

bebarmatic stellt sich neu auf

Frischer Wind aus Duisburg

Auf dem Weg „aus der Tradition in die Moderne“ sieht sich die bebarmatic Parksysteme GmbH aus Duisburg. Unter neuer Führung arbeitet der Anbieter von Parksystemen und Schrankenanlagen an einer neuen Ausrichtung des Unternehmens. Nachdem sich Caspar Berninghaus mit 75 Jahren aus der Geschäftsführung zurückge-

zogen hat, bilden seit November vergangenen Jahres Thomas Stroinski und Bernd Beckers als geschäftsführende Gesellschafter die Doppelspitze des Unternehmens. Erklärtes Ziel der beiden: „Wir wollen mit einer überarbeiteten Produktpalette gezielt neue Märkte angehen.“

Eine strategisch wichtige Rolle spielt dabei der internationale Markt. „Das Auslandsgeschäft boomt“, sagt Thomas Stroinski. Lag der Umsatzanteil in diesem Segment bis 2014 noch bei überschaubaren zehn Prozent, stieg dieser bereits 2015 auf über 20 Prozent. Stroinski und Beckers sehen hier Potenzial für weiteres Wachstum. Bisher verzeichnete bebarmatic vor allem in Großbritannien, Österreich, den Niederlanden, Polen und Rumänien Erfolge.

NEUE PRODUKTE FÜR NEUE KUNDEN

Neben der Ausweitung des Auslandsgeschäfts will das Führungs-Duo die Kundenzielgruppen erweitern. Bernd Beckers: „bebarmatic war bisher vor allem bekannt für anspruchsvolle Einzelinstallationen. Wir möchten mit unseren neuen Produkten verstärkt strategische Partnerschaften aufbauen und neue Zielgruppen mit interessanten Branchenlösungen erschließen.“ Im Jahr 2008 hatte der Hersteller bei den Parksystemen zwei Produktlinien eingeführt, eine im Premiumbereich, die andere als Budgetserie. Diese Zweiteilung wurde nun von einem einheitlichen, aber skalierbaren System abgelöst. In der Basisversion sei es deutlich über der

bisherigen Budgetklasse angesiedelt und über diverse Ausbaumodule nach oben absolut offen. „Unserem Marken-Claim entsprechend wollen wir uns klar als Anbieter von ‚First Class Parking‘ positionieren“, erklärt Stroinski, der seit über zwei Jahrzehnten maßgeblich für die Produktentwicklungen bei bebarmatic verantwortlich zeichnet. Mit dem neuen modularen Ansatz unterschiedlich kombinierbarer Systemkomponenten lassen sich laut Stroinski auch sehr individuelle Kundenwünsche erfüllen. Dies sei am Ende des Tages wesentlich günstiger als kostspielige Einzelanfertigungen mit hoher Fertigungstiefe.

Was für die Hardware gilt, wird auch bei der Software beherzigt. Dem Baukastenprinzip folgend setze man auf flexible und adaptierbare Software-Module, mit denen sich kundenspezifische Anforderungen abbilden ließen und die jederzeit in vorhandene Infrastrukturen integrierbar seien. Offene Schnittstellen, kombinierbar mit diversen anderen Systemen, seien dabei ein Alleinstellungsmerkmal, betont Stroinski.

QUALITÄT UND BENUTZERFREUNDLICHKEIT

Ein weiteres Merkmal ihrer Produkte benennt Stroinski ganz international als „built-in reliability“ und beschreibt es als „sofort sichtbare Verarbeitungsqualität“. Deshalb verbaue bebarmatic auch hochwertige IPS-Displays, die als PCAP-Touchscreens funktionieren und sogar bei Nässe oder mit Handschuhen bedienbar seien. Als Mensch-Maschinen-Interface bilden sie die entscheidende Schnittstelle zwischen dem Kunden und dem Kassenautomaten. Die Bedienung soll intuitiv, einfach und komfortabel funktionieren. Knöpfe findet man beim Kassenautomat nur noch unterhalb des Kreditkartenschlitzes für die PIN-Eingabe.

Neben der Benutzerfreundlichkeit für den Kunden sei das Design der Anlage für den Betreiber und auch den Eigentümer der Parkimmobilie von großer Bedeutung. Bernd Beckers, der sich lange Jahre als Berater in der Parken Branche einen Namen ge-

Fotos: bebarmatic (2); Marko Ruh



Die beiden „Neuen“ bei bebarmatic: Bernd Beckers und Thomas Stroinski

macht hat, erklärt: „Es muss alles zur Architektur des Parkobjekts passen. Das gilt auch für den Kassenautomaten und das gesamte Parksystem.“ Die beiden bebarmatic-Chefs bezeichnen die Designsprache ihrer Produkte als „zurückgenommen und schick“. Aus seiner Vorliebe für ein kalifornisches Vorbild macht Stroinski dabei keinen Hehl.

BODENSTÄNDIG, MITTELSTÄNDISCH, SCHNELL

Als mittelständisches Unternehmen mit 41 Mitarbeitern verfüge man über eine weitere Stärke: „Wir setzen uns intensiv mit den Prozessen unserer Kunden auseinander“, so Stroinski und Beckers. Das bedeute auch, dass man sich intensiv mit neuen Entwicklungen am Markt auseinandersetze. „Heutzutage überholt nicht der Große den Kleinen, sondern der Schnelle den Langsamen“, verweist der Produktentwickler auf einen Vorteil, den man gegenüber großen Unternehmen habe. Als Beispiel nennt er einen Trend, den er vor allem im Ausland ganz stark im Kommen sieht: „Dynamic pricing.“ Darauf seien die Systeme von bebarmatic ebenso vorbereitet wie auf einen weiteren „Giga-Trend“, das bargeldlose Bezahlen. „Polen und die Niederlande sind besonders weit“, sagt Stroinski. Die Deutschen hingegen seien „Bargeldmenschen“, dennoch sei man voll auf „cashless“ vorbereitet. Unter

anderem habe man sich deshalb auch für NFC-Bezahlösungen zertifizieren lassen.

DIE BEIDEN „NEUEN“

Bei aller Innovationsfreude legen die beiden Geschäftsführer Wert auf Bodenständigkeit und Verlässlichkeit. „Wir sind ein Unternehmen aus dem Ruhrgebiet. Bei uns gilt ein Handschlag und ein Wort unter Geschäftspartnern noch etwas“, erklärt Bernd Beckers. Thomas Stroinski, der schon seit 23 Jahren bei bebarmatic beschäftigt ist und das Unternehmen von der Pike auf kennt, kann das nur unterstreichen. Er selbst ist ge-



Giga-Trend: bargeldloses Bezahlen

bürtiger Moerser, überzeugter „Ruhri“ und erklärt schmunzelnd: „Stroinski – das ist alter Ruhrgebietsadel.“

Auch nach innen vertreten die beiden bebarmatic-Chefs eine klare Firmenphilosophie. Gezielt wolle man die Eigenverantwortlichkeit und Kreativität der Mitarbeiter fördern. „Eigenes Mitdenken“ stehe ganz hoch im Kurs. Ein explizites Ideenmanagement im Intranet der Firma soll regelmäßig kreative Dialoge anstoßen, bei denen – passend zur Branche – über Tickets Ideen ausgetauscht werden. Zusätzlich findet einmal pro Woche ein Round Table statt, bei dem sich die Mitarbeiter an einem runden Tisch zum gemeinsamen Gespräch einfinden. „Außerdem“, so Stroinski, „feiern wir auch zusammen.“ Besonders gern Erfolge, wie er ergänzt.

Der frische Wind, der durchs Unternehmen weht, soll beim anstehenden Messeauftritt auf der Intertraffic in Amsterdam positiv herüberkommen. Ein neuer, offener Messestand soll Besucher zum Verweilen einladen. Im neuen Look wollen auch die Mitarbeiter von bebarmatic einen modernen Eindruck vermitteln. Und, so kündigen Thomas Stroinski und Bernd Beckers an: „Gefeiert werden soll auf unserem Stand auch.“ Nach einem anstrengenden Messetag wird unter anderem Currywurst und Bier gereicht – eben ganz „Ruhrgebiets-like“. ■

Design trifft Funktionalität: Kassenautomat von bebarmatic