

Frauen sind Vertriebs-Perlen

(ar) Die Namensfindung der Chemnitzer MEGware Computer GmbH ist einfach erklärt: Die drei großen Buchstaben stehen für die Firmengründer Maudrich, Ecker-scham und Gretzschel, die 1990 in einer Schönauer Garage mit dem Zusammenschrauben elektronischer Rechner begannen.

Dirk Viertel ist heute der Vierte im Bunde der Geschäftsführer und so gar kein typischer introvertierter Techniker. Überaus unterhaltsam schilderte der 37-jährige beim jüngsten VertriebsVrühstück, wie es das Chemnitzer Unternehmen zu internationaler Bekanntheit auf dem hart umkämpften Computermarkt gebracht hat.

Vom "Publikumsgeschäft" hat sich die im Chemnitz Park Röhrsdorf ansässige Firma längst verabschiedet, da war man spätestens seit der Jahrtausendwende preislich nicht mehr konkurrenzfähig gegenüber Discountern und Mega-Stores. "Wir hatten eine gehörige Portion Glück bei einem Gemeinschaftsprojekt mit der Technischen Universität Chemnitz", erzählte Viertel. Die Uni

war ostdeutscher Vorreiter bei der Installation von Parallelrechnern - die dafür benötigten 528 Personalcomputer baute Megware zu einem Hochgeschwindigkeits-Netzwerk zusammen. Der Chemnitzer Linux-Cluster (CLIC) erreichte Platz 126 auf der Welt-rangliste der Supercomputer und war der vermutlich schnellste auf herkömmlicher PC-Basis.

"Danach kamen Anfragen aus Rom, Zypern, Spanien u.v.a., wir brauchten nur noch zu liefern. Wir hatten wiederum Glück, hierbei auf einem internationalen Wachstumsmarkt mitmischen zu können", beschrieb Viertel einen unerwarteten Boom. An der TU steht mittlerweile ein neues "Superhirn", das 60-mal schneller ist als das alte. Insgesamt wurden bisher europaweit um die 300 Anlagen installiert. Dass die Trendwende gelang, führte Viertel

auf drei Gründe zurück: solide Ausbildung, ostdeutscher Erfindergeist und professionelle, vom Vertrieb losgelöste Projektrealisierung. Die Produktivität werde zudem durch ein offenes, vertrauensvolles und familienfreundliches Betriebsklima gefördert. Die rund 60 Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen sollen ihre betrieblichen Aufgaben ohne Sorgen vielleicht um ein im Kindergarten wartendes Kind erfüllen können. Deshalb leistet sich Megware u.a. eine eigene Kinderbetreuung. Denn auf seine vielen Frauen kann das Unternehmen nicht einfach verzichten. Die seien gerade im Vertrieb nahezu ein Erfolgsgarant, wie Viertel betonte.

Gast des nächsten VertriebsVrühstücks von tradu4you, BVMW und "blitzpunkt" ist am 28. März CVAG-Marketingchef Stefan Tschök.