



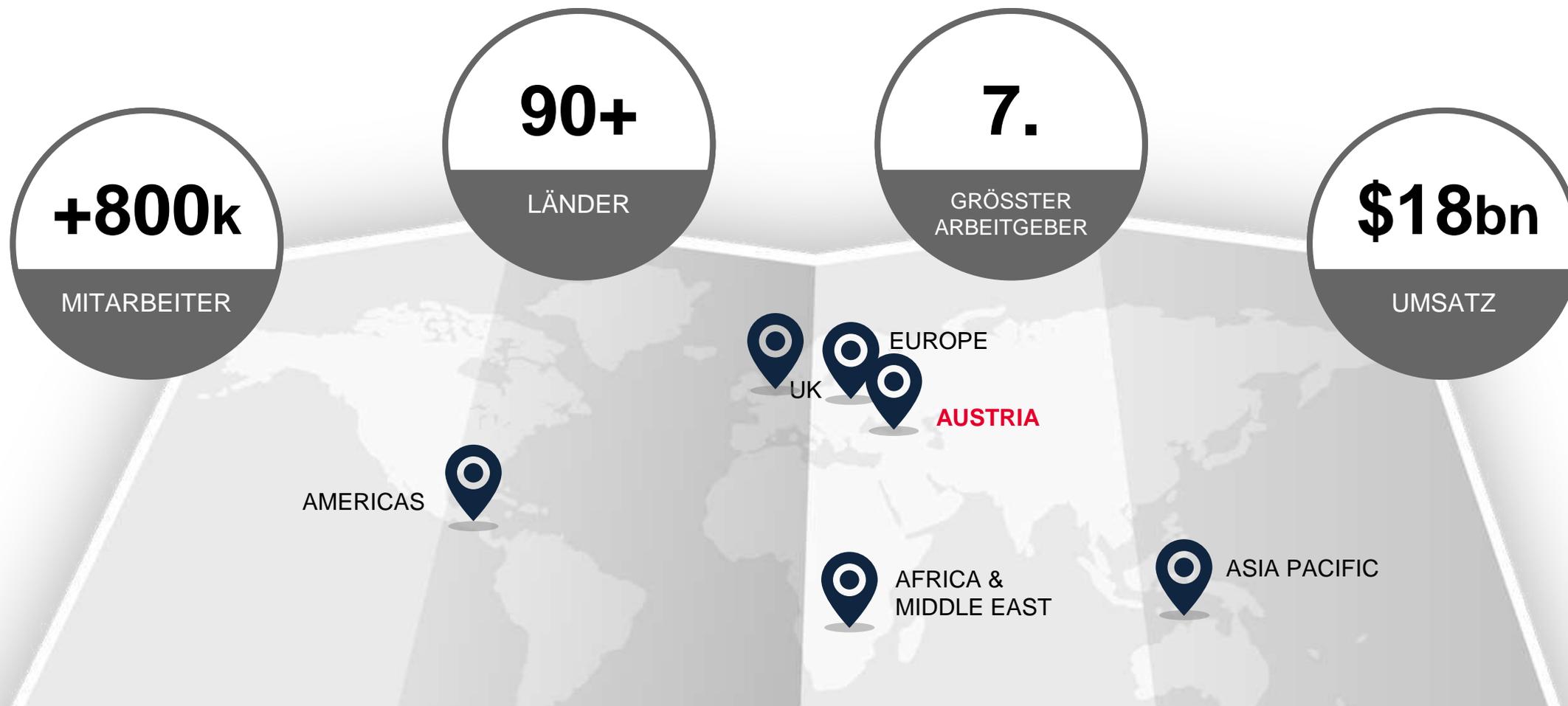
# Cooler Technologien

Aber wozu?

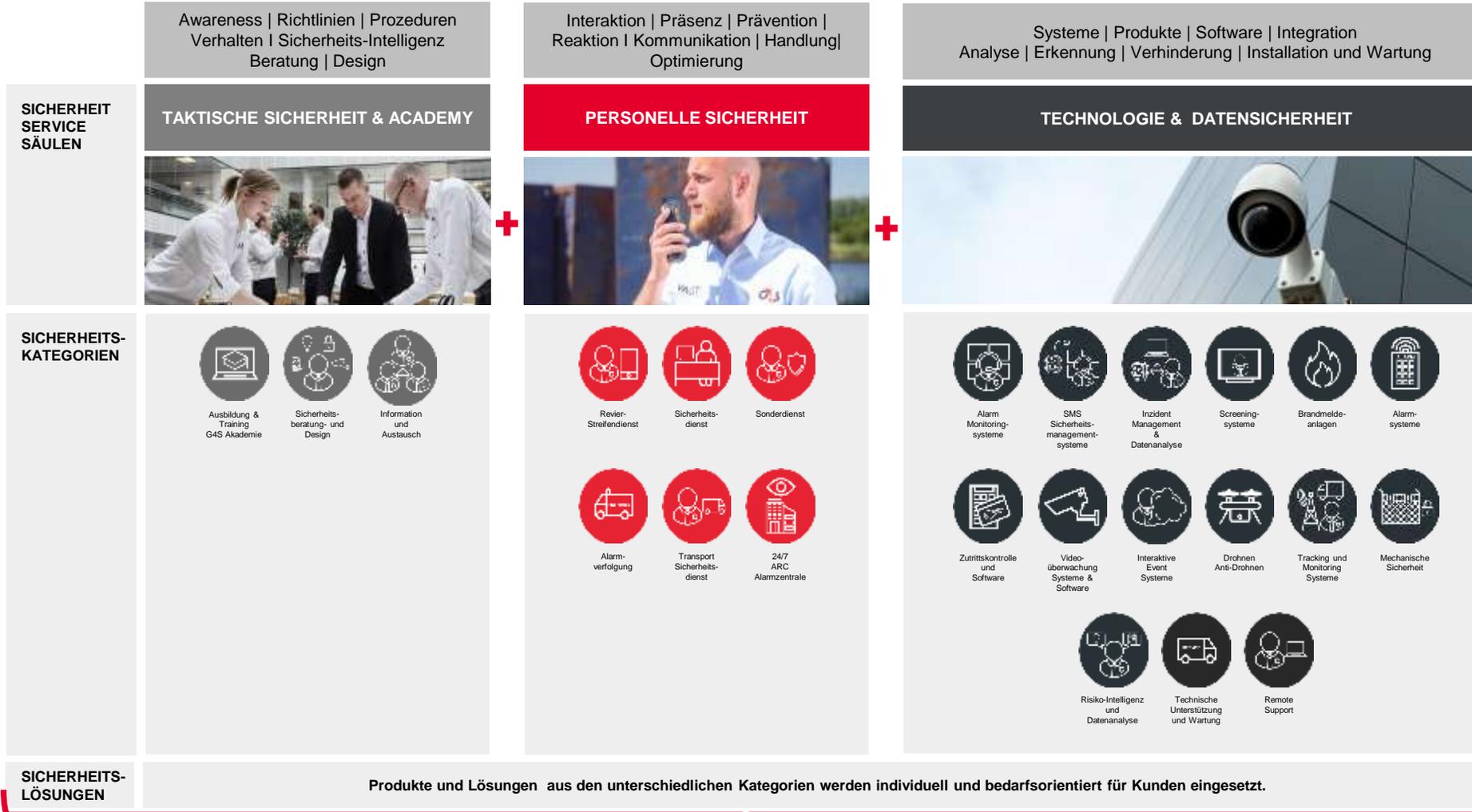
Alexander Liess  
Geschäftsführer G4S Security Systems GmbH



# G4S Österreich - Teil eines weltweiten Konzerns



# Wer sind wir? Was können wir?



**3000**  
MITARBEITER:  
INNEN

**10**  
STÄDTE

**€121m**  
UMSATZ

## Wertschöpfungskette



# Wer sind wir? Was können wir?

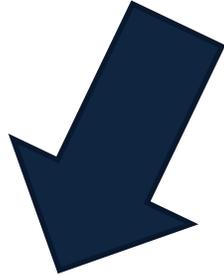


**Systemintegrator für sicherheitstechnische Gesamtlösungen**

G4S Security Systems GmbH

Wertschöpfungskette

# Exkurs: Stellen Sie sich vor, Sie produzieren das....



Wer braucht eine Bohrmaschine?:

- .....
- .....
- .....
- .....
- .....



Ihr Input....

Exkurs: Die Wahrheit ist.....

**NIEMAND** benötigt eine Bohrmaschine.....

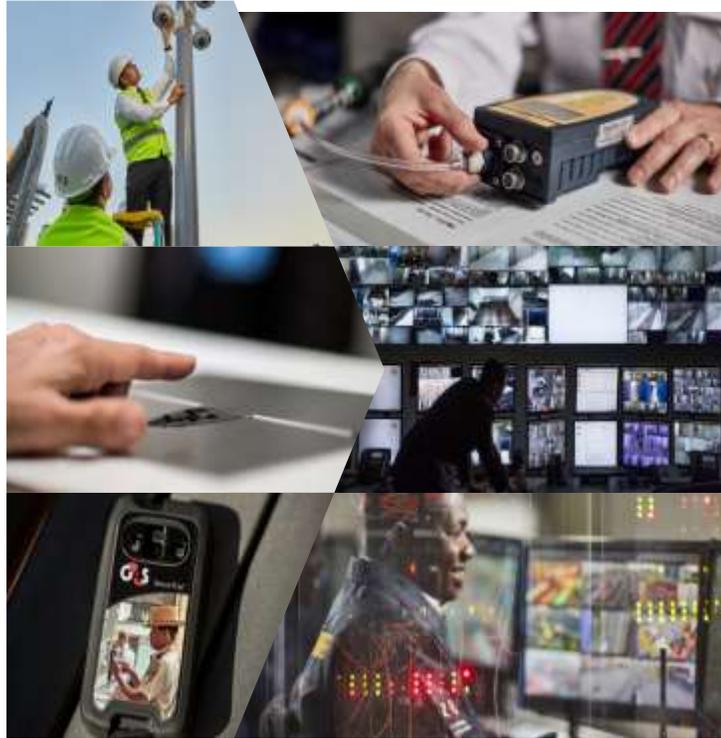
...der Kunde braucht ein **LOCH**



# Kundenwunsch goes Technology - Ausgangspunkt

Ausgangspunkt Kundenwunsch

Project Journey



WAS muss geschützt werden?

WOVOR muss es geschützt werden?

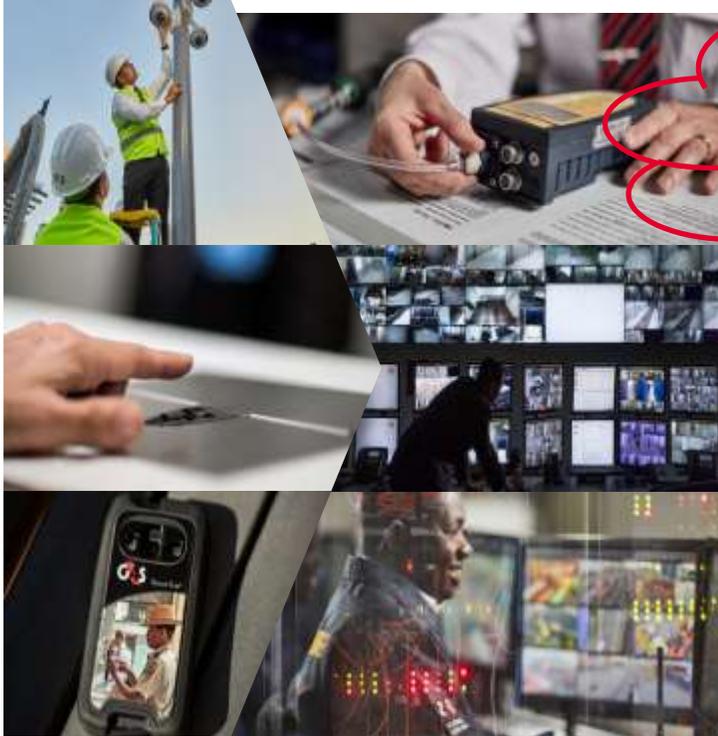
WAS steht zur Verfügung?

Was braucht/möchte der Kunde...

# Kundenwunsch goes Technology – jetzt kommt die Expertin/der Experte

Ausgangspunkt Kundenwunsch

Project Journey



Übersetzen

Übersetzen



- Alarm Monitoring Software
- Zertifizierte Notrufzentrale
- Beschallungssysteme
- Screeningsysteme
- Brandschutzsysteme
- Alarmsysteme
- Zutrittskontrollsysteme
- Videoüberwachung
- Sicherheitsmanagement Systeme (SMS)
- Zeiterfassungssysteme
- Tracking- und Überwachungssysteme
- Mechanische Sicherheit
- Risikointelligenz und Datenanalyse
- WEB- Auswertungen
- Techniker:In für Sicherheitssysteme

Lösung

Technologie

# Analogie Küche

Ausgangspunkt Kundenwunsch

Project Journey



Gleiche Zutaten

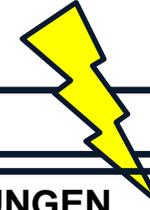


Lösung

Zutaten

# Expert:innen haben es nicht leicht.....Fazit

Es reicht nicht sich „nur“ in der Technologie auszukennen.....



**Kein Kunde kauft Technik um der Technik willen. Kunden bezahlen für LÖSUNGEN**

**Expert:innen müssen in der Lage sein:**

- die **Probleme** des Kunden zu **verstehen**
- **Lösungen** für diese Probleme als **Technologien** abbilden
- Bestehende, neue und „ganz neue“ **Technologien** verschmelzen – Future Ready
- technische Lösungen zu **erklären** – was **geht**, und vor allem auch – was **nicht geht**
- Die **Sprache** des **Kunden** zu sprechen
- Lösungen unter **budgetären Rahmenbedingungen** zu designen
- Technische **Lösungen** zu entwerfen die einen **Mehrwert** für den Kunden generieren
- im Zuge eines **kontinuierlichen Prozesses** gemeinsam mit dem Kunden die **bestmögliche Lösung** zu generieren



# Lösungen für unsere Kunden



Unsere 24/Leitzentrale – die Schaltzentrale für unsere Kunden



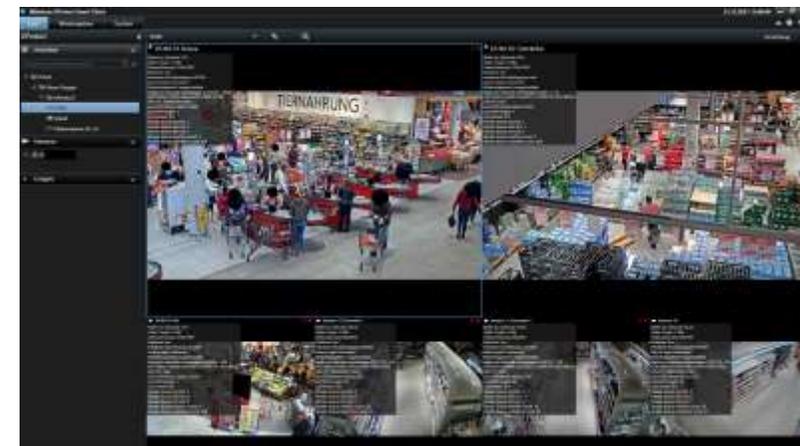
Industrieanwendung – inklusive Kennzeichenerkennung



Full Protection – Mobile Lösung



Intelligente Videoanalyse - Außenbereich



Intelligente Videoanalyse - Shopping Center

---

 [Website www.g4s.at](http://www.g4s.at)

 [LinkedIn](#)

 [News & Insights from G4S](#)