

IDEEN-SKIZZE FÜR EINE „INTELLIGENTE“ SCHIENENFAHRZEUG-FAMILIE VORSCHLÄGE FÜR DIE PROJEKTENTWICKLUNG

In mehreren Denkschriften zeige ich das Potenzial der Eisenbahn im 21. Jahrhundert sowie Anwendungsmöglichkeiten für eine „intelligente“ Schienenfahrzeug-Familie in der Welt und insbesondere in Nordamerika auf. Derjenige Hersteller, der diese Ideen zuerst aufgreift, hat beste Chancen, Weltmarktführer in Eisenbahn-Systemtechnik zu werden.

Hierbei möchte ich gerne helfen. Wie die weitere Projektentwicklung aussehen kann, ist in den nachstehenden „Meilensteinen“ beschrieben.

1. Meilenstein: Ich führe mit einem interessierten Schienenfahrzeug-Hersteller ein erstes Kennenlern- bzw. Akquisitionsgespräch. Dabei unterbreite ich ein Beratungsangebot, das geeigneterweise die folgenden Komponenten beinhaltet:

- *Konfiguration der „intelligenten“ Schienenfahrzeug-Familie (Typen, technische Merkmale, funktionale Anforderungen, Datenblätter, Zeichnungen, Illustrationen u.a.m.);*
- *Abschätzung des weltweiten Marktpotenzials, insbesondere der Systemkosten-Schwelle, unterhalb derer die Nachfrage nach Eisenbahnmateriale (Fahrzeuge samt Infrastruktur) signifikant steigt;*
- *Ermittlung des beim Hersteller bzw. bei strategischen Partnern vorhandenen Knowhows;*
- *Empfehlungen für strategische Partnerschaften (Ingenieure, Technologien, Komponenten, ganze Firmen) / Empfehlungen für evtl. Firmen-Zukäufe;*
- *Abschätzung der erforderlichen Entwicklungskosten bis zur Marktreife und der voraussichtlichen Entwicklungsdauer;*
- *Abschätzung der erforderlichen Fertigungskapazitäten / Empfehlungen für geeignete Fertigungsstandorte.*
- *Beratung bei der weltweiten Vermarktung, soweit gewünscht bzw. erforderlich.*

2. Meilenstein: Der Schienenfahrzeug-Hersteller nimmt (allein oder evtl. zusammen mit strategischen Partnern) diese Consultingofferte an. In diesem Falle bin ich bereit, bei der weiteren Ausarbeitung maßgeblich mitzuwirken.

3. Meilenstein: Der Schienenfahrzeug-Hersteller beabsichtigt tatsächlich, als Entwickler / Produzent / Vermarkter einer „intelligenten“ Schienen-Fahrzeugfamilie aufzutreten. Dann übernehme ich gerne die diesbezügliche Projektleitung – entweder im Auftragsverhältnis als Berater oder durch Eintritt in das Unternehmen.

Weiden i.d.OPf. / November 2012 / Hansjörg Bohm
Sämtliche Urheberrechte vorbehalten.