



20 Aussteller des Freistaats präsentieren zur CeBIT ihre Neuheiten auf dem sächsischen Gemeinschaftsstand in Halle 4.

Foto: pd

# Sachsen zeigen auf CeBIT Flagge

Unternehmen des Freistaats mit bisherigem Messeverlauf zufrieden

**Hannover.** „Nicht in Ordnung“, sagt Bernd Schindler knapp in das kleine Mikrofon. Und lächelt wenig später trotzdem zufrieden: Auf seinem Display wird jetzt angezeigt, dass das Waschmittel-Regal aufgefüllt werden muss. Nicht nur das: „Die Zahl der fehlenden Pakete kann gleich online an den Einkauf weitergeleitet werden“, erklärt der Entwicklungschef der Dresdner Media-Interface GmbH. Der Ingenieur steht allerdings nicht wirklich in einem Großhandelslager, sondern im kleinen Abteil seiner Firma auf dem sächsischen CeBIT-Gemeinschaftsstand. Die Dresdner präsentieren dort sprachgesteuerte Prüf- und Dialogsysteme. Auf einem mobilen Mini-Computer sind Kontrollabläufe oder Kommissionier-Anweisungen gespeichert. Der Anwender kann sie sich über den Kopfhörer seines Headsets anhören und die einzelnen Schritte direkt vor Ort über das eingebaute Mikrofon bestätigen. Oder eben Fehler und Mängel aufnehmen – eine Spracherkennungssoftware erstellt ein sofort ausdrückbares Protokoll. „Der große Vorteil ist, dass der Nutzer immer die Hände frei hat und

nicht umständlich mit großen Listen und Stift hantieren muss“, sagt Schindler. In der Praxis bewährt sich das System bereits bei einem Automobil-Logistiker, dessen Angestellte damit Daten und eventuelle Schäden zu transportierender Neuwagen aufnehmen. Demnächst, erzählt Schindler, laufe zudem ein Pilotprojekt bei einem großen Lebensmittel-Einzelhändler an. In dessen Lager sollen die Lieferungen an einzelne Filialen auch mit der Media-Interface-Lösung zusammengestellt werden.

Auf der CeBIT will Schindler vor allem „vorstellen, was wir tun“. Mit spontanen Aufträgen rechnet der ruhige Vollbarträger eher nicht – „auch wenn der sächsische Ministerpräsident bei seiner Stippvisite ganz angetan war“. Damit sich der Messe-Besuch trotzdem lohnt, haben Schindler und sein Team bereits im Vorfeld Termine mit potenziellen Kunden vereinbart.

Dafür ein Forum und ein angenehmes Umfeld zu schaffen, ist genau die Aufgabe, der sich Gerald Brendler und sein Team am Gemeinschaftsstand verschrieben haben. „Die Resonanz ist vielleicht nicht ganz so groß wie in den

vergangenen Jahren“, sagt der Projektleiter der Wirtschaftsförderung Sachsen. Immerhin ziehen in der Halle 4, in der der Freistaat sich in Mildgrün präsentiert, Magneten wie der Software-Hersteller SAP oder der Computer-Riese IBM das Interesse der Besucher auf sich. „Dafür ist aber die Qualität der Kontakte deutlich höher“, sagt Brendler. Soll heißen: Wer an den Stand kommt, hat durchaus ein konkretes Anliegen, das er mit einem der 20 Aussteller besprechen will.

Diese Entwicklung bestätigen auch Julian Luckenbach und Tom Wackernagel, die für die Leipziger EDV-Systemberatung Mahlberg auf der CeBIT präsent sind. „Wir können hier schon konkret Dinge besprechen, die Hand und Fuß haben“, sagt Luckenbach. Das schlage sich auch spürbar in den Zahlen nieder: „Wir werden in diesem Jahr deutlich mehr Projektgeschäfte verzeichnen können als 2005“, betont der Manager. Für ihn steht deshalb bereits zur Halbzeit der Messe fest, dass Mahlberg auch im kommenden Jahr wieder auf dem Gemeinschaftsstand vertreten sein wird. Beim Dresdner Unter-

nehmen YellowFox, das in seiner Box eine nur zigarettenstachelgroße und variabel programmierbare Anlage zur Online-Fahrzeugortung präsentiert, ist man mit solch definitiven Aussagen zurückhaltender. Der bisherige Messeverlauf stimme aber „durchaus zufrieden“, heißt es am Stand.

Knut Lösckke dagegen grübelt eher über die Sinnfrage. Seine Firma, der Leipziger IT-Dienstleister PC-Ware, hat längst eine Größe und Marktmacht erreicht, bei der er auf die Wirtschaftsförderer des Freistaats nicht mehr angewiesen ist. Zu einem eigenen, repräsentativen Stand hat sich Lösckke dennoch nicht durchringen können. PC-Ware hat zwar rund 30 Mitarbeiter abgestellt und präsentiert sich gleich mehrfach auf der CeBIT – aber immer unter dem Dach von renommierten Partnern wie Microsoft, Symantec oder Citrix. „Hannover ist das Branchen-Schaukenster“, sagt Lösckke. „Man muss sich eben sehen lassen.“ Die besseren Geschäfte ergäben sich aber „bei Roadshows oder unserer Hausmesse“. Dabeisein wird der Manager bei der nächsten Ausgabe. *Lars Radau*