

ARIVO

Die ZEICHEN erkannt

Nicht jeder, der keinen Wohnungsschlüssel dabei hat, bastelt an einem Garagenöffner und gründet ein erfolgreiches Unternehmen für Parkraumbewirtschaftung. Philipp Reitter und Dominik Wieser schon. Ihr Unternehmen Arivo parkt heute mehr als 265.000 Autos.



GRAZETTA • Wie ist es zur gründenden Idee von Arivo gekommen? Und was macht eigentlich eine Software-Firma in der Park-Branche?

PHILIPP REITTER • Angefangen hat es damit, dass Dominik zu wenig Wohnungsschlüssel hatte. Bei einem Bier ist uns dann die Idee gekommen, dass wir die Tür über eine Verbindung von Gegensprechanlage und Handy öffnen. Das hat funktioniert und eine Freundin von uns hat es ihrem Chef erzählt. Daraufhin wollte er diese Lösung für seine Garage. Also bastelten wir einen Garagenöffner. Irgendwann wurde uns klar, dass es hier sehr viele Aufholbedarf gibt und wir haben beschlossen, unsere Lösung aktiv anzubieten.

DOMINIK WIESER • Wir studierten beide Telematik an der Technischen Universität Graz und haben unsere Erfahrungen und unser Wissen in das Produkt einfließen lassen. Das mit dem Garagenzutritt war rückblickend ein Zufall, weil wir eigentlich eine Software-Firma gründen wollten. Nach und nach hantelten wir uns

dann über verschiedene Unternehmen zum Wohnbau und zur Parkraumbewirtschaftung weiter.

Es gibt in dieser Branche ja einiges an Konkurrenz, was hebt Euch vom Rest ab?

PR • Großen Anteil daran hat sicher, dass wir mit einer einfachen, aber branchenbesten Kennzeichenerkennung mit extrem hoher Detektionsrate begonnen haben. Es folgte die Programmierung von Hardware und damit ein vollwertiges digitales Parkplatz Management-System, das selbst individuelle Abläufe und unterschiedliche Szenarien abbilden kann. Somit agieren wir als Komplettanbieter in diesem Segment. Es gibt so gut wie gar keinen Wartungs- und Verwaltungsaufwand. Keine Tickets müssen nachgefüllt, keine Rechnungen oder Mahnungen geschrieben werden, da die Zahlungsvorgänge voll in das Produkt integriert sind. Das modulare System stellt sich zudem auf die unterschiedlichsten Tarifgruppen vom Kurz- bis zum Dauerparkenden ein.

↑ Philipp Reitter (l.) ist als CTO für die technische Entwicklung der Parking Solutions und Systeme verantwortlich, Dominik Wieser als CEO für den wirtschaftlichen Betrieb. Gemeinsam gründeten sie 2017 das Unternehmen Arivo in Graz. Seither ist das Parken in ganz Europa einfacher.

Foto: Benjamin Gasser

Private Garagen-Unternehmen wie Apcoa, Contipark und BOE, aber auch der Flughafen Frankfurt und die ÖBB nutzen Parksysteme, Verwaltungssoftware und Online Payment Lösungen. Das Parkplatz-Management scheint nahezu unbegrenztes Potenzial zu haben.

DW • Das Potenzial war immer schon da. Wir haben es geschafft, den Markt effizienter zu bedienen und es für Eigentümer wie Nutzer überall dort, wo geparkt wird, einfacher zu machen. Da haben wir die Zeichen schon sehr früh erkannt. Und der Markt wächst künftig weiter, weil es immer mehr Flächen gibt.

Ihr habt ja einige große Kunden mit mehreren Standorten und vielen Stellplätzen. Aber für wen lohnt sich eine Investition in Euer Parksystem eigentlich bzw. ab wann lohnt sich die Parkraumbewirtschaftung? Ist das auch für kleine Parkplätze interessant?

DW • Aus Erfahrung wissen wir, dass sich die Investition bei einem Parkplatz mit etwa 15 Stellplätzen bereits nach zwei bis drei Monaten gerechnet hat. Entscheidend ist für den Kunden, dass die Anlagen reibungslos und mit geringem Aufwand funktionieren. Mit unserem schrankenlosen System ist dies gewährleistet. Die Investition umfasst die Hardware sowie die laufenden Gebühren für die Software. Zudem sind alle Anwendungen, Funktionen, Updates und der laufende Support inkludiert. Seit unserer Gründung vor sieben Jahren

konnten wir über 900 Projekte erfolgreich abwickeln. Mehr als 265.000 Stellplätze werden mit der Parklösung von Arivo verwaltet. Insofern denken wir, dass sich die Investitionen für viele schon gelohnt haben.

Seit der Gründung ist Arivo rasant gewachsen und beschäftigt aktuell knapp 60 Mitarbeiter. Das Durchschnittsalter von 30 Jahren zeugt von einer jungen, innovativen Unternehmenskultur. Wohin geht die Reise? Wo seht Ihr das Unternehmen in fünf Jahren?

DW • Da wir uns als Unternehmen ganzheitlich auf die Parkraumbewirtschaftung ausgerichtet haben, wollen wir in dieser Branche auch bleiben. Von fünf der größten Garagenbetreiber Europas sind vier unsere Kunden. Vor allem in Österreich, Deutschland und der Schweiz wollen wir unsere Position weiter ausbauen. Organisiert wird der Verkauf der Produkte von Graz aus, ein flächendeckendes Montageteam agiert beim Kunden vor Ort.

PR • Die Themen werden uns so schnell nicht ausgehen, unsere Liste an Ideen und Entwicklungen wird jeden Tag länger. Von jedem System gibt es immer wieder eine neue, verbesserte Version und damit auch weitere Anknüpfungspunkte. Mit Arivo haben wir erstmalig die Online-Zahlung und andere Innovationen in die Garagen gebracht. Unser Ansatz ist immer ganzheitlich und effizient. Das wird auch in den nächsten fünf Jahren so bleiben. ●