Hectronic

HecNews

Das Firmenmagazin von Hectronic 2/2006

Editorial

Liebe Leser

In der vergangenen Ausgabe schrieb ich von meinem Wunsch nach einem WM-Halbfinale zwischen Deutschland und der Schweiz. Es hat nicht ganz gereicht, aber dennoch war auch für mich diese Fußball-Weltmeisterschaft ein wunderbares Erlebnis. Was für eine Begeisterung, was für eine Stimmung in einem Land, das bis vor kurzem noch in trauriger Lethargie erstarrte. Natürlich wird alsbald wieder der Alltag unser Leben bestimmen. Dennoch zeigte dieses Ereignis, welche Ziele erreicht werden können, wenn man daran glaubt und sich traut.
Auch wir glauben an den Erfolg unserer jüngsten strategischen Entscheidung. In diesen Tagen konnten wir Hectronic Indien gründen. Die neue Niederlassung ist die konsequente Folge aus unseren bisherigen Aktivitäten vor Ort. Der Subkontinent präsentiert sich als gigantischer Markt, der - zumindest in der Tankstellenbranche - noch weitgehend unerschlossen ist. Klar, dass Hectronic hier Flagge zeigt. Wir sind uns bewusst, dass dies kein leichter Weg sein wird, denn es handelt sich um echte Pionierarbeit. Und ganz ehrlich, die eine oder andere Schwierigkeit machte uns bereits ihre Aufwartung. Doch wir freuen uns auf diese neue Arbeit und gehen sie mit Enthusiasmus an. Damit, da sind wir sicher, lassen sich Ziele erreichen. Nicht nur im Fußball.

Ihr Stefan Forster

UNTERNEHMEN

In Indien angekommen

Schon seit Jahren bestehen wirtschaftliche Verbindungen zwischen Hectronic und Indien. Nun gründete das Unternehmen dort eine eigene Niederlassung.
Kontakte gibt es schon seit sechs Jahren nach Indien, und für manch einen Hectronicer wurde das Land in dieser Zeit beinahe schon zur zweiten Heimat, zumindest zur großen Liebe. Eine besondere Verbindung also, die nun noch weiter vertieft wurde. Seit Juli diesen Jahres gibt es Hectronic Indien. Diese jüngste Niederlassung bildet einen ersten Abschluss eines langen Weges. Der begann zunächst mit einer Zusammenarbeit bei Software-Entwicklungen. Nach und nach wurde der Markt sondiert und neue Kontakte geknüpft.
„Das riesige Potenzial war bekannt, doch wir mussten Chancen und Risiken für uns abwägen“, skizziert Manfred Troll die Arbeit dieser ersten Phase.
Gerade für den Hectronic-Projektleiter wurde Indien immer mehr zu einem seiner Hauptaufgabenfelder. Folgerichtig wird Manfred Troll auch die Geschäftsleitung der Hectronic Indien übernehmen. Die zweite Phase wurde mit der Einstellung eines Mannes vor Ort eingeläutet. „Präsenz zeigen“, lautete die Devise, und so wurde Rajesh Chandashekaran als Vertriebsleiter engagiert. Gemeinsam konnte dann jene in Indien nicht leicht zu schaffende Stufe gepackt werden, an Ausschreibungen teilnehmen zu dürfen. Mit Erfolg. Hectronic erhielt von Indian Oil, dem größten Mineralölkonzern des Landes, den Zuschlag für die Lieferung von 5000 Füllstandsmesssystemen OPTILEVEL. „Spätestens dieses Ereignis wurde zur Geburtsstunde für unsere neue Dependance in Asien“, erinnert sich Manfred Troll. Und er weiß: „Dieses Projekt ist eine gewaltige Herausforderung für uns. Aber gerade von einer solchen Aufgabe haben wir immer geträumt.“
(Über die Neugründung, bisherige Arbeit und künftige Projekte in Indien berichten wir in einer Sonderausgabe der HecNews).

Das Domizil: 30 Minuten von Bangalores Zentrum entfernt steht die neue Firmenzentrale. Die schmucke Kette am Eingangsschild stammt noch von der Puja-Einweihungszeremonie.

TANKEN

Rein mit dem Kraftstoff und her mit den Daten

Die Tachoscheibe hat ausgedient, der Digitale Tachograph kommt. Hectronic hat dafür die passgenauen Lösungen, wie Datentransfer und Archivierung rationell durchgeführt werden können.

Das Jahr 2006 läutet nun endgültig den Wechsel von der analogen zur digitalen Lösung ein. Die europäischen Verordnungen greifen, und somit müssen alle neu zugelassenen Lkws über 3,5 Tonnen Gewicht mit einem digitalen Tachographen ausgestattet sein. Ebenso die Neu-Fahrzeuge zur Personenbeförderung mit mehr als neun Sitzplätzen.

Und genau hier setzt Hectronic an. Wir haben eine Lösung konzipiert, die trotz gesteigerter Anforderungen viel Zeit und Geld spart und sogar noch zusätzlichen Nutzen einfährt. Genau genommen sind es drei Lösungen, aus denen, je nach Anforderung, die entsprechende Variante ausgewählt werden kann.

TA 2331 - es braucht nur eine Karte.

Lösung 1: Für jeden Brummifahrer wird die EU-Fahrerkarte zum ständigen Begleiter. Diese muss regelmäßig ausgelesen werden. Doch damit kann er sich nun am Tankautomat TA 2331 gleichzeitig auch autorisieren und die Zapfsäule freischalten. Er braucht also keine zusätzliche Stationskarte dafür.

Lösung 2: Das Download Terminal DataSpeed von Hectronic kann ohne großen Aufwand überall installiert werden. Es bietet dem Fahrer die Möglichkeit, seine Daten parallel zum Tanken oder beispielsweise Be- und Entladen des Brummis auszulesen und an die Zentrale zu senden. Dort landen sie bei der Archivierungssoftware ZA,ARC.

DataSpeed - überall einsetzbar.

Lösung 3: Mit dem HECFLEET schließlich ist sogar eine Kombination der beiden erstgenannten Wege möglich. Der Fahrer autorisiert sich also mit seiner EU-Fahrerkarte an dem Tankautomaten und tankt. Gleichzeitig kann er die gesammelten Daten auslesen, denn der HECFLEET speichert diese Angaben. Die Managementsoftware FuelData ruft sie von der Zentrale aus ab und leitet sie an die Archivierungssoftware ZA,ARC weiter. Die Vorteile dieser drei Modelle sind bare Münze wert und vereinfachen den Umgang mit den neuen Regularien. Die Freiheit, wann und wo auch immer die Daten des Digitalen Tachographen auszulesen, sorgt für ein Mehr an Aktualität. Und außerdem müssen die Tankstellen dafür nicht kostspielig umgerüstet werden.

HECFLEET - die Schaltzentrale.

Der Service wird ebenfalls gesteigert, denn die in diesem Hectronic-System funktionell integrierte Software ZA,ARC der Firma Zauner bietet ein breites Angebot mit Analyse, Auswertung und Archivierung. Wie gesagt, der Digitale Tachograph stellt neue Anforderungen. Hectronic macht diesen Umgang leichter, denn erstmals sind Tanken und Download-Management in einer Infrastruktur, bestehend aus Tankautomat sowie den Softwaremodulen FuelData und ZA-ARC, zusammengefügt. Der vielfach befürchtete Mehraufwand angesichts der gesetzlichen Neuregelung wird mit diesem Paket mehr als entschärft.

HECTOR in der Grünen Hölle

Außergewöhnliche Aufgaben bedürfen außergewöhnlichen Produkten: Das Kassensystem HECTOR steuert am Nürburgring 30 Zapfpunkte.

Der HECTOR hat seine Feuertaufe auf dem Nürburgring mit Bravour bestanden. Gerade erst installiert, organisierte das Kassenmanagementsystem von Hectronic die Treibstoffabgabe an 30 Zapfpunkten während des ersten großen Rennens ohne Probleme.

„Erstmals steuert unser Tankstellenmanagementsystem die gesamte Treibstoffabgabe an einer Rennstrecke“, berichtet Hectronic-Vertriebsleiter Carsten Weege. Der im Start- und Zielhaus installierte HECTOR funktionerte perfekt. Sehr zur Freude auch von Christian Kast, dem technischen Leiter der Firma Mundorf Mineralöle, die den Nürburgring mit Kraftstoff beliefert und sich für das Kassensystem von Hectronic entschieden hat. „Wir brauchten eine Anlage, die unsere hohen Anforderungen erfüllt und stabil läuft. Bei Hectronic konnten wir sicher sein, dass beides schnell umgesetzt wird.“ Bis es soweit war, gab es allerdings eine Menge zu tun. „30 Zapfpunkte für eine Kasse, das sind schon verdammt viele, da muss die Performance perfekt stimmen“, weiß Techniker Reiner Hamburger, der den HECTOR installierte,

Auch dieser Renner braucht den HECTOR - zumindest wenn er seinen Sprit will.

In jeder Box befindet sich ein Zapfpunkt, der während des Rennens ständig frei geschaltet ist. Fällt die Zielflagge, dann braucht es nur einen Knopfdruck und schon wird abgerechnet. „Dies spart uns eine Menge Zeit und Handarbeit“, weist Werner Gemein, Leiter des Start- und Zielhauses, auf einen weiteren Vorteil hin. Die gesamte Anlage in der Grünen Hölle, wie der Nürburgring wegen seiner bewaldeten Umgebung auch genannt wird, wurde während der Wintermonate von der Firma Mundorf eingebaut, ehe Reiner Hamburger den HECTOR in Betrieb nahm. Fürs Auge gab es während der Arbeit in dieser rennfreien Zeit kaum etwas. Mädels in der Boxengasse? Fehlanzeige. „Nur Schnee“, lacht Reiner Hamburger.

PARKEN

An der Spitze der Technik

Großer Erfolg für Hectronic: Der Acquirer First Data zertifiziert mit dem CITEA Pin den ersten Parkscheinautomaten, der im Bereich Chip & PIN die vorgeschriebenen Standards erfüllt.

Auf der Messe ParkEx in London bekam Vertriebsleiter Stefan de Boor ein Zertifikat überreicht, dessen Inhalt ihn strahlen ließ. Darin bescheinigt der Acquirer First Data Hectronic, als Hersteller von Parkscheinautomaten mit CHIP & PIN die vorgeschriebenen Standards zu erfüllen. „Mit unserem CITEA Pin nehmen wir dadurch eine technologische Vorreiterrolle ein, denn wir sind das erste Unternehmen, das in diesem wichtigen Sektor zertifiziert wurde“, betont Stefan de Boor den Meilenstein-Charakter dieses Dokuments. Seit dem Jahr 2005 bildet dieses Zertifikat in England die Voraussetzung, um überhaupt einen Parkscheinautomaten in den Städten des Landes aufstellen zu dürfen, der Kreditkarten als Zahlungsmittel akzeptiert. Stefan de Boor: „Damit sind wir absolut top, denn diese Kriterien repräsentieren die technologische Spitze der gesamten Branche.“ Die Vorteile liegen auf der Hand: Mehr Sicherheit, mehr Komfort, weniger Kosten für das Bargeld-Handling, weniger Einnahmeverluste durch Kreditkartenbetrug, lautet die eindrucksvolle Liste. Und noch eins: In England akzeptieren die Banken nur noch den Einsatz dieser neuesten Technik. Wird sie nicht eingesetzt, weigern sich die Geldinstitute, bei Ausfällen oder Betrug

„Wir sind die Ersten!“ Vertriebsleiter Stefan de Boor freut sich über das Zertifikat für den Parkscheinautomaten CITEA.

die Kosten zu übernehmen. Dieses Paket stellt höchste Anforderungen an Software und Hardware. So muss beispielsweise das PinPad dergestalt in dem Gerät eingefügt sein, dass ein umfangreicher Sichtschutz garantiert ist. Auch die Zusammenarbeit mit dem Provider wird hier eingehend unter die Lupe genommen.
Es musste also ein ganzes Bündel an Maßnahmen geschnürt werden, wobei dies mit einem gut eingespielten Team gelang. „Mit Thales als verantwortlicher Firma für das PinPad und den Kartenleser, dem Provider 3C und unserem englischen Partner ZEAG bildete Hectronic ein effektives Quartett“, hebt Stefan de Boor die gute Kooperation aller Beteiligten hervor.

SHORT STORIES

PetroPoint und Pata Negra

Was haben PetroPoint und Pata Negra gemeinsam? Zugegeben, eine schwierige Frage. Nun, die Gemeinsamkeit besteht darin, dass beide echte Spitzenprodukte sind. Wenn auch in völlig unterschiedlichen Bereichen. Während es sich bei PetroPoint um die bewährte Fahrzeugerkennung von Hectronic handelt, ist Pata Negra *die* Schinkenspezialität aus Spanien.
Übersetzt heißt dies „Schwarze Pfote“, und damit ist der Treter des dunklen Iberico-Schweins gemeint, das in lichten Korkeichenwäldern gehalten wird und sich in der Hauptsache von Eicheln und frischen Kräutern ernährt.

Das alles lernten die 30 Teilnehmer des Vertriebsmeetings in Bonndorf, an deren Ende ein Schinkenseminar stand. Der Theorie um geräucherte oder getrocknete Spezialitäten folgte die ersehnte Praxis. Und in der Tat mundete dieser Schinken einfach fabelhaft.

Erfolgsmodell in Lissabon präsentiert

Während eines hochkarätig besetzten Meetings in Lissabon wurde das ausgeklügelte Parken-Konzept vorgestellt. Es sorgt für eine höhere Akzeptanz bei der Bevölkerung, mehr Einnahmen und geringere Kosten. Mit dabei die 600 Parkscheinautomaten von Hectronic, über die viel Gutes berichtet wurde.

Hier greift ein Rädchen ins andere, das wurde während der Besichtigung vor Ort deutlich, zu der Hectronic-Geschäftsführer Stefan Forster und der Leiter der französischen Niederlassung, Sylvain Duverger, eingeladen waren.
Zumindest für jenen Bereich, den S-Park seither verwaltet. Das junge Unternehmen hat 500 der Parkscheinautomaten von dem Staatsunternehmen EMEL übernommen, und seitdem hat sich Grundlegendes geändert. Die Akzeptanz der Automaten ist groß, die Einnahmen steigen.
Wie funktioniert nun dieser „portugiesische Weg“? Zunächst gibt es hier die Einteilung der Gesamtfläche in verschiedene Areale. In jedem dieser Areale wiederum marschieren Kontrolleure durch klar zugewiesene Straßen, die jedes der Autos überprüfen.Die Zentrale bietet die vielfältigsten Auswertungsmöglichkeiten. Jedes einzelne Fahrzeug nebst Gebührenausständen ist hier registriert, jeder einzelne Parkscheinautomat wird gesondert aufgeführt.

Einer von 600 PA2/1 in Lissabon.

Eine imposante Leistung denn schließlich gibt es in Lissabon genau 38436 Parkplätze, die von rund 1700 Parkscheinautomaten verwaltet werden. 600 Parkscheinautomaten PA2/1 von Hectronic, ausgestattet mit GPS und GPRS, sind hier im Einsatz. Und es könnten in naher Zukunft durchaus noch mehr werden, denn die Stadtväter sind mit den Hectronic-Automaten mehr als zufrieden. Schutz vor Vandalismus dank des Aluminium-Gehäuses, das sich zudem leicht reinigen lässt und eine leicht zu bedienende Geldkassette wurden als besonders Zeit und damit Geld sparende Eigenschaften genannt.
Der Ehrgeiz der Parken-Organisatoren ist damit allerdings noch nicht gestillt. Die Überlegungen gehen bereits einen weiteren Schritt in die Zukunft. So laufen die ersten Diskussionen, ob das Mautsystem „Via Verde“ auch beim On-Street-Parken angewendet werden kann.

Messen und Meetings

„Kaum Zeit zum Verschnaufen“

INTERTRAFFIC: Die Intertraffic erwies sich wieder einmal als Publikumsmagnet. Fast 24000 Besucher aus 110 Ländern strömten zur wichtigsten Parkenmesse in Amsterdam. Und mittendrin der Stand von Hectronic. „Es kamen derart viele Besucher zu uns, wir hatten kaum Zeit zum Atem holen“, erinnert sich Vertriebsleiter Stefan de Boor. Die Internationalität der Amsterdamer Messe zeigte sich allein schon bei einem Blick auf die Partner, die Hectronic besuchten, u.a. Rauwers aus Belgien, Modul System aus Schweden und Wilson Technologies aus Australien. Vor allem die neue Parkscheingeneration CITEA stieß dabei auf großes Interesse. Kein Wunder, denn das Dreigestirn CITEA Pin, CITEA Card und CITEA Smart deckt alle Bereiche des Onstreet-Parkens ab.

Fast wie bei einer großen Filmpremiere: Der Stand von Hectronic bot einen echten Blickfang.

„Ob bargeldlos, Karte mit oder ohne zusätzliche PIN-Nummer – wir können jeden Wunsch erfüllen“, stellt Stefan de Boor zufrieden fest. Es entwickelten sich viele interessante Gespräche im Laufe dieser Tage, auch über den bisherigen Wirkungskreis von Hectronic hinaus. So habe man beispielsweise erste Kontakte nach Mexiko geknüpft. Sogar ein neuer Vertriebsvertrag konnte geschlossen werden. Electromega heißt der jüngste Partner für Kanada.

Da strahlte auch Hostess Gosia, die als Marylin Monroe die Blicke ebenfalls auf sich zog.

Den neuen Kontakten steht die Pflege der bisherigen in nichts nach. Gerade dafür bietet die Intertraffic die ideale Kulisse.
Und auch der Abend in der altehrwürdigen Herberge namens Haesje Claes erwies sich in dieser Hinsicht als Volltreffer. Dorthin lud Hectronic rund 60 Gäste ein, und in diesem annähernd vierhundert Jahre altem Gemäuer entwickelte sich eine angeregte Stimmung.
„Die Intertraffic 2006 war zweifelsohne ein Erfolg“, zieht Stefan Forster ein durchweg zufriedenes Resümée.

Auf polnische Art und Weise

SALES CONFERENCE IN KRAKAU: Sie gilt gemeinhin als eine der schönsten Städte Europas – Krakau. Dorthin lud Hectronic seine internationalen Partner zu einer Sales Conference ein. Und sie kamen zahlreich. 60 Vertreter aus 30 Nationen durfte Geschäftsführer Stefan Forster und sein Team begrüßen. Zeitgleich fand zudem eine Tagung der polnischen Niederlassung statt, zu der sich noch einmal rund 30 heimische Partner einfanden.
In Krakau präsentierte nicht nur Hectronic. Auch die Partner selbst kamen zu Wort und berichteten über Projekte mit Hectronic-Produkten. LAS aus Südafrika informierte über ihre Erfahrungen mit smart refuelling in Bergwerksminen; Multifrota aus Portugal über ihren Einsatz der automatischen Fahrzeugerkennung PetroPoint Retail. Jan Baranski, Repräsentant der Firma Neste in Polen, informierte über eine Pilotanlage mit HecStar. Besonders positiv sei die einfache Bedienung dieses Tankautomaten für den öffentlichen Bereich, hob er hervor.

Zuerst die Arbeit...

...dann das Vergnügen.
Nicht nur Hectronic-Geschäftsführer Stefan Forster (Mitte) wurde von den Mädels der Folkloregruppe zum Tanz aufgefordert.

Das Programm abseits der Sitzungssäle ließ ebenfalls nichts an Abwechslung vermissen und lieferte den Teilnehmern einen Einblick in die polnische Geschichte. So ging es unter anderem in die berühmte Salzmine Wieliczka. Das Bergwerk erstreckt sich auf einer Länge von 300 Kilometern und gehört seit 1978 zum Weltkulturerbe der UNESCO. Natürlich durfte auch eine Stadtführung durch das herrliche Krakau mit seinen Sehenswürdigkeiten wie Schloss Wawel oder Marienkirche nicht fehlen.
Und gegessen wurde auch. Gut, reichlich und herzhaft. „Typisch polnisch eben“, wie Marketing-Assistentin Anna Rulaff feststellte. Gute Gespräche, ausgezeichnete Atmosphäre und beinahe schon so etwas wie Wehmut beim Abschied – die Konferenz in Krakau wird in bester Erinnerung bleiben. „Es war eine tolle Veranstaltung“, bringt es Vertriebsleiter Oliver Huber auf den Punkt.

Impressum

Hectronic GmbH
Allmendstraße 15; 79848 Bonndorf
Tel.: +49 (0) 77 03 / 93 88 0
Fax: +49 (0) 77 03 / 93 88 60
Email: stefan.kech@hectronic.com
www.hectronic.com
Redakteur: Stefan Kech; Marketingleiter