

25 Jahre Innovationen für den ÖPNV

Seit Ihrer Gründung als „INIT Innovative Informatikanwendungen in Transport-, Verkehrs- und Leitsystemen GmbH“ hat die heutige init innovation in traffic systems AG eine interessante Entwicklung vorzuweisen. Dazu führte die Nahverkehrspraxis anlässlich des 25-jährigen Firmenjubiläums ein Gespräch mit dem Vorstandsvorsitzenden Dr. Gottfried Greschner.

Nahverkehrspraxis: Herr Dr. Greschner, seit der Firmengründung 1983 ist INIT zu einem weltweit agierenden Anbieter von Verkehrstelematik geworden. Wie lassen sich aus Ihrer Sicht die Entwicklungsschritte skizzieren?



Anlässlich des 25-jährigen Firmenjubiläums gab Dr. Gottfried Greschner einen Überblick über die Erfolgsgeschichte der INIT und umriss seine Visionen für den ÖPNV von morgen.

Dr. Greschner: Der erste Schritt war der in die freie Wirtschaft. Hierbei kam uns zugute, dass wir auf die Erfahrung und das Fachwissen aus dem Forschungsprojekt „Bedarfsgesteuerter Busverkehr“ an der Universität Karlsruhe zurückgreifen konnten. Dort hatten wir bereits die Grundlagen für Software im Bereich der Verkehrstelematik geschaffen und die junge Firma INIT profitierte davon,

dass mir ein Teil der hochqualifizierten Mitarbeiter in die Selbständigkeit gefolgt ist. Mit großem Engagement und einer Vision von der Zukunft der Mobilität haben wir uns dann auf die Suche nach dem Markt begeben und konnten uns darüber hinaus durch die Übernahme von Forschungsarbeiten weiteres Know-how erarbeiten.

Im zweiten Schritt haben wir den Übergang vom Softwaredienstleister zum Anbieter von Rechnergesteuerten Betriebsleitsystemen geschafft, die sich inzwischen zu Intermodalen Transport Control Systemen (ITCS) weiterentwickelt haben. Damit hatten wir dann endgültig den Markt gefunden, in dem wir unsere Kompetenzen gewinnbringend einsetzen konnten. Basis für unseren Erfolg war, dass wir schon damals auf ein integriertes Gesamtkonzept gesetzt haben und es uns sehr schnell gelungen ist, eine eigene Hardwareentwicklung aufzubauen.

Ein weiterer wichtiger Schritt war, dass wir frühzeitig die Chance wahrgenommen haben, ins Ausland zu expandieren. 1990 haben wir unsere erste internationale Ausschreibung für ein Rechnergesteuertes Betriebsleitsystem in Stockholm gewonnen – und sind stolz darauf, dass SL Stockholm bis heute ein zufriedener INIT-Kunde ist. In der Zwischenzeit wurde das System natürlich mehrfach ausgebaut und erneuert. Heute leiten die Stockholmer mit

INIT-Technologie eine der größten echtzeitgesteuerten Busflotten der Welt mit über 2 000 Fahrzeugen. 1997 haben wir dann den Beschluss gefasst, auch in den nordamerikanischen Markt einzutreten. Ein Schritt, der einen langen Atem brauchte, sich aber letzten Endes ausgezahlt hat. Inzwischen können wir auf 17 sehr erfolgreiche Projekte in den USA und Kanada zurückblicken, darunter für so namhafte Kunden wie New York City, Seattle oder Vancouver.

Maßgeblich war auch unsere Entscheidung, uns als Komplettanbieter für alle wesentlichen Aufgabenstellungen in den Verkehrsunternehmen zu positionieren, weil wir in integrierten Gesamtkonzepten einen großen Vorteil für unsere Kunden sehen. Um diese Zielstellung zu erreichen, haben wir in den Neunzigerjahren konsequent unser Produktspektrum ausgebaut. Zum Beispiel sind wir 1996 mit der Entwicklung des ergonomisch gestalteten Kassensystems EFADintegral in den Ticketing Markt eingetreten. Durch die Synergien mit unserem Telematikbereich konnten wir uns auch hier in kurzer Zeit eine führende Position erarbeiten.

Ein großer Meilenstein in unserer Firmengeschichte war auf jeden Fall der Gang an die Börse im Jahr 2001. Dieser Schritt war notwendig geworden, da die Projekte an denen INIT arbeitete immer umfangreicher wurden und uns die



Deutschland ist weiterhin ein Kernmarkt der INIT: Im größten Telematiksystem Deutschlands werden künftig von Franken über Ost- und Oberbayern bis ins Allgäu 3 000 Busse in einem integrierten System von INIT gesteuert (Bilder: INIT).

finanzielle Abwicklung dieser Großprojekte vor neue Herausforderungen stellte. Der Börsengang verschaffte uns die nötige Eigenkapitaldecke und damit den Spielraum für die Finanzierung unseres weiteren Wachstums.

Nahverkehrs-praxis: Ihr Unternehmen konnte für 2007 zum dritten Mal in Folge eine Rekordbilanz vorlegen. Grundlagen dafür waren vor allem Aufträge aus dem Ausland. Wie schätzen Sie die zukünftige Bedeutung des deutschen ÖPNV-Marktes für INIT ein?

Dr. Greschner: Der ÖPNV-Markt in Deutschland wird für uns in den nächsten Jahren eine stark wachsende Bedeutung haben. Denn mit den wachsenden Ansprüchen an einen attraktiven und leistungsfähigen Nahverkehr eröffnen sich für uns hier definitiv neue Absatzpotenziale. Insbesondere gilt dies z. B. für eine unserer Kernkompetenzen – die Dynamische Fahrgastinformation, weil die zeitgemäße Information via Handy und Internet für die Zufriedenheit der Fahrgäste immer wichtiger wird.

Nahverkehrs-praxis: Geplante Programme zur CO₂-Verminderung in Europa und Nordamerika werden zu umfangreichen Investitionen in die

Verkehrsinfrastruktur führen. Liegen in diesen Ländern die Absatzmärkte der nächsten Jahre oder doch eher in Asien?

Dr. Greschner: Ich denke, dass wir in Europa und Nordamerika weiterhin sehr gute Wachstumsraten haben werden, weil wie erläutert die Ansprüche an den ÖPNV kontinuierlich steigen. Darüber hinaus besteht in diesen Industrienationen die politische Einsicht, dass wir die in unserer Gesellschaft erforderliche Mobilität in Zukunft nur mit einem leistungsfähigen ÖPNV gewährleisten können – eine wichtige Voraussetzung für Investitionen in den Nahverkehr. Weitere Wachstumsmärkte sehen wir in Australien und den hochentwickelten Städten und Ländern Asiens.

Nahverkehrs-praxis: Die USA hat sich zu einem wichtigen Markt für Ihr Unternehmen entwickelt. Momentan schwächelt die dortige Wirtschaft, man befürchtet sogar eine Rezession. Wie stellen Sie sich darauf ein?

Dr. Greschner: In der Tat ist die Dynamik auf dem amerikanischen Markt nicht mehr so groß wie in den vergangenen Jahren. Allerdings sind wir auch in dieses Jahr mit einem Großauftrag

aus dem amerikanischen Westen gestartet und davon überzeugt, dass sich der Markt in den nächsten Jahren wieder erholen wird. Aber natürlich versuchen wir auch uns Wachstumspotenzial in weiteren Märkten zu erschließen.

Nahverkehrs-praxis: Gibt es Anzeichen dafür, dass INIT weiter so wachsen kann wie in den letzten Jahren?

Dr. Greschner: Wir haben zurzeit einen Rekordauftragsbestand von deutlich über 100 Mio € und spüren weiterhin eine hohe Nachfrage nach unseren hochwertigen Lösungen. Dafür gibt es zwei wesentliche Gründe:

Erstens: Auch nach 25 Jahren erfolgreicher Geschäftstätigkeit haben wir uns unsere Innovationsfähigkeit erhalten. Beispiele hierfür sind etwa die Neuentwicklung unserer kompletten Software in objektorientiertem Design und deren Realisierung in Java-Technologie; die Fahrzeug IT-Plattform COPILOTpc, die als einziger Bordrechner Windows XP embedded bereitstellt, oder auch die Ortung bei gestörtem oder fehlendem Satellitenkontakt. Diese Innovation hat z. B. dazu beitragen, dass wir den Auftrag aus New York erhalten haben und findet Interesse in vielen weiteren Städten, die ähnliche Probleme mit dem GPS-Empfang haben.

Der zweite und zugleich wichtigste Grund überhaupt: Unsere zufriedenen Kunden sind unsere beste Werbung. Denn in vielen Projekten in Deutschland und aller Welt ist es unseren Kunden mit Hilfe unserer Systeme gelungen, die Qualität des ÖPNV deutlich zu verbessern und dadurch z. B. eine signifikante Steigerung der Fahrgastzahlen und damit ihrer Einnahmen zu erreichen – in einigen Fällen bis zu 300 Prozent. Das spricht für sich selbst. Deshalb sind wir fest davon überzeugt, unser Wachstum auch in den nächsten Jahren fortsetzen zu können.

Nahverkehrs-praxis: Dr. Greschner, vielen Dank für das Gespräch.