



Auf einer riesigen Monitorwand am CeBIT-Stand von Microsoft präsentiert MediaLesson Pforzheim von Montag an die Auswertung riesiger Datenmengen zum Kundenverhalten. FOTO: MICROSOFT

JOURNAL

Stumpff Werkstätten sind saniert

**ÖLBRONN-DÜRRN.** Nachdem die Thomas Stumpff Mechanische Werkstätten GmbH, Ölbronn-Dürrn, sich im Juli 2013 gezwungen sah, einen Insolvenzantrag zu stellen, ist es dem Insolvenzverwalter Robert Gebhard aus Karlsruhe gelungen, den Geschäftsbetrieb auf die Vetter Automation Stanz- und Automatisierungstechnik GmbH & Co. KG zu übertragen. Auslöser des Insolvenzantrages war ein großer Forderungsausfall, der zu einer kurzfristig eintretenden Zahlungsunfähigkeit geführt hatte. Da die Insolvenz nicht an den seit 30 Jahren am Markt bewährten Produkten der Thomas Stumpff Mechanische Werkstätten GmbH hing, konnte der Geschäftsbetrieb saniert werden. *pm*

# Digitaler Anker für stationäre Händler

- Der Laden vor Ort hat Chancen im Kampf gegen die Online-Konkurrenz.
- Pforzheimer IT-Firma präsentiert Lösungen unter dem Dach von Microsoft.

GERD LACHE  
PFORZHEIM/HANNOVER

Warnender Hinweis für den etablierten Einzelhandel: „Läden zum Anfassern können bald ihre Türen schließen, falls sie sich nicht auf eine mit Smartphone bewaffnete Kundenschaft sowie neue Ansätze im Handelsmarketing einstellen.“ Das sagt Buchautor Andreas Haderlein zur digitalen Zukunft des stationären Einzelhandels. Und Trendforscher Sven Gábor Jánky (Leipzig) gibt noch eins drauf: Mit Karstadt, Schlecker und Praktiker seien bereits die ersten Verlierer des bisher größten Umbruchs der Branche vom Platz gegangen, außerdem Tausende kleiner Einzelhändler. Was also muss der stationäre Handel, also das Ladengeschäft vor Ort, tun?

Ein mögliches digitales Szenario hat Philipp Bauknecht entwickelt. Auf der am Montag in Hannover beginnenden CeBIT (10. bis 14. März), der weltweit größten Messe für Informationstechnik (IT), macht der Geschäftsführer von MediaLesson Pforzheim am Stand des Softwaregiganten Microsoft deutlich, welche Chancen der Handel hat. Voraussetzung: Offenheit gegenüber Investitionen in die digitale Technik.

Und wie geht's im Laden eines IT-affinen Inhabers zu? Ein Beispiel: Der Kunde betritt das Geschäft, holt sich aus dem Regal die gewünschte Ware und bekommt auf einem Bildschirm ne-



Lagebesprechung bei MediaLesson zur Themenpräsentation auf der IT-Messe CeBIT in Hannover (von links): Geschäftsführer Petra Schneider und Philipp Bauknecht sowie Mitarbeiter Kai Ehret, Andreas Breuninger und Manuel Gutekunst. FOTO: SEIBEL

## Pforzheimer Unternehmen setzt auf der CeBIT Microsoft in Szene

„Dieses Jahr wird's richtig spektakulär“, kündigt Philipp Bauknecht das Geschehen am CeBIT-Stand von Microsoft in Hannover an. Der Geschäftsführer des **Pforzheimer IT-Unternehmens MediaLesson** hat zum dritten Mal in Folge den Auftrag des weltgrößten Softwaregiganten erhalten, ein Thema für die Messe-Präsentation zu entwickeln und umzusetzen. Auf knapp 160 Quadratmetern Fläche wird Bauknecht dem Publikum „Liveszenarien“ vorführen. Der gesamte Microsoft-Stand ist mehr als 3000 Quadratmeter groß. „Datability“ lautet in diesem Jahr das Leitthema,

mit dem das Pforzheimer Unternehmen die Fachbesucher für Microsoft begeistern will. „Datability ist ein Kunstwort, das sich aus Big Data und Responsibility zusammensetzt“, erklärt Bauknecht. Es gehe darum, die aus verschiedenen Quellen zusammengetragenen großen Datenmengen (Big Data) verantwortungsvoll (responsibility) einzusetzen. Dies will MediaLesson anhand eines **Themenparks für den stationären Einzelhandel** demonstrieren (siehe nebenstehenden Bericht). Sämtliche Präsentationen am Microsoft-Stand seien in Echtzeit: „Nichts wird simuliert“, erklärt Bauknecht. Zur optischen Darstellung wird eine 16,5

Meter breite Monitorwand installiert. Die CeBIT in Hannover (10. bis 14. März) gilt als **weltweit größte Fachmesse** für Informationstechnik (IT). MediaLesson wurde 2002 gegründet und hat derzeit zwölf Beschäftigte. Fünf davon haben als Team knapp drei Monate an dem Microsoft-Messeprojekt gearbeitet. MediaLesson ist bereits seit 2007 für den Softwaregiganten tätig. Unter anderem organisiert das Unternehmen auch das jährlich stattfindende **Programmierertreffen „Hackathon“** von Microsoft in der Goldstadt.

[www.medialesson.de](http://www.medialesson.de)



benannt sofort angezeigt, welches Zubehör und welcher Service noch zu bekommen sind.

Eine Kamera registriert den Kaufprozess und meldet die Daten an einen Zentralrechner, der sie sogleich in eine Verkaufsstattistik einpflegt. Außerdem wird die elektronische Lagerhaltung

über den Wareneingang informiert. Weitere Kameras im Ladengeschäft – ohne Personenerkennung – erfassen die Kundenfrequenz an den verschiedenen Verkaufspunkten. Ziel: Die Geschäftsleitung zeitnah zu informieren, wie attraktiv die einzelnen Präsentationsflächen und wie begehrt die Produkte sind.

Die Kontrolle der Warenbewegung ist nicht an einen Ort gebunden. Bauknecht: „Die Daten können bequem von zu Hause aus abgerufen werden.“ Dazu hat MediaLesson eine Storemanager-App (Software) entwickelt, mit der sich der Chef alle relevanten Daten aufs Tablet laden kann. Bezahl wird im digitalisierten

stationären Handel freilich nicht in bar. Das Verkaufspersonal ist mit leistungsfähigen Tablets ausgestattet, die ihnen von jeder Stelle des Geschäfts aus das Kassieren ermöglichen. Ausstattungsmerkmale: Kreditkartenlesegerät und Barcode-Erfassung sowie ein Akku mit 18 Stunden Laufzeit. „Mobile Checkout“ nennt Bauknecht dieses fliegende Abkassieren.

Dies reiche jedoch nicht, um nachhaltigen Erfolg zu garantieren: „Einkaufen beim stationären Handel muss erlebnisorientiert sein“, sagt Bauknecht. So sieht's auch Klaus Cholewa vom Deutschland-Management des schwedischen Einrichtungskonzerns Ikea: „Läden werden nicht mehr überwiegend Orte des Kaufens sein, sondern vielmehr Orte der Inspiration, des Erlebnisses, des Entertainment. Es wird verstärkt darum gehen, in Läden die Haptik von Produkten zu inszenieren.“

Mehr noch, macht Bauknecht deutlich: „Zur Kundenbindung ist es unerlässlich, soziale Medien einzubinden. Das emotionale Element ist wichtig.“ Auch hier hat MediaLesson für den Microsoft-Stand in Hannover eine Live-Präsentation entwickelt: Aus Plattformen wie Facebook, Twitter und Co. greift eine spezielle Software die einzelnen Veröffentlichungen über das Unternehmen ab und wertet gleichzeitig aus, ob die Inhalte positiv oder negativ sind. „Das Ganze wird optisch als Fieberkurve dargestellt und das Management kann sofort entsprechend auf die Ergebnisse reagieren“, sagt der MediaLesson-Geschäftsführer.

Ist dieser digitale Aufwand nur für die Großen der Branche möglich? „Nein. IT bietet auch dem kleinen Einzelhändler in Pforzheim genügend Möglichkeiten“, sagt Bauknecht. Und vor allem: In modifizierter Form könne das Prinzip auch in industriellen Betrieben angewendet werden.

ZAHL DES TAGES

6000

**Flugzeuge** aus der A320-Familie hat der Flugzeughersteller Airbus inzwischen ausgeliefert. Gestern übergab das Unternehmen in Hamburg das 6000. Exemplar in einer feierlichen Zeremonie an die Fluggesellschaft Air Arabia. Mit dieser Zahl an ausgelieferten Flugzeugen ist die A320-Baureihe in ihren verschiedenen Varianten eines der erfolgreichsten Mittelstrecken-Flugzeuge überhaupt. *dpa*



Airbus übergab das 6000. Flugzeug der A320-Baureihe an Air Arabia. FOTO: HITU

LBBW: Entlastung im Prozess möglich

**STUTTGART.** Im Prozess gegen mehrere ehemalige Vorstände der Landesbank Baden-Württemberg (LBBW) vor dem Landgericht Stuttgart zeichnet sich in Teilen der Anklage eine Entlastung ab. Der Vorsitzende Richter hatte sich zuvor vorläufiger Meinung eines Gutachters angeschlossen, wonach Geschäfte mit Zweckgesellschaften in den Geschäftsberichten 2005 und 2006 nicht grundsätzlich falsch dargestellt worden waren. Nun bereite die Kammer eine Verfügung vor, auf deren Basis die Staatsanwaltschaft eine Einstellung des Verfahrens in diesem Teilkomplex beantragen könne, erklärte der Richter gestern. Eine abschließende Entscheidung dazu ist noch nicht gefallen. *Isw*

Handwerk wächst

**STUTTGART.** Die Zahl der Handwerksbetriebe hat 2013 im Südwesten etwas zugenommen. Bei den acht Kammern im Land seien 132.822 Betriebe eingetragen gewesen, teilte Landeshandwerkspräsident Joachim Möhrle gestern mit. Das waren 111 mehr als zu Anfang des vergangenen Jahres. Sorgen bereiteten ihm gering qualifizierte Gründer in den zulassungsfreien Berufen. „Deregulierungsbestrebungen der EU-Kommission könnten die Problematik weiter verstärken“, mahnte er. Im zulassungsfreien Handwerk nahm die Zahl der Betriebe zu. Die Zahl der Unternehmen im zulassungspflichtigen Handwerk nahm indes leicht ab. *Isw*

# Daimler baut Buswerk in Indien

Personentransport auf dicht besiedeltem Subkontinent wichtig – Fabrikationsstätte bis März 2015 fertiggestellt

DOREEN FIEDLER | CHENNAI

Der Autobauer Daimler greift zwei Jahre nach der Eröffnung eines Lkw-Werks in Indien nun auch den Busmarkt auf dem dicht besiedelten Subkontinent an. Nutzfahrzeugchef Wolfgang Bernhard legte gestern den Grundstein für ein Buswerk, das bis Ende März 2015 auf dem Daimler-Gelände im südindischen Oragadam gebaut werden soll. Die Stuttgarter wollen das vorhandene Zulieferer- und Vertriebsnetz der Trucks nutzen.

„In Indien ist der Transport von Menschen aufgrund der Bevölkerungsdichte und Bevölkerungszahl ein ganz großes Thema“, sagte Bernhard. Den weltweit zweitgrößten Busmarkt wollen die Schwaben nicht mehr den Marktführern Tata, Ashok Leyland und Eicher überlassen. Die Kampfansage lautet: In naher Zukunft 4000 Busse in Indien produzieren, was einem Marktanteil von zehn Prozent bei Bussen mit mehr als acht Tonnen entspräche.



Daimler hat den Grundstein für ein neues Buswerk am indischen Produktionsstandort gelegt. FOTO: DAIMLER

Dabei stört es Daimler nicht, dass sowohl der Bus- als auch der Lastwagenmarkt in Indien derzeit eine große Flaute erlebt. „Man muss dann aktiv werden, wenn die Dinge nicht so gut ausschauen“, sagte Bernhard. Indien werde sich bald erholen, voraussichtlich

schon nach den Parlamentswahlen im April und Mai. Im Lkw-Markt liegt der Konzern mit 4,6 Prozent auf dem vierten Platz.

Zum einen will Daimler in Indien Frontantriebsbusse herstellen, die schlicht sind und einen geringen Spritverbrauch haben. Zum anderen sollen in dem 50 Millionen teuren Werk heckangetriebene Busse gebaut werden.

Auch der Export aus Indien soll ausgebaut werden. Derzeit liefert Daimler bereits mehrere Hundert Lastwagen nach Afrika, bald sollen die Fahrzeuge zudem nach Südostasien gebracht werden. Auch für die Busse ist das laut Bernhard eine Option.

Telekom-Chef drückt aufs Tempo

**BONN.** Getragen von kräftigen Zuwächsen in den USA ist die Deutsche Telekom mit ihrem neuen Vorstandschef Tim Höttes wieder auf Kurs. Bei der gestrigen Bilanzvorlage kündigte Höttes weitere Investitionen in den Netzausbau und die Kundengewinnung an. Wenige Wochen nach seinem Amtsantritt präsentierte der Manager eine fast makellose Bilanz: So kletterte der Umsatz, bedingt auch durch die Fusion der US-Tochter mit dem Konkurrenten MetroPCS, im vergangenen Jahr um 3,4 Prozent auf 60,1 Milliarden Euro. Unterm Strich stand mit 930 Millionen Euro wieder ein Gewinn. *dpa*