch stärker besetzen.

Richtungsweisende Vertriebsserfolge stützen die Wachstumsprognosen

Die Vertriebsoffensive bei HECTAS trägt bereits Früchte, was die Akquisition von Neukunden anbelangt: Seit Beginn des Jahres betreut der Dienstleister mehr als zehn Standorte des Düsseldorfer Energieunternehmens E.ON sowie seit Ende 2009 an drei Standorten den Chemie- und Pharmakonzern Bayer. „Es freut uns, dass wir mit unserem Leistungsangebot überzeugen konnten. Wir sehen uns darin bestätigt, dass unsere Kunden die kreative, ebenso effiziente wie nachhaltige Lösungskompetenz von HECTAS schätzen.“, erklärt Jens Koenen, Leiter Marketing und Geschäftsentwicklung.

Von 2010 an will HECTAS Unternehmen im Health Care Sektor stärker ins Visier nehmen. Zudem strebt das Unternehmen ein zweistelliges Wachstum in seinem Geschäftsfeld Sicherheitsdienste an. Sein komplettes Dienstleistungsspektrum will der Spezialist vor allem auch Einkaufszentren und Shopping Malls anbieten, die vermehrt das Bild in den Innenstädten prägen und hohe Anforderungen an das gesamte Gebäudemanagement stellen. Als Partner für Franchise-Unternehmen und im Einzelhandel ist HECTAS ebenso interessant, da das Unternehmen deutschlandweit breit aufgestellt ist und alle Filialen eines Kunden mit derselben hohen Qualität bedienen kann. Auch in ihren internationalen Märkten bietet HECTAS Kunden mit ausgeprägten Filialstrukturen flächendeckend ihre Dienste an. Zum Kundenstamm gehören derzeit unter anderem die österreichische Post mit rund 550 Standorten sowie über 2.000 Supermärkte in Polen, Tschechien und Ungarn. Auch im öffentlichen Sektor ist HECTAS flächendeckend im Einsatz: Zum Kundenstamm zählen hier unter anderem mehr als 100 Justizvollzugsanstalten in den Niederlanden.

Bestehende Strukturen festigen

Aufgrund ihrer Marktkenntnis, ihres fundierten Know-hows und ihres Gespürs für Trends will die HECTAS Gebäudedienste Stiftung in diesem Jahr ihr

Dienstleistungsportfolio noch präziser auf Kunden zuschneiden und optimieren. „Weitere Expansionen ins Ausland sind derzeit nicht geplant.“, erläutert Jens Koenen. „Unsere Priorität liegt zunächst auf der vollständigen Konsolidierung der bestehenden Märkte. Wir sind natürlich jederzeit offen dafür, Großkunden bei Neubauprojekten zu begleiten oder mit ihnen neue Märkte zu erschließen.“ Für das Jahr 2010 ist HECTAS vor dem Hintergrund der bisherigen Maßnahmen und expansiven Aktivitäten zuversichtlich, Umsatz und Geschäftsergebnis weiter stärken zu können.

Über HECTAS:

Die HECTAS Gebäudedienste Stiftung & Co. KG mit Hauptsitz in Wuppertal ist einer der führenden Qualitätsanbieter für infrastrukturelle Gebäudedienstleistungen in Europa. Das Unternehmen beschäftigt in den Segmenten Gebäudereinigung, Gebäudedienste und Sicherheitsdienste rund 12.000 Mitarbeiter in neun europäischen Ländern. Gegründet wurde HECTAS 1974 als Tochtergesellschaft der Vorwerk Gruppe. Ihre anspruchsvollen, individuell für jeden Kunden entwickelten Lösungen bietet HECTAS unter anderem in den Bereichen Industrie, Verwaltung, Lebensmittelverarbeitung, Gesundheit und Pflege, Handel und Logistik. HECTAS ist Mitglied im Qualitätsverbund Gebäudedienste und ist für alle Niederlassungen nach ISO 9001 und 14001 zertifiziert.

Ihre persönlichen Ansprechpartner:

Jens Koenen
Leiter Marketing und Geschäftsentwicklung

Tel.: +49 (0) 202 564 43 60

Fax: +49 (0) 202 564 43 50

E-Mail: presse@hectas.de oder j.koenen@hectas.de