

Telematik heißt INIT

Vor 25 Jahren wurde noch ein Markt dafür gesucht, heute sind die »Innovativen Informatik-anwendungen in Transport-, Verkehrs- und Leitsystemen« weltweit gefragt.

TEXT UND FOTOS: FRANK SCHLIFFKE

Das vielleicht größte Kompliment kam von Professor Dr.-Ing. Adolf Müller-Hellmann. Der Hauptgeschäftsführer des Verbandes Deutscher Verkehrsunternehmen (VDV) begann seine Grußansprache bei der Jubiläumsfeier von INIT mit den Worten: »Wenn man über INIT redet, redet man über den ÖPNV.« Heribert Rech, Innenminister des Landes Baden-Württemberg, sparte ebenfalls nicht mit Lob. Die Erfolgsgeschichte von INIT sei einzigartig: »Die Entwicklung des Unternehmens ist eng mit der Erfolgsgeschichte des ÖPNV in Baden-Württemberg verknüpft. Es hat einen wesentlichen Teil dazu beigetragen, dass die Region Karlsruhe seit Jahren für innovative und intelligente Lösungen im Nahverkehr steht.« Der Internationale Verband für öffentliches Verkehrswesen (UITP) war durch ihren Generalsekretär Hans Rat vertreten, der INIT als ein Musterbeispiel für »den Weg vom Zulieferer zum Partner« der Verkehrsunternehmen bezeichnete.

Die drei prominenten Grußredner eröffneten das Kolloquium »25 Jahre Init«, mit dem das Unternehmen Anfang April sein Gründungsjubiläum feierte. Das Kolloquium war Teil eines zweitägigen Programms, das mit einer Anwendertagung

begann, praktische Vorführungen von Init-Technik in Karlsruhe bot und nach der Vortragsveranstaltung mit einem großen Festabend zu Ende ging. Dr.-Ing. Gottfried Greschner, Mitbegründer und heute Vorstandsvorsitzender bei Init, gab einen Überblick über die Unternehmensgeschichte unter der Überschrift »Wo kommen wir her, wo gehen wir hin?«.

Ende der 1970er-, Anfang der 1980er-Jahre war Telematik im Verkehr ein Thema unter anderem an der Universität Karlsruhe, die ein technologiefreundliches Umfeld bot. Forschungsprojekte widmeten sich Bereichen wie Verkehrssimulationen, Navigationssystemen, H-Bahn, Cabintaxi, Transrapid, automatischen Landesystemen für Flugzeuge und bedarfsgesteuertem Busverkehr. Am 7. März 1983 wurde aus dem Forschungsprojekt Bedarfsgesteuerter Busverkehr das Unternehmen »Init Innovative Informatikanwendungen in Transport- und Leitsystemen GmbH«. Gemeinsam mit seinen Kollegen begab sich Greschner »auf die Suche nach dem Markt«. Am Anfang stand die Entwicklung von Software für Forschungsprojekte, 1985 zog Init in die Technologiefabrik Karlsruhe ein.

Der Durchbruch gelang 1988 durch die Umsetzung eines rechnergesteuerten Betriebsleitsystems in Osnabrück. 1989 erhielt Init den Innovationspreis des Landes Baden-Württemberg. Ein Jahr später entschied sich Stockholm für ein Betriebsleitsystem aus Karlsruhe, der Schritt auf die internationalen Märkte war geschafft. Heute arbeiten Systeme aus Karlsruhe unter anderem in München, Nürnberg, Wuppertal, Oslo, Den Haag, New York City, Houston, Dallas und Vancouver. 1996 wechselte das rasch wachsende Unternehmen den Standort in Karlsruhe, von der Kappelstraße 6 operiert INIT noch heute aus. Einer der Gründe für den Umzug war die Erweiterung des Produktportfolios um das Geschäftsfeld Elektronische Zahlungssysteme. 1999 kaufte INIT von Krupp GfT die Entwicklungs- und Vertriebsabteilung für das Planungssystem MFS 90 und rundete das Produktspektrum ab. Im gleichen Jahr wurde die US-Tochter INIT Inc. gegründet, die ihre Heimat in Chesapeake, Virginia, fand. Weitere Auslandstöchter arbeiten heute in Kanada, Australien und den Vereinigten Arabischen Emiraten.

Ein weiterer entscheidender Schritt in der Unternehmensgeschichte war die Umwandlung in die INIT Innovation in Traffic Systems AG 2001. Der Gang an die Börse erfolgte zu einem denkbar ungünstigen Zeitpunkt, war doch kurz zuvor die Internetblase geplatzt. Nicht wenige Experten hatten das Ansinnen

Wachstum bei Umsatz und Ergebnis

Bei der Bilanzpressekonferenz der INIT AG, die kurz vor den Jubiläumsfeierlichkeiten stattfand, verwies Finanzvorstand Bernhard Smolka auf einen Auftragsbestand im Wert von über 100 Millionen Euro. Das Unternehmen werde weiterhin »mit hoher Dynamik wachsen«. Für das laufende Jahr erwarte der Vorstand ein Wachstum bei Umsatz und Ergebnis um 20 Prozent. Die Erlöse werden voraussichtlich bei 56 Millionen Euro liegen, das operative Ergebnis vor Zinsen und Steuern bei über acht Millionen. 2007 wurde als das dritte Rekordjahr in Folge gefeiert:

Der Umsatz lag bei 46,8 Millionen Euro (Vorjahr: 36,3), das operative Ergebnis vor Zinsen und Steuern, EBIT genannt, erreichte 7,2 Millionen Euro (5,6). Den aktuellen Auftragsbestand bezifferte er auf über 100 Millionen Euro. Motor des Wachstums waren dabei die internationalen Projekte, deren Anteil am Umsatz im Jahresvergleich von 64,8 auf 84,4 Prozent stieg. Der Umsatz in Deutschland erreichte im Jahr 2007 ein Volumen von 7,2 Millionen Euro (12,7). Ende 2007 waren 214 Mitarbeiter fest angestellt, 70 Prozent davon in der Entwicklung.



Links: Dr.-Ing. Gottfried Greschner, Vorstandsvorsitzender von INIT, eröffnete das Kolloquium zum 25-jährigen Jubiläum des Unternehmens. Rechts: INIT-Technik ist weltweit gefragt. Nach New York liefert der Hersteller beispielsweise 1800 Bordrechner des Typs Copilotouch.

von INIT im Vorfeld zum Scheitern verurteilt. Doch der Börsengang gelang und erschloss dem Unternehmen Möglichkeiten, vor allem sein internationales Engagement stark auszuweiten. Jüngstes Beispiel ist der Gewinn einer Ausschreibung in Dubai. Das arabische Emirat verfolgt eine unbescheidene Zielsetzung: Hier soll in den nächsten Jahren das modernste ÖPNV-System der Welt aufgebaut werden. Für INIT bringt das nicht nur ein Umsatzvolumen im zweistelligen Millionenbereich, es ist auch der bislang größte Einzelauftrag in der Unternehmensgeschichte. Der bisher umfangreichste Auftrag in Deutschland kam von DB Stadtverkehr: INIT rüstet rund 3000 Fahrzeuge der vier Regionalbusgesellschaften in Bayern mit einem flächendeckenden Leit- und Zahlungssystem aus. Weitere Wachstumspotenziale sieht INIT durch die Übernahme des Geschäftsfeldes Interplan von der PTV AG zum Jahresbeginn 2008.

Abschließend beschrieb Greschner in seinem Vortrag, wie er INIT im Markt positioniert sieht. Das Geschäft ist die Optimierung von Verkehren mit Bussen und Bahnen durch Telematik und Zahlungssysteme. Den Wettbewerbsvorteil sieht er in der integrierten Produktpalette des Komplettanbieters, die von Fahrzeugtechnik und Betriebsleitsystemen bis hin zu zukunftsweisenden Zahlungssystemen reicht. »Unsere Mission: Wir sind der Telematikpartner für Verkehrsbetriebe.« Bei 25 Jahren Erfahrung und 400 nationalen und internationalen Projekten als Beleg für Kompetenz sei INIT führend. Bleibe noch die Perspektive. Greschner: »Unsere Telematikprodukte leisten einen aktiven Beitrag zum Klimaschutz.«

Um Klima ging es dann auch im Hauptvortrag des Kolloquiums, den Klaus Töpfer hielt: »Der Klimawandel und seine Auswirkungen auf die Zukunft der Mobilität«. Professor Dr. Klaus Töpfer ist bekannt als ehemaliger Bundesumweltminister und früherer Exekutivdirektor des Umweltprogramms der Vereinten Nationen (UNEP). Bei seinem Gang durch die Geschichte der Stadtentwicklung erinnerte er an die Charta von Athen, die die Trennung der Funktionen in den Städten propagierte. Wohnbereiche sollten klar von Arbeits- und Einkaufsbereichen abgegrenzt sein. Töpfer: »Eine Stadt mit einer solchen Struktur zu bauen, heißt Verkehr generieren.« Die Umsetzung der Charta in nationales Recht unterstützte den Prozess: »Unsere Baunutzungsverordnung ist eine Trennungsverordnung.«

Wer über die Jahrzehnte verfolge, wie gebaut werde, erkenne, dass die Siedlungsstruktur die Mobilitätskosten abbilde. Je günstiger der Treibstoffpreis, desto mehr Zersiedelung sei zu beobachten. Angesichts der aktuellen Entwicklung – das Stichwort heißt: CO₂-Emissionen – sei ein attraktiver ÖPNV wichtiger denn je. Allerdings reiche ein gutes Angebot allein nicht aus: »Der Pull des ÖPNV muss durch einen Push aus dem Individualverkehr gestützt werden.« Dort, wo Busse und Bahnen eine Alternative bieten, müsse die Fahrt mit dem eigenen Auto noch zusätzlich belastet werden. Als Beispiel nannte er das City-Maut-Modell in London: Der inzwischen abgewählte Bürgermeister Ken Livingstone hatte angekündigt, die Gebühr für Autos mit hohem CO₂-Ausstoß von derzeit acht ab Oktober auf 25 Pfund (etwa 34 Euro) am Tag zu erhöhen. Grenzwert sind 225 Gramm Kohlendioxid pro Fahrkilometer; klimafreundliche Fahrzeuge sollen dagegen von der Maut befreit werden. Seit der Einführung der City-Maut ging der Individualverkehr in Londons Innenstadt um ein Fünftel zurück, mehr als die Hälfte der Wege wurden auf öffentliche Verkehrsmittel verlagert.

Ein Beispiel dafür, wie es mit einem attraktiven ÖPNV-Angebot gelingt, Menschen aus ihren Autos zu holen, zeigte Dr.-Ing. E.h. Dieter Ludwig. Der ehemalige VDV-Präsident und Chef der kommunalen ÖPNV-Anbieter in Karlsruhe zeichnete den Weg des »Karlsruher Modells« nach: »1974 bekamen wir die Aufgabe, die Autofahrer auf die Schiene zu bringen.« Die Schiene, sagte er, sei die einzig wirksame Alternative zum Pkw. Der Anteil der Nutzer, die aus dem Auto in die Bahn stiegen, liege bei 40 Prozent, der Bus erreiche hier nur fünf Prozent. Einige grundlegende Erkenntnisse seien bei der Einführung des Systems zu berücksichtigen gewesen: Attraktiv seien direkte Verbindungen, und der größte Kundenmarkt befände sich im Umland. Dabei sei es für die Fahrgäste vollkommen uninteressant, ob ein Schienenfahrzeug sich nach den Regeln der Betriebsordnung für Straßenbahnen (BOStrab) oder der Eisenbahnbetriebsordnung (EBO) bewege. Auch interessiere es den Menschen in der Bahn nicht, ob diese mit Gleich- oder Wechselstrom angetrieben werde. Schließlich sei es ihm auch absolut egal, welche Kommune für den Verkehr zuständig sei.

Ludwig: »Besonders schwierig war es, die technischen Welten zusammenzubringen.« Wäre es nach den Ingenieuren bei der

Regionalverkehr ■ Mai 2008

Seite 3/3



Gastredner waren unter anderem der ehemalige Bundesumweltminister Professor Dr. Klaus Töpfer und Dr.-Ing. E.h. Dieter Ludwig, der ehemalige VDV-Präsident und Geschäftsführer der kommunalen ÖPNV-Anbieter in Karlsruhe.

Bahn gegangen, gäbe es keine Zweisystemstadtbahnen, weil so etwas technisch nicht möglich sei. Ludwig: »Wir hatten mehr als 100 einzelne Probleme. Wir haben sie alle gelöst.« Die Leichtbaurichtlinien halfen zu Fahrzeugen, die zwischen den Zentren als schnelle Eisenbahnen und in den Zentren als flexible Straßenbahnen fahren können. Angefangen habe man schließlich Anfang der 1990er Jahre mit der Strecke Karlsruhe – Bretten, auf der 1991 weniger als 2000 Kunden am Tag unterwegs waren. Ausgewählt worden sei diese Strecke, weil hier im Fall des Scheiterns der geringste Schaden zu beklagen gewesen wäre. Tatsächlich fuhren hier 1993 bereits 8000 Menschen am Tag, heute sind es mehr als 16.000.

Eine ähnlich positive Entwicklung gab es auf der Strecke nach Pfinztal, auf der die Nachfrage von 4000 auf 25.000 Fahrgäste wuchs. Parallel dazu stiegen die Einwohnerzahlen, siedelte sich Gewerbe an. Verbunden damit war ein deutlicher Anstieg bei den Grundstückspreisen. Ludwig: »Leider können wir den nicht abschöpfen.« Er verwies dazu auf Finanzierungsmodelle im Ausland, bei denen die Verkehrsträger vor dem Ausbau der Schienenanbindung zunächst Grundstücke an der Trasse kaufen, um diese nach der Einrichtung der Bahn wieder zu verkaufen. Aus der Differenz werde dann die Erweiterung des Angebots bezahlt.

Ein weiterer Nutzer von INIT-Produkten ist das Unternehmen Trent Barton im britischen Nottingham, dessen Busse mit dem Proxmobil ausgestattet wurden, einem Kundenterminal zum berührungslosen Check-in und Check-out. Außerdem erhalten die Fahrer Unterstützung durch Evendsmart, einen kompakten Fahrscheindrucker mit integriertem Bordrechner, der sowohl über einen Hochleistungsthermodrucker für den Verkauf herkömmlicher Papirtickets als auch über eine Leseeinrichtung für berührungslose SmartCards verfügt. Ian Morgan, Commercial Director des Busbetreibers, sprach zu dem Thema »Wie man im ÖPNV Geld verdienen kann«. Der Privatbetrieb erreichte im vergangenen Jahr einen Gewinn vor Steuern von umgerechnet 8,5 Millionen Euro. Erreicht wurde dies mit 922 Mitarbeitern, 270 Bussen und 32,5 Millionen Kunden. Er sagte: »Wir verkaufen das Ankommen, nicht das Fahren. Und das müssen wir besser tun als die Konkurrenz.« Jede Linie sei eine Marke für sich, die Kunden kauften also ein Markenprodukt.

Morgan: »Mit Werbung erreichen wir die Köpfe, mit Markenpflege erreichen wir die Herzen.« Fünf wesentliche Elemente müssten dabei erfüllt sein: Verlässlichkeit, Freundlichkeit, Sauberkeit, Komfort und Preiswertigkeit. Letzteres bedeute keineswegs, billig sein zu müssen. Auf manchen Linien sei man teurer als Wettbewerber, aber dennoch erfolgreicher. Besonderen Wert lege man auf die Auswahl der Fahrer: »Wer bei uns Busfahrer werden will, muss Menschen mögen. Fahren lernen kann jeder.« Mit Mentoren und regelmäßigen Schulungen werde dies unterstützt. Hinzu komme ein Unternehmensleitsatz: »Wenn unsere Fahrer die Kunden als Individuen behandeln sollen, müssen wir unsere Fahrer als Individuen behandeln.«

Marktforschung durch Dritte gehöre ebenso wie die ständige Qualitätskontrolle zum Konzept. Um die Identität zu stützen, gibt es keine Fremdwerbung auf den Bussen. Morgan: »Das ist unser Produkt.« Auch zeige man den Kunden, was man leiste. So seien ständig mobile Reinigungsteams unterwegs, die die Fahrzeuge auch während des Betriebs säubern. Und schließlich gibt es eine Geld-zurück-Garantie. Wer mit der Leistung unzufrieden ist, erhält den Fahrpreis erstattet. Seit 14 Jahren. In Anspruch genommen wird dieses Angebot praktisch nicht.

Zum Abschluss des Kolloquium erläuterte Jarl Eliassen »Wie man ein innovatives ÖPNV-Angebot gestaltet und dabei das Umland integriert«. Der Managing Director von Trafikanten AS in Oslo erläuterte die Möglichkeiten der Fahrgastinformation, die im Bereich seines Unternehmens mithilfe von INIT verwirklicht werden. Er sprach von 1000 Bussen und Straßenbahnen und 250 Haltestellen, die mit Anzeigegeräten ausgestattet werden. Zudem seien die Abfahrten an 3000 Haltestellen »in Echtzeit« über das Internet abrufbar. Als eine Besonderheit des mit INIT entwickelten Konzepts nannte er die Routenplanung, wie sie über das Internet angeboten wird. Denn der ÖPNV-Routenplaner enthält nicht nur Angaben für die Strecken, die mit Bus und Bahn zurückgelegt werden. Wie bei Navigationssystemen im Auto wird der Weg von Haustür zu Haustür dargestellt. In Verbindung mit den Echtzeitinformationen über die Abfahrten erhält der Fahrgast so eine Routenplanung auf Pkw-Niveau. Eine Antwort also auf die Frage, die INIT-Chef Greschner zum Abschluss seines Vortrags stellte: »Wie können wir Sie in die Zukunft der Mobilität begleiten?«