



WEITERENTWICKLUNG

Vom digitalen Parkticket zum Millionen-Umsatz: Grazer Scaleup Arivo skaliert ohne Investor:innen

Vor fast 10 Jahren begann das Grazer Scaleup Arivo erste Parkhäuser zu digitalisieren. Heute erwirtschaftet das gebootstrappede Unternehmen mit knapp 100 Mitarbeitenden einen mittleren zweistelligen Millionenumsatz.



Das Arivo-Gründerteam (v.l.) Dominik Wieser und Philipp Reitter © Arivo

Vor einem halben Jahrzehnt titelte brutkasten: „Nie mehr Parktickets“. Damals trat das 2017 gegründete Grazer Startup Arivo (<https://www.arivo.co/>) an, um die Schrankenanlagen dieser Welt ins digitale Zeitalter zu holen (hier geht es zum damaligen Artikel (<https://brutkasten.com/artikel/nie-mehr-parktickets-grazer-startup-arivo-digitalisiert-parkhaeuser?ref=articletext>)). Spult man fünf Jahre vor, hat das Gründer-Duo bestehend aus Dominik Wieser und Philipp Reitter laut eigenen Angaben dieses Ziel weitgehend erreicht und das Geschäftsmodell zusätzlich strategisch weiterentwickelt.

Vom Einzelsystem zum Parking Ökosystem

„Unser Ziel war immer, das Parken digital und einfach zu machen – das haben wir mittlerweile eigentlich schon erreicht“, blickt Wieser im Gespräch mit brutkasten zurück. Das Grazer Unternehmen versteht sich in der Zwischenzeit als Anbieter eines ganzheitlichen Park-Ökosystems. Dabei kombiniert man eigens entwickelte Hardware mit modularen Software-Anwendungen wie digitaler Kundenverwaltung oder Pre-Booking-Lösungen.

Dieser technische Ansatz ermöglicht es Betreiber:innen, vom Hotel bis zum Skigebiet, ihre Flächen effizienter auszulasten und durch datenbasierte Angebote Zusatzumsätze zu generieren. Laut Wieser verzeichnen Kunden dadurch teils bis zu 40 Prozent mehr Umsatz. Auf rund 1.500 Flächen ist die Technologie mittlerweile im Einsatz.



Die Arivo Hardware im Parkhaus der Messe Graz © Arivo

Zweistellige Millionenumsätze & der Schlüssel zum Erfolg

Arivo arbeitet laut eigenen Angaben profitabel und verzeichnet mittlerweile einen Umsatz im mittleren zweistelligen Millionenbereich. 70 Prozent davon erwirtschaftet das Grazer Scaleup im Ausland, wobei Deutschland den mit Abstand stärksten Markt bildet.

Das Team ist auf knapp 100 Köpfe angewachsen und belegt im Grazer Headquarter inzwischen zwei Stockwerke. Für Wieser liegt genau hier der größte Lernprozess und der Schlüssel zum Erfolg: „Was sich schon immer wieder bestätigt ist, dass eigentlich alles an den Leuten hängt“. Trotz steigender Mitarbeiterzahlen habe man es geschafft die hands-on-Mentalität nicht zu verlieren.

„Wir suchen Leute, die nicht sagen: Das war immer schon so, sondern die auch hinterfragen und eigenständig Themen übernehmen, ownen und weitertreiben.“, erklärt Wieser. Aktuell hat Arivo einige Stellen (<https://arivo.co/karriere#jobs>) im Softwaredevelopment ausgeschrieben und überlegt auch einen zusätzlichen, kleinen Standort in Klagenfurt aufzubauen.



Der bargeldlose Arivo Screen im Parkhaus der Messe Graz © Arivo

Bootstrapping statt VC-Millionen

Trotz des starken Wachstums bleibt Arivo weiterhin komplett eigenfinanziert. Anfragen externer Kapitalgeber schlägt das Gründerteam konsequent aus: „Ich glaube, es kommen jede Woche fünf Mails wo irgendwer sagt, er möchte investieren. Aber wir finden es sehr angenehm, nicht von Investoren abhängig zu sein“, gibt sich Wieser im Gespräch pragmatisch.

Die strategische Linie bleibt damit unverändert klar: Das Scaleup plant, den DACH-Raum vorerst aus eigener Kraft weiter zu durchdringen. Lediglich für eine spätere Internationalisierung über diesen Kernmarkt hinaus schließt der Gründer eine Finanzierungsrunde in der Zukunft nicht gänzlich aus.