

# Das Ganze ist mehr als die Summe seiner Teile



## Interview mit Matthias Kühn, Vorstand der init SE, über Geschichte und Pläne der INIT Gruppe und des Tochterunternehmens HanseCom

**Nahverkehrs-praxis:** Herr Kühn, vor genau 20 Jahren ist die init innovation traffic systems SE an die Börse gegangen und hat seither große Erfolge erzielt. Deshalb an dieser Stelle zuallererst ganz herzliche Glückwünsche. Wie war die Entwicklung der init SE in diesen Jahren und wo steht sie heute?

Kühn: Man kann mit Fug und Recht sagen, dass der Börsengang die INITial-Zündung für unseren heutigen Erfolg war. Er hat uns das Kapital verschafft, aus eigener Kraft zu wachsen.



### Matthias Kühn, Vorstand der init SE

Die Erschließung des nordamerikanischen Marktes wäre ohne diese Mittel niemals möglich gewesen, bildete jedoch die Grundlage für unsere erfolgreiche Internationalisierungs-Strategie. Parallel haben wir unser Produktspektrum konsequent ausgebaut, um für unsere Kunden die Vorteile des technologischen Fortschritts nutzbar zu machen, aber auch um immer umfangreichere integrierte Lösungen anbieten zu können. Denn genau darin sehen wir einen klaren Wettbewerbsvorteil der INIT, die zu einer leistungsstarken Unternehmensgruppe gewachsen ist.

**Nahverkehrs-praxis:** Zu dieser Gruppe gehört ja auch die 100-prozentige Tochtergesellschaft HanseCom Public Transport Ticketing Solutions GmbH. Was waren 2016 die Gründe für den Erwerb der HanseCom?

Kühn: Die HanseCom passte perfekt in unsere oben erläuterte Wachstumsstrategie. Als führender Anbieter von Vertriebs- und Kundenmanagementsystemen verstärkte sie unsere wegweisende Rolle im Ticketingbereich. Mit ihrem SAP-basierten System und einer damals 35%igen Marktabdeckung von HandyTicket Deutschland brachte die HanseCom sowohl eine starke Marktposition als auch weiteres Wachstumspotenzial in den Konzern ein. Dieses erschließen wir nun gemeinsam weiter – mit der Vernetzung und Optimierung unserer Produkte und mit dem internationalen Vertrieb der HanseCom Lösungen. Wir haben zum Beispiel gerade die erste Mobile Ticketing Lösung der HanseCom in die USA verkauft.

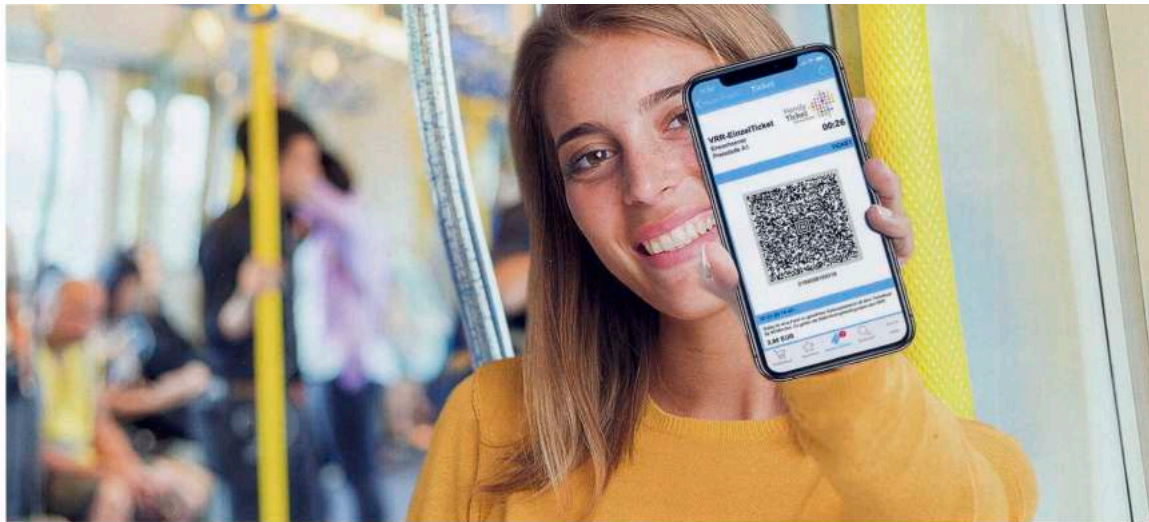
**Nahverkehrs-praxis:** PT<sup>®</sup>nova als innovatives Vertriebshintergrundsystem ist ein elementarer Baustein für viele große und mittlere Verkehrsunternehmen in Deutschland. Wann kommt der Schritt hierfür ins europäische Ausland bzw. in die starken Märkte der INIT, z.B. in den USA und Kanada?

Kühn: Wien hat PT<sup>®</sup>nova bereits umfänglich im Einsatz und das weitere Wachstum im Ausland ist gut vorbereitet. Wir sind da sehr optimistisch.

**Nahverkehrs-praxis:** Aus heutiger Sicht hat sich der Zukauf der HanseCom offenbar gelohnt?

Kühn: Absolut. Das engagierte Team der HanseCom konnte ein beeindruckendes Wachstum erzielen. Mit der Stabilität der INIT Gruppe im Rücken konnte die Hansecom viele PT-Bestandskunden auf die neue Generation des Vertriebssystems umstellen, zahlreiche Neukunden für HandyTicket Deutschland gewinnen und erschließt nun für die INIT Gruppe weiteres Wachstumspotenzial, – zum Beispiel mit der Entwicklung einer MaaS-Plattform oder einer cloud-basierten Ticketing-Plattform.

**Nahverkehrs-praxis:** Zu den wesentlichen Produkten der INIT zählen umfassende Ticketingsysteme und bei der HanseCom das Handy-Ticketing. Wie passt das zusammen?



Für HandyTicket Deutschland gibt es die ersten internationalen Erfolge, z.B. in den USA (Bild: HanseCom).

Kühn: Das passt sehr gut zusammen, denn es ergänzt sich nahezu perfekt. Das HanseCom Vertriebshintergrundsystem ist SAP-basiert: Ein Angebot, das wir unseren Kunden zuvor nicht machen konnten. Dafür war die HanseCom rein auf Software fokussiert, wohingegen wir sehr leistungsstarke Verkaufsgeräte – von Fahrscheindruckern, über Check-in-Terminals bis zu mobilen und stationäre Ticketautomaten – im Portfolio hatten. Ebenso wie unsere einzigartige und im internationalen Umfeld unerlässliche Kompetenz im Bereich ID-basiertes Ticketing und Open Loop Payments (EMV). HandyTicket Deutschland ist natürlich auch für die INIT Bestandskunden ein attraktives Modell, mit dem sie ihre Vertriebskanäle unaufwändig und kostengünstig erweitern können. Hier sehen wir wie erwähnt auch international die ersten Erfolge. Im Übrigen können über HandyTicket Deutschland erworbene Fahrscheine selbstverständlich auch an INIT Feldgeräten validiert werden. Beispielsweise an unserem Bestseller EVENDpc, dem kombinierten Fahrscheindrucker und Bordrechner.

Durch die Integration der HanseCom in die INIT Gruppe und durch die Vernetzung der Systeme werden sich künftig aber noch ganz andere Möglichkeiten ergeben. Aktuell arbeiten wir z. B. daran, in der HandyTicket Deutschland App auch den aktuellen Besetztgrad der abgefragten Fahrten anzuzeigen. Eine Information, die in der Pandemiezeit sehr wichtig geworden ist (wo gibt es noch viel Platz?) und die nach unserer Einschätzung auch für die Zeit nach Corona mit wieder volleren Fahrzeugen weiterhin wichtig bleiben wird. Kunden, die ein INIT Intermodal Transport Control System (ITCS) einsetzen, können ihren Fahrgästen diesen Service sehr bald anbieten.

**Nahverkehrs-praxis: Zur init SE gehören noch weitere Tochterunternehmen, wie z.B. die INIT Mobility Software Solutions GmbH. Wie stellen Sie da den ganzheitlichen Systemgedanken sicher?**

Kühn: Im Zusammenspiel mit unseren Tochterunternehmen decken wir alle vertrieblichen und betrieblichen Aufgaben eines Verkehrsunternehmens ab und bieten unseren Kunden mit diesem integrierten Ansatz einen echten Mehrwert. Dieser

sichert uns zwangsläufig Vorteile am Markt. Insofern liegt es schon im ureigenen Interesse aller Tochterunternehmen, weiterhin auf diesen Vorteil einzuzahlen.

Natürlich sind dazu immer wieder Abstimmungen nötig, aber dieser Aufgabe stellen wir uns im Konzern gerne. Durch Schulungen und regelmäßige Meetings der Fokusgruppen können wir zudem sicherstellen, dass unsere Kunden weiterhin von abgestimmten Prozessen und Datenflüssen profitieren – und durch das Miteinander entstehen immer wieder auch neue Ideen, die eindrucksvoll belegen, dass das Ganze mehr ist als die Summe seiner Teile.

Das Zusammenspiel aller Tochterunternehmen schafft Lösungen, die unsere Kunden wirklich voranbringen. Damit können wir auf die große Innovationskraft unserer immer stärkeren Unternehmensfamilie bauen.

**Nahverkehrs-praxis: Herr Kühn, vielen Dank für das Gespräch.**

Das Interview führte Ulrich Sieg für die Nahverkehrs-praxis.

### **Info** HanseCom Forum diskutiert Chancen und Lösungen eines modernen ÖPNV

Das HanseCom Forum, der Branchentreff im ÖPNV, ist zurück. Unter dem Motto „It's my ride: meine Mobilität bestimme ich!“ diskutieren am 4. und 5. November Experten aus Mobilitätsunternehmen, Wissenschaft und Wirtschaft in Hamburg wieder Trends, Zukunftstechnologien und neue Mobilitätskonzepte.

Die Covid-19-Pandemie geht, die Notwendigkeit der Verkehrswende bleibt. Verkehrsunternehmen stehen dabei in der Pole-Position – müssen sich aber auf einen grundlegenden Wandel einlassen. Der Schlüssel zum Erfolg liegt in der Digitalisierung.

Top-Referenten zeigen, wie aus frischen Ideen zukunftsweisende Projekte werden. Sie geben Einblick in ihre Digitalisierungsstrategien und aktuellen Vorhaben. Zu den diesjährigen Rednern zählen unter anderem Mobilitätsexperten der Stadtwerke Krefeld und Heilbronn sowie der Verkehrsunternehmen BSM, Hochbahn und Wartburgmobil.

Weitere Informationen und Anmeldung unter:  
<https://hansecom.com/hansecom-forum/>