



PETER HELEŠIĆ (48)

# DER BRÜCKENBAUER ZWISCHEN OST UND WEST

 **ERFOLGSTIPP** (Deutsch/Tschechisch)

Zu Beginn braucht es Ziele und ein stabiles Fundament – dann einen starken Willen, Konsequenz und die Bereitschaft, hart zu arbeiten.

*Na začátku potřebujete cíle a stabilní základ – potom silnou vůli, důslednost a připravenost tvrdě pracovat.*

## PERSÖNLICHES


-  Lebt in Österreich seit 1989
-  Wurzeln Tschechien
-  Entfernung vom Herkunftsland 200 km
-  An Österreich mag ich besonders Wien – weil es eine sehr internationale Metropole ist, die mir auch die Möglichkeit bietet, meine Mehrsprachigkeit (Deutsch, Tschechisch, Slowakisch, Russisch und Englisch) zu meinem beruflichen Vorteil zu nutzen.

## ZUM UNTERNEHMEN

-  Name des Unternehmens helecom
-  Unternehmensgründung 2010
-  Branche/Sparte Unternehmensberatung und Informationstechnologie

**SEIT DEN 1980ER-JAHREN PROFITIERT WIEN VON SEINER LAGE ALS DREHSCHIBE ZWISCHEN WEST- UND OSTEUROPA – MEIST WAR DAMIT EINE UNTERNEHMERISCHE STOSSRICHTUNG GEMEINT: «WEST GOES EAST».** «Das ändert sich momentan. Wien hat die Chance, sich noch mehr als bisher als Metropole für osteuropäische Unternehmen zu positionieren», ist Peter Helešić überzeugt. Er erkennt den Trend in Richtung «East goes West» und macht sich nach einem Executive MBA Studium mit einem Unternehmen für strategische Wirtschaftsberatung selbstständig.

Geboren ist Helešić in der ehemaligen Tschechoslowakei. Mit 22 Jahren kommt er nach Österreich, weil er im starren kommunistischen System seiner Heimat keine Entfaltungsmöglichkeiten für sich sieht. Hier ist er über 15 Jahre lang für Industriebetriebe und Großkonzerne tätig, betreut für sie das osteuropäische Geschäft. «Mit meinem Unternehmen unterstütze ich heute vor allem ‚hidden champions‘ – also Unternehmen, die mit ihren Produkten in Osteuropa marktführend sind und sich über Wien auf den westeuropäischen Märkten behaupten möchten», führt Helešić aus. Zu Beginn seiner Selbstständigkeit investiert er viel Zeit in Networking – mit dem mit ersten Kunden kommen weitere, die ihn stetig voranschreiten lassen. Heute betreut er Unternehmen aus Polen, Ungarn, Tschechien oder der Slowakei und sieht noch viel Potenzial in seiner Geschäftsidee: «Das Spiel am Heimmarkt gut zu beherrschen, heißt nicht, dass man auch am ausländischen Markt gut spielt.»



## IM BILD MIT EINEM TENNIS- UND EINEM JONGLIERBALL

Im Jonglieren findet Peter Helešić einen guten Ausgleich zu seinem Berufsalltag. Bewegungsgeschick der schnelleren Gangart beweist er auch während seines Betriebswirtschaftsstudiums, das er sich mit einer Karriere als Eishockey-Profi finanziert. Neben Eishockey ist ihm als Teamsport auch Tennis wichtig: So leitet er den Hobbytennisverein Slavia Wien, in dem tennisbegeisterte Tschech/innen und Slowak/innen zusammenkommen.