

- Offener Brief -

Sehr geehrter Herr Dr. Grundmann,

Sie haben in Ihrem Mitarbeiterbrief vom 9. Juli 2008 u. a. über die geplanten Änderungen der I MO Infrastructure Networks informiert. Einige Formulierungen in Ihrem Schreiben fordern uns zu Klarstellungen und Kommentaren, aber auch zu weitergehenden Fragen heraus:

Nach Ihrer Auffassung *"liegt ein klassisches Unterscheidungsmerkmal im Produktgeschäft bei der RA, während EL und TK stark vom Systemgeschäft und der komplexen Projektabwicklung geprägt seien"*. Wir sind von Ihrer Analyse überrascht und haben eine eher gegenteilige Einschätzung. Die ehemalige Rail Automation betreibt zwar auch ein Produktgeschäft, der eindeutige Schwerpunkt liegt aber tatsächlich in der Projektabwicklung komplexer Bahnautomatisierungs- und Betriebsführungssysteme für Mainline, Mass Transit und Cargo. Beispiele wie Dorset, HSL Zuid, TRA, Delhi, JJ Line, EStW Frankfurt, Beijing und andere sind Ihnen sicher bekannt, aber auch ATS New York, VAG Rubin mit seinem auf der Welt einzigartigen fahrerlosen Misch-Betrieb oder das zuletzt gewonnene Betriebsführungssystem Toronto sind in diesem Zusammenhang zu nennen.

Oder müssen wir Ihre Ausführungen so interpretieren, dass sich die RA im Rahmen einer strategischen Neuausrichtung zukünftig nur auf das Produktgeschäft beschränken soll?

Sie beschreiben weiterhin den *"Mangel an Plattformen und Kompetenzen für komplexe Integrationsprojekte im Bereich der Telekommunikation des Bahnsektors"*. Halten Sie dies für das zentrale Problem der RA? Aus unserer Sicht ist die Telekommunikation ein zwar wichtiges, aber dennoch ein Randthema unseres Geschäfts. Wenn wir Ihre Plattform-Aussage auch auf unser Kerngeschäft in der Leit- und Sicherungstechnik beziehen, dann fragen wir uns, welche Mängel Sie an Plattformen wie Sicas, Simis IS und Simis D ausmachen?

Sie erwarten *"Zukunftschancen bei der gestarteten Neuentwicklung im Bereich ETCS (European Train Control System) als Komponente eines einheitlichen europäischen Eisenbahnverkehrsleitsystems"*. Hier möchten wir hervorheben, dass es sich bei ETCS – wie der Name schon sagt – nicht um eine Komponente, sondern um ein System handelt, und zwar um ein Sicherungs- und kein Leitsystem. Demnach werten wir es als Gerücht, dass die Auflösung der Fachabteilung TC bevorsteht.

Wie schätzen Sie darüber hinaus die Zukunftschancen unseres originären Kerngeschäfts der Leit- und Sicherungstechnik ein, also der Stellwerkstechnologie inklusive der strecken- und fahrzeugseitigen Ausrüstung? Die ehemalige TS RA ist in diesem Bereich Marktführer, weltweit der größte Hersteller sicherer Stellwerkstechnik und als einziger Anbieter in der Lage, Anlagen im obersten Komplexitätssegment mit einer sehr hohen Anzahl von Stelleinheiten zu liefern. Wir halten dies für ein Alleinstellungsmerkmal, das in ihrem Schreiben leider keine Erwähnung findet.

Sie schreiben weiter: *"Die RA-Mannschaft bemüht sich intensiv um Internationalisierung des Geschäfts, um die starke Abhängigkeit von den Bahngesellschaften in den Heimatmärkten Deutschland, Österreich und der Schweiz zu verringern. Ein Erfolg hat sich bisher nur teilweise eingestellt"*. Wir fragen uns, warum hier internationale Projekte kleingeredet werden? Wir haben sehr erfolgreich viele Projekte unterschiedlichster Größenordnungen im Ausland abgewickelt und verweisen noch einmal auf die oben angeführten Beispiele.

Der durchaus sichtbare Erfolg im Ausland ist allerdings gerade in den letzten Monaten stark eingebrochen. Nach unserer Einschätzung ist ein maßgeblicher Grund dafür die Korruptionsaffäre, die die Vergabestrategie vieler Kunden nicht unerheblich beeinflusst. Das Compliance-Programm der Siemens AG findet zwar in Fachkreisen hohe Anerkennung, in vielen Ländern hat sich aber aufgrund zurückhaltender Kommunikationspolitik der ramponierte Ruf der Siemens AG in der öffentlichen Meinung noch nicht wieder merklich verbessert - unter solchen Voraussetzungen werden noch so gute Angebote nur schwerlich zum Auftrag. Wir sollten nun unverzüglich das Bülberhemd ausziehen und unsere Erfolge und Kompetenzen wieder klar

herausstellen. Stellen Sie sich selbst mit einer überzeugenden Kommunikation nach innen und außen an die Spitze der Treiber, die erfolgreich sein wollen und sorgen Sie damit für neues Selbstvertrauen und Selbstbewusstsein!

Eine weitere Verstärkung unseres Standbeins im nicht-deutschsprachigen Markt ist zweifellos die richtige Strategie. Das darf uns auf der anderen Seite aber auch nicht dazu verleiten, unsere Stärken im DACH-Markt leichtfertig aufs Spiel zu setzen. Nur weil die Bahn ihre Auftragsvergabestrategie geändert hat und künftig auch regionale mittelständische Unternehmen berücksichtigt, müssen wir nicht den „Schwanz einziehen“ und das Terrain schmollend anderen überlassen. Wir haben eine starke Stellung in Deutschland – als Unternehmen, als Technologielieferant und als kompetenter Partner einer DB AG, die sich in den letzten Jahren an vielen Stellen ihrer eigenen technischen Kompetenz amputiert hat.

Außerdem halten wir hier kein Entweder-oder, sondern eine clevere sowohl-als-auch-Strategie für richtig.

Was wir allerdings vermissen, ist positive Pressearbeit Ihrerseits. Wir lesen in Ihren Mitarbeiterbriefen Problembeschreibungen, die seit Jahren bekannt sind und sich seit Jahren stets wiederholen. Was fehlt, sind kommunizierte Lösungsansätze, die Zuversicht und Optimismus verbreiten und neuen Mut und Motivation bei den Beschäftigten entstehen lassen. Sie beschreiben den rauen Wind, der uns entgegen bläst. Dieses Gefühl ist bei jedem angekommen. Jetzt sollte es heißen: "Wir können dem Wind nicht befehlen, aber wir können Segel setzen!"

„Yes, we can“

Mit freundlichen Grüßen

AUB-Gruppe am I MO-Standort Braunschweig