

WAS MACHEN DIE GESCHÄFTE ... HERR GRESCHNER?

WELT AM SONNTAG | NR. 42 | 15. OKTOBER 2017

„Sie zeigen Ihre Hand vor und zahlen darauf 20 Euro ein“

Init war eines der letzten Unternehmen, die den Sprung an den Neuen Markt schafften. Gottfried Greschner hatte die Karlsruher Firma 1983 als Universitäts-Spin-off gegründet und 2001 an die Börse gebracht. Der promovierte Ingenieur machte die heute im SDax notierte Init SE zum weltweit führenden Anbieter von IT-Lösungen für den öffentlichen Personennahverkehr, der Software von der Betriebssteuerung bis zur Ticket-Abrechnung liefert.

VON CHRISTIAN EULER

WELT AM SONNTAG: Herr Greschner, wie oft fahren Sie mit der Bahn oder dem Bus zur Arbeit?

GOTTFRIED GRESCHNER: Wenn ich innerhalb Deutschlands reise, fahre ich mit der Bahn. Zur Arbeit ist der Weg zu kurz, da nehme ich gelegentlich auch das Fahrrad. Auf dem Weg zu unseren Kunden fahre ich regelmäßig mit der Straßenbahn oder dem Bus und spreche mit dem Fahrer. Dann gehe ich zu den Haltestellen und schaue mir an, ob die Busse so ankommen wie von uns prognostiziert und wie zuverlässig die Anzeigen liefern.

Wie oft gibt es Verbesserungsbedarf?

Meine eigene Einschätzung deckt sich mit zwei Untersuchungen, die wir in Karlsruhe und München durchgeführt haben. Dort haben wir die Fahrgäste gefragt, wie zufrieden sie mit unseren Echtzeitinformationen sind und ein sehr positives Feedback bekommen. Aber die Kunden werden anspruchsvoller und wir arbeiten daran, die Genauigkeit der Prognosen weiter zu verbessern.

Wie sieht der öffentliche Personennahverkehr von morgen aus?

Der Trend geht zu multimodalen Angeboten. Sie werden von einem autonom fahrenden Kleinbus zu Hause abgeholt und



WIR WERDEN MIT EINEM KGV VON NUR 19 BEWERTET. DA STIMMT ETWAS NICHT

GOTTFRIED GRESCHNER, VORSTANDSVORSITZENDER INIT

zur Straßenbahnhaltestelle gebracht. Dort steigen Sie um und fahren bis zur Zielhaltestelle. Am Ziel entscheiden Sie sich spontan dafür, das letzte Stück mit dem Fahrrad zurückzulegen. Die ganze Reise wird auf einfachste Weise über Ihr Smartphone unterstützt: Es ruft den autonomen Bus, weist Sie auf die Ausstiegshaltestelle hin, gibt Ihnen Wetterinformationen und bucht das Fahrrad für die letzte Wegstrecke. E-Ticketing, also das Bezahlen mit der Smartcard oder dem Smartphone, wird rasant wachsen.

An welchen neuen Produkten arbeiten Sie gerade?

Wir entwickeln ein extrem einfaches Bezahlsystem. Beim Einsteigen aktivieren Sie nur die App in Ihrem Smartphone. Sie können umsteigen, so oft Sie wollen, und fahren immer zum günstigsten Tarif. Noch einfacher wird es, wenn wir mit der Hand-ID Erfolg haben. Wir arbeiten an einem System, das eine Hand mithilfe von Infrarot eindeutig identifizieren kann. Unsere Vision ist, dass Sie Ihre Hand an einer Ver-

kaufsstelle vorzeigen und darauf beispielsweise 20 Euro einzahlen. Wenn Sie die Straßenbahn betreten, halten Sie Ihre Hand vor das Lesegerät und bekommen zunächst den Maximalpreis der Bahnlinie abgebucht. Steigen Sie früher aus, präsentieren Sie Ihre Hand nochmals und erhalten das zu viel gezahlte Geld gutgeschrieben.

Reicht das, um weltweit führender Anbieter von IT-Lösungen für den ÖPNV zu bleiben?

Der Markt für gute Software-Entwickler ist sehr umkämpft. Daher investieren wir stark in unsere Forschungs- und Entwicklungsabteilung. Allein im vergangenen Jahr waren es insgesamt 29 Millionen Euro, davon fünf Millionen Euro außerhalb von Kundenprojekten. Zudem schauen wir nach Unternehmen, an denen wir uns beteiligen oder die wir ganz übernehmen – wie zum Beispiel die Hamburger HanseCom, die den Großteil der Fahrgeldeinnahmen deutscher Verkehrsbetriebe verwaltet. Aktuell haben wir zwei Übernahmen im Auge, die wir in diesem Jahr noch abwickeln wollen.

Im Ausland läuft es nicht überall rund, der asiatische Markt etwa bringt immer noch keine Erträge. Wann kommt der erste Auftrag?

Wir wollen vor allem in Singapur und Hongkong Aufträge gewinnen, die ersten Pilotprojekte sind erfolgreich abgewickelt. Wir rechnen noch in diesem Jahr mit einem Auftrag. Die Erschließung kostet zwar viel Geld, wird sich aber mittelfristig lohnen. Das über mehrere Jahre verteilte Auftragspotenzial liegt bei mehreren 100 Millionen Euro. In China haben wir bereits erste Anfragen aus Shenzhen und Shanghai.

In welchen weiteren Ländern wollen Sie Fuß fassen?

In Frankreich haben wir mit einem ersten Projekt einen Fuß in der Tür und wollen dort stärker werden. Leider macht uns die Sprache das Leben schwer, mit Englisch kommen wir nicht weit. In Italien hatten wir bereits vor ein paar Jahren versucht, Fuß zu fassen. Nach zwei, drei Jahren haben wir uns aber zurückgezogen, weil wir feststellen mussten, dass das kein Markt für uns ist. Die Preise sind zu niedrig, und die Verkehrsbetriebe investieren nicht die Beträge, wie wir sie

aus Deutschland, den USA oder anderen Ländern kennen.

Seit die Init-Aktie Mitte 2015 ein Allzeithoch markiert hatte, ging es kontinuierlich bergab. Haben die Anleger Ihre Story nicht verstanden?

Ich bin mit dieser Entwicklung nicht zufrieden. Wir haben sehr viel Kapital in Forschung und Entwicklung und die Erschließung neuer Märkte investiert und mussten deshalb die Dividende kürzen. Das hat die Aktionäre wohl etwas verärgert. Fundamental sehe ich keinen Grund für diese Entwicklung. Ich verstehe überhaupt nicht, warum unser Wettbewerber IVU Traffic ein Kurs-Gewinn-Verhältnis von fast 60 zugestanden bekommt und wir mit einem KGV von nur 19 bewertet werden. Da stimmt etwas am Börsenkurs oder mit unserer Investor-Relations-Abteilung nicht.

Wie steuern Sie gegen?

Wir haben einen neuen Finanzchef geholt, der aktiver vorgeht. Natürlich sind wir ein deutsches Unternehmen, das nicht mit hochfliegenden Plänen arbeitet wie die Amerikaner, und wollen am Boden bleiben – trotz unserer hervorragenden Wachstumsperspektiven. Zugleich arbeiten wir in der Produktion und bei unseren Zulieferern an Kosteneinsparungen und schauen, wo wir in unserer Belegschaft sparen können.

Klappt das ohne Stellenstreichungen? Einen Personalabbau sehe ich nicht, allenfalls Verschiebungen zwischen den Märkten.

Zusammen mit Ihrer Frau halten Sie 42 Prozent der Anteile. Bei welchem Kurs würden Sie schwach werden?

Momentan haben wir nicht die Absicht zu verkaufen. Wäre unsere Aktie mit dem gleichen Kurs-Gewinn-Verhältnis bewertet wie IVU Traffic, würde ich es mir allerdings überlegen.