

BICA AUSTRIA GMBH

Systeme & Dienstleistungen kommen aus einer Hand

Die BiCA Austria GmbH bietet dem heimischen Tankstellenmarkt seit mehr als einem Jahr ihre umfangreichen Produkte und Dienstleistungen an.

BiCA hat sich am österreichischen Markt erstmals im Jänner des Vorjahres auf der AutoZum in Salzburg als umfassender Dienstleister und Systemanbieter in der Tankstellenbranche präsentiert. Die Redaktion von ATG sprach mit Ing. Harald Strobl, MBA, als COO BiCA Austria GmbH, über den Geschäftsverlauf des vergangenen Jahres und bat ihn um einen Blick in die Zukunft.



Ing. Harald Strobl MBA, BiCA Austria GmbH.

ATG: Wie gestaltete sich für BiCA der Geschäftseintritt in den österreichischen Tankstellenmarkt?

Harald Strobl: Auf Basis bereits bestehender SLA Contracting-Verträge konnten wir unsere Grundauslastung sichern und neue, interessante Aufträge durch unseren aktiven Vertrieb akquirieren. Gerade im Umfeld der privat geführten Tankstellen erhalten wir viele Anfragen, die wir gerne bedienen. Trotz der Investitionen in die Asset-Übernahme der ehem. Rohè GmbH sowie der modernen Ausstattung unserer Serviceorganisation konnten wir die vorgelegten Planzahlen laut Budget erreichen. Grund hierfür ist neben einer ordentlichen Auftragsituation – und hier meine ich Quanti-

tät im Verständnis von Deckungsbeitrag – auch ein maßvolles Wachstum beim Personalstand und eine laufende Kostenkontrolle. In diesen Bereichen können wir uns auf ein gut eingeführtes Controlling verlassen, welches die Unternehmensentwicklung unterstützt und das Management mit wichtigen Kennzahlen versorgt.

ATG: Wie positioniert sich BiCA gegenüber den Mitbewerbern?

Harald Strobl: Wir haben die Hauptsäulen unserer Kernkompetenzen gebündelt für unsere Kunden eingesetzt. Damit können wir uns im Projektgeschäft mit Rohrleitungsbau und Elektrotechnik gut positionieren und zusammen mit der klassischen Tankstellentechnik bei Neu- aber auch Umbauten zum Einsatz bringen. Unsere erfahrenen Projektleiter koordinieren dabei die Projekte mit anderen Dienstleistern, aber auch mit Behörden und dem Auftraggeber. Alle erforderlichen Überprüfungen für die Anlagengenehmigung sowie in weiterer Folge auch die periodischen Prüfungen werden von uns durchgeführt, sodass der Kunde speziell in Kombination mit einem SLA-Servicevertrag einen verlässlichen Partner hat, der sich um den Betrieb der Anlage vollumfänglich kümmert.

Natürlich stehen wir als klassischer Contractor zur Erfüllung von SLA-Serviceverträgen bei den nationalen und internationalen MOC zur Verfügung und dürfen hier in Österreich auch bereits für einige Kunden tätig sein; im Systembereich aber auch für die Tankstellentechnik.

Dabei haben wir einige Alleinstellungsmerkmale die uns helfen, uns auch auf dem Markt entsprechend zu positionieren.

ATG: Von welchen Alleinstellungsmerkmalen sprechen Sie?

Harald Strobl: Bei uns endet der Leistungsbereich nicht bei der Tankstellentechnik oder den Systemen, also Kasse oder



BiCA garantiert raschen und kompetenten Kundenservice.

Automat. Bedingt durch unsere eigene Produktentwicklung können wir auch vertiefte Kenntnisse aus dem reinen IT Bereich sinnvoll einbringen, die dann zum Beispiel bei der Netzwerkverkabelung und –Einrichtung, Router Konfiguration sowie VPN (virtual private network) Installationen eingesetzt werden. Gerade der Einsatz von Breitbandkommunikation für den Betrieb von Electronic Payment Systemen aber auch der Kommunikation zu diversen Hosts (zum Beispiel Pricing, Supply Chain, Remote Access, etc.) erfordern eine saubere Planung und Umsetzung der erforderlichen IT Infrastruktur.

ATG: Wo werden Produkte und Dienstleistungen von BiCA eingesetzt?

Harald Strobl: Unsere eigenen Produkte aus dem BiCA Portfolio mit Kassensystem, Automaten (Stand-Alone oder vollintegriert in die Säule) sowie den Systemen zur Verwaltung und Abrechnung sind auf mehr als 2.000 Stationen in unseren Märkten erfolgreich installiert. Daraus kann abgeleitet werden, dass unsere Lösung stabil läuft sowie den Anforderungen gerecht wird. Selbstverständlich liegen alle nationalen Zulassungen für den Betrieb vor. Unsere Produktentwicklung sorgt dafür, dass neue Anforderungen rasch und fehlerfrei in einem modernen Entwicklungsprozess

(SCRUM) implementiert werden. Damit können wir auch intern entscheiden, ob und wann wir entsprechende Anforderungen realisieren. In dieser einmaligen Kombination mit der eigenen BiCA Systemlösung und dem kompletten Bereich der Tankstellentechnik aus einer Hand können wir unser Alleinstellungsmerkmal am Markt Österreich optimal zum Einsatz bringen.

ATG: Was plant BiCA in weiterer Folge für das laufende Jahr 2012?

Harald Strobl: Wir haben seit Mitte 2011 mit der Errichtung der BiCA Eichstelle begonnen und haben auch alle Überprüfungen bereits positiv abschließen können. Damit können wir je nach Durchlaufzeit der weiteren Bearbeitung für die der erforderlichen Akkreditierung hoffentlich ab Beginn 2012 auch Eichungen im Bereich Abgasanlagen für Treibstoffe, AdBlue und Schmiermittel sowie Luftdruckmesser anbieten. Wieder ein Baustein zur Vervollständigung unseres Portfolios. Auch im Bereich Außenbeleuchtung ist es uns gelungen, über zahlreiche Referenzprojekte mit der neuen LED-Technologie ein ergänzendes Teilsegment aufzubauen. Gerade diese Produkte lassen sich für den Kunden sehr einfach und nachvollziehbar über Investition und der Kostenreduktion im Betrieb rasch amortisieren.

„Wir bieten ein umfassendes Produkt- und Dienstleistungs-sortiment, praktisch aus einer Hand.“

Harald Strobl COO BiCA Austria GmbH

Im Bereich Lösungen werden wir gehostete Produkte mit Thin-Client anbieten können. Mit dieser Anwendung bestehender und bewährter Technologie verbleiben an der Station nur mehr die peripheren Komponenten wie Drucker, Tastaturen, Scanner, etc. und anstelle der PC Systeme wird die benötigte Rechnerleistung über ein Rechenzentrum bereitgestellt.

Für unsere Kunden ergeben sich damit die Vorteile der Reduktion von Investitions- und Stromkosten, Steigerung der Ausfallsicherheit, Mehrfachnutzen des Breitbandanschlusses sowie effizienter Support und einfacher Updateprozess. Der laufende Ausbau unserer Marktaktivitäten im Projektbereich ist ein weiteres strategisches



FOTO: BiCA

Bei allen Anfragen werden BiCA-Kunden freundlich und kompetent beraten.

Ziel, welches wir über die optimale Erfüllung bestehender Aufträge als Referenz unserer Kompetenz nachweisen können.

ATG: Wie würden Sie die Erfolgsfaktoren von BiCA beschreiben?

Harald Strobl: Organisches Wachstum durch saubere Budgetierung und Kostenkontrolle soll die weitere Entwicklung der BiCA in Österreich sichern. Unsere bestehenden und neuen Kunden können sich auf top Qualität verlassen. Der persönliche Kontakt zum Kunden, der sowohl im Innendienst aber auch – und vor allem – im Außendienst durch unser Projektleiter und Servicetechniker gepflegt wird ist unseren Kunden sehr wichtig.

Daher legen wir großen Wert auf diese oft als Kleinigkeiten dargestellten Aufgaben wie telefonische Information, Rückfragen sowie der fristgerechten Bearbeitung von Anfragen; das alles in der gewohnten BiCA Freundlichkeit.

Die bereichsübergreifende, fachliche Kompetenz - wir haben keine Profitcenter mit internem Wettbewerb - werden optimiert für unsere Kunden gebündelt eingesetzt.

So arbeitet zum Beispiel unser 3rd Level Support direkt mit dem Servicetechniker On-Site zusammen, um ein Problem zu analysieren und geeignete Maßnahmen zur Lösung gemeinsam durchzuführen. Hiervon profitieren unsere Kunden, die bei Problemen nicht zwischen unterschiedlichen Dienstleistern hin und her geschoben werden.

ATG Sie bieten auch Schulungen an?

Harald Strobl: Um den Qualitätslevel zu erhalten und weiter auszubauen finden laufend Schulungen und Weiterbildungsmaßnahmen, sowohl hausintern aber auch extern statt. Zusammenfassend stellen das Wissen und die Erfahrung unserer MitarbeiterInnen unsere wesentlichen Ressourcen dar, die wir im optimierten Einsatz unseren Kunden anbieten können. Diese Tatsache, kombiniert mit erprobten und zuverlässigen Produkten der Tankstellentechnik betrachte ich als unser Erfolgskriterium. Natürlich sorgt die 100%ige Integration in die Lantzerath Gruppe (LaG) für den notwendigen Rückhalt, wobei wir hierzu auch mit temporären Einsätzen in Deutschland und in der Schweiz bei Projektspitzen gerne unseren Beitrag leisten und wir im umgekehrten Fall auf Ressourcen zugreifen können. Lassen Sie mich bei der Gelegenheit bei unseren Kunden und Partnern für Ihr Vertrauen bedanken und gleichzeitig versichern, dass wir auch im neuen Jahr 2012 unsere Leistung erbringen werden. ■

KONTAKTDATEN

BiCA (Austria) GmbH
Giefinggasse 6/9
A-1210 Wien
Telefon +43 1 291 09-0
Fax +43 1 291 09 -50
info@bica.at; www.bica.at