

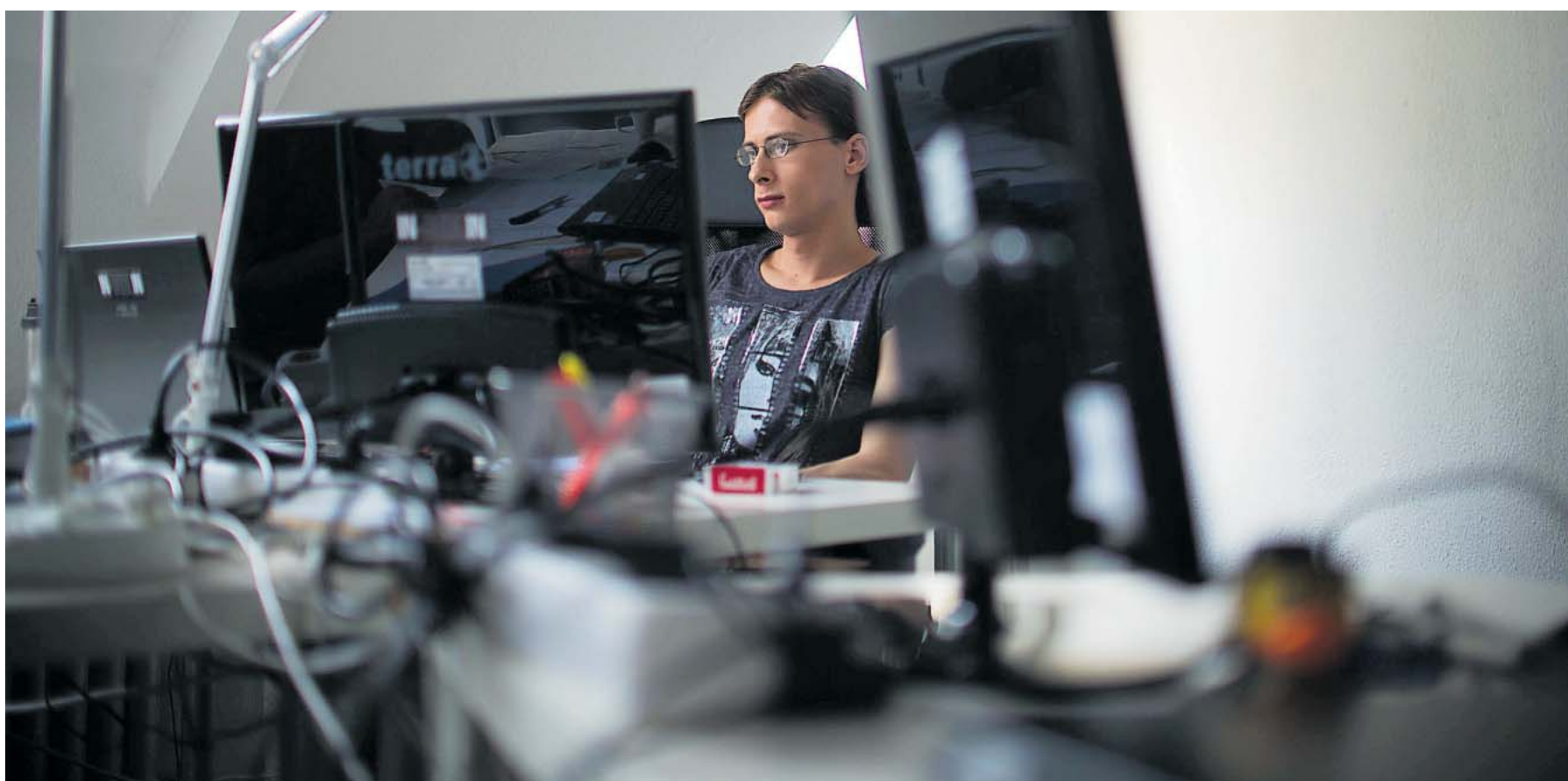
MARKT & STRATEGIE

WENN BERLIN, 13. Juni Dirk Müller-Remus erklärt, was seine autistischen Angestellten können und was nicht, dann macht er das gerne am Beispiel eines Rucksacks. Den Rucksack mit dem Firmenlogo schenkt seine Firma Auticon Kunden und Mitarbeitern. Manch ein Kunde, so sagt es Müller-Remus, denke insgeheim sicher, ein bisschen stabiler könnte das Geschenk schon sein. Einige Mitarbeiter halten es da weniger diplomatisch: Sie schauen auf das Firmenlogo und monieren Stickerfehler, sie bewegen den Reißverschluss und meckern, der schließe ja gar nicht richtig, und sie stellen das Geschenk schließlich in die nächste Ecke.

Autisten sind eben so, sagt Müller-Remus: geradeheraus und unzugänglich für die Bedeutung von Höflichkeitsfloskeln. Und deshalb in der freien Wirtschaft kaum zu vermitteln – vor allem dann nicht, wenn die Störung aus Scham verschwiegen wird und die Kollegen den neuen Mitarbeiter, der zudem stets alleine Essen geht und unempfindlich ist für einen kurzen Plausch auf dem Flur, für rüde, unkollegial oder desinteressiert halten. Aber, und auch davon erzählt Müller-Remus' Rucksack-Geschichte: Autisten haben Talente, die sich ein Unternehmen durchaus zunutze machen kann. Ein Nichtautist jedenfalls würde die Mängel im aufgestickten Firmenlogo gar nicht erst erkennen. „Die Leute haben ein eingebautes Qualitätsmanagement“, sagt Müller-Remus, „die können nicht anders, als einen Fehler zu erkennen und zu beheben.“

Es lässt sich nicht pauschal sagen, was Autisten besonders gut und was sie weniger gut können. Müller-Remus jedenfalls stellt bei Auticon Menschen mit Asperger-Syndrom ein, das gemeinhin als leichte Form des Autismus gilt. Asperger-Autisten achten sehr auf Details, können sich lange konzentrieren und zeichnen sich durch ausgeprägtes logisches Denken aus. Oft haben sie zudem ein besonderes Interesse, dem sie sich mit Hingabe widmen, und eine einzigartige Begabung, sei es ein fotografisches Gedächtnis oder ein absolutes Gehör. Mit den Menschen in ihrer Umgebung wissen sie meist aber nichts anzufangen.

Dass sie Autistin ist, weiß Melanie Altröck erst seit einem Jahr. Dass sie anders ist, als die meisten anderen, schon fast ihr ganzes Leben. Die Siebenundzwanzigjährige sagt, sie könne das Verhalten von Nichtautisten oft nicht nachvollziehen: „Die Leute machen sich Probleme, die sie nicht haben müssten, mit ihrem ganzen Sozialkreppele, dem Verstellen und diesem Zeug.“ Altröcks Welt ist die der Logik. Mit acht Jahren hat sie sich auf dem Rechner ihrer Eltern selbst das Programmieren beigebracht. Mathematik konnte sie in der Schule nie ausstehen. Um keinen Stress mit den Hausaufgaben zu haben, schrieb sie sich deshalb Pro-



Am Arbeitsplatz: Die autistische Softwaretesterin Melanie Altröck

Foto AFP

Stille Spezialisten

Manche Autisten haben einzigartige Talente, Arbeit finden die scheuen Einzelgänger aber selten. Eine Ausnahme ist das Berliner Software-Unternehmen Auticon.

Von Andreas Nefzger

gramme dafür. Sie brauchte nur noch die Zahlen einzugeben und der Rechner spuckte die richtigen Ergebnisse aus.

Seit einem halben Jahr nun ist Melanie Altröck bei Auticon, wie die andern Mitarbeiter mit autistischer Störung testet sie dort Software. Sie prüft Programme auf Nutzerfreundlichkeit oder sucht Fehler im Quellcode. Sie sucht nach dem kleinsten Fehler in endlosen Reihen aus Zahlen und Buchstaben, der dafür sorgt, dass am Ende nichts so geht, wie es soll. Mel-

anie Altröck nimmt die Welt so wahr, dass sie die Nadel im Heuhaufen nicht suchen muss – die Nadel leuchtet geradezu.

Die Kunden nehmen die Dienstleistung an. 16 autistische Softwaretester beschäftigen Auticon an den Standorten Berlin, München und Düsseldorf. Weitere Büros in Hamburg, Stuttgart und Frankfurt sind schon geplant. Ende 2015 will Dirk Müller-Remus 100 Autisten beschäftigen. Auch andere Unternehmen in der beständig über Mangel an talentiertem



Beschäftigt fast ausschließlich Autisten: Dirk-Müller Remus

Foto Lüdecke

Nachwuchs klagenden IT-Branche haben das Potential mittlerweile erkannt. Jüngst hat der Branchenriese SAP angekündigt, mehrere hundert Autisten einzustellen.

Am Anfang von Auticon stand die Sinnkrise des Gründers. Der 50. Geburtstag kam näher, Dirk Müller-Remus hatte als Software-Entwickler gearbeitet und Unternehmen in der IT-Branche wie in der Medizin-Technik geleitet, als ihn seine Arbeit nicht mehr erfüllte und ihn die

Diagnose aus der Bahn warf, dass sein Sohn am Asperger-Syndrom leidet. Über Jahre hinweg sammelte Müller-Remus Ideen für eine sinnvolle Beschäftigung, 60 insgesamt, bis er 2009 dann Auticon gründete. „Letzten Endes sollte es darum gehen, ein Umfeld zu schaffen, in dem Autisten ihre Stärken entfalten können.“

Bei seinem Sohn hat er gesehen, dass ein Autist zwar erfolgreich seinen Interessen nachgehen kann, BMX-Fahren und Schlagzeug spielen in diesem Fall, aber

er darüber vergisst, sich um sein Leben zu kümmern, einkaufen zu gehen oder einen Termin wahrzunehmen. Bei Auticon gibt es eigens Trainer, die den Softwaretestern bei alltäglichen Dingen helfen, die sich am ersten Arbeitstag bei einem neuen Kunden um den Firmenausweis kümmern und den Weg zur Kantine weisen, die einen neuen Arbeitsweg herausfinden, wenn die angestammte Bahnstrecke gesperrt ist. Auch haben alle nicht-autistischen Mitarbeiter bei Auticon, die sich etwa um Marketing oder den Kundenkontakt kümmern, mittlerweile gelernt, auf Höflichkeitsfloskeln und leeres Gerede gegenüber den autistischen Kollegen zu verzichten. Sie beschränken sich auf klare Botschaften.

Und trotzdem: Selbst in solch einem Umfeld ist nicht jeder Autist für den Arbeitsmarkt geeignet. In einem aufwendigen Rekrutierungsverfahren testet Auticon deshalb, ob die Spezialinteressen der Bewerber mit der Arbeit im Unternehmen zusammenfallen und ob die Autisten einer regelmäßigen Tätigkeit nachgehen können. Melanie Altröck hat bewiesen, dass sie es kann. Mittlerweile hat sie eine ganze Reihe Zusatztätigkeiten übernommen, sie pflegt das Firmennetzwerk und kümmert sich, wenn die Handys der Kollegen streiken. Auf dem normalen Arbeitsmarkt aber hatte Altröck keine Chance. In der zwölften Klasse schmiss sie das Gymnasium, weil es ihr zu viel wurde. Viele Leute in einem Raum, Lärm – damit kann sie nicht umgehen. „Ich habe hier oben keinen Filter“, sagt sie und zeigt auf ihren Kopf. „Wenn zu viele Reize auf mich einströmen, überfordert mich das.“ Sie nennt das Gefühl „Blue Screen“ – wie den blauen Bildschirm, den Computer zeigen, wenn nichts mehr geht. Nach dem Schulabgang wollte Altröck eine Ausbildung zur Fachinformatikerin machen, aber niemand wollte sie haben. Es blieb nur die Arbeitslosigkeit.

Der Lebenslauf ist typisch: Trotz hervorragender Fachkenntnisse bleibt Autisten am Ende meist nur Hartz IV. Von den bislang 150 Bewerbern bei Auticon waren neun von zehn langzeitarbeitslos. Dabei hat die Hälfte schon einmal studiert, jeder Vierte sogar abgeschlossen. Falls sie doch einmal eine Anstellung fanden, hielt es meistens nicht lange. Das schlägt aufs Gemüt. „Die meisten Autisten erleben eine ständige Kette aus Ausgrenzungen, Niederlagen und Zurückweisungen“, sagt Dirk Müller-Remus, „häufig sind sie depressiv, wenn sie sich hier vorstellen.“

Nach einiger Zeit bei Auticon blühen die scheuen Einzelgänger laut Müller-Remus dann regelrecht auf: „Man sieht, dass die Leute lachen, das haben sie vorher nicht.“ Neulich haben seine Mitarbeiter sogar um einen Betriebsausflug gebeten. Irgendwomhin konnte Müller-Remus mit ihnen natürlich nicht fahren, interessieren musste es sie schon. Die Fahrt ging ins Technikmuseum.

Das Rückgrat der Kommunikationsgesellschaft

Auf dem Markt für Netzwerkrechner werden die Karten neu gemischt / Marktführer IBM lotet den Ausstieg aus

COMPUTER beherrschen seit dem Einzug des PC in die Haushalte vor dreißig Jahren den Alltag vieler Menschen. Dabei haben die meisten Nutzer heute ein mehr oder weniger großes Gerät mit einer Tastatur und einem Bildschirm vor Augen. Mit dem können sie sich von fast jedem Ort der Welt zu fast jeder Zeit mit fast jedem gewünschten Ansprechpartner verbinden, Informationen verarbeiten und Daten abrufen lassen.

Doch hinter den nicht selten taschenbuch- oder kartenspielförmigen Maschinen steht eine ganze Schar kühl-schrankhoher leistungsfähiger Netzwerkrechner, in der Branche auch Server genannt. Zusammengefasst in oft zentral verwalteten Serverfarmen von Unternehmen wie der Deutschen Telekom, Microsoft, Amazon oder Apple, sind sie unter dem Begriff des Cloudcomputing zum Rückgrat der modernen Kommunikationsgesellschaften geworden.

Während angesichts der steigenden Nachfrage nach Smartphones und Tabletcomputern der klassische PC-Markt mit seinen mausgrauen Kästen und den schnellheftergroßen Laptopcomputern seit drei Jahren in Aufruf ist, die Verkäufe steil sinken sowie etablierte Anbieter

wie HP oder Dell ihr traditionelles Geschäftsmodell weg von Hardwaregeräten und hin zu Software und Dienstleistungen bewegen, ist nun auch der Markt für Server in Bewegung geraten. Die Gewinnspannen werden dünner, der Absatz der Branche sinkt, der Erlös fällt.

Das Analystenhaus Gartner hat für das erste Quartal dieses Jahres einen Rückgang der globalen Verkäufe von 0,7 Pro-

zent auf 2,3 Millionen Rechner verzeichnet. In vielen Kundenunternehmen Asiens und Amerikas seien „die Budgets begrenzt, und Ausgaben für neue Rechner stehen auf der Prioritätenliste in vielen Organisationen nicht ganz oben“, erklärte Adrian O'Connell, Analyst von Gartner. So sei der Quartalsumsatz der Branche von 12,4 Milliarden Dollar im Vergleichszeitraum des Vorjahres auf

11,8 Milliarden Dollar im ersten Quartal dieses Jahres gefallen.

Während die Regionen Nordamerika und Asien-Pazifik zulegten, waren die Verkäufe auf dem europäischen und dem japanischen Markt schwach. „Der Markt schrumpft hier seit drei Quartalen“, erläuterte Jiri Helebrand von den Marktbeobachtern IDC. Die Branche steht unter Hochspannung. Vier der fünf großen An-

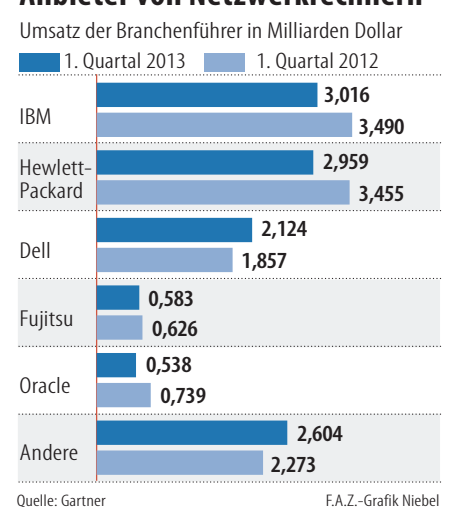
bieter verzeichneten rückläufige Erlöse. Den kalifornischen IT-Anbieter Oracle traf es am heftigsten. Der Quartalsumsatz ging um 27 Prozent auf kaum 540 Millionen Dollar zurück. Der am Umsatz gemessene Marktführer IBM erlöst mit 3 Milliarden Dollar im Quartal 13 Prozent weniger als im Vorjahr. Die Nummer zwei der Branche, Hewlett-Packard, verzeichnete einen Rückgang von 14 Prozent auf 2,9 Milliarden Dollar. Der Erlös der japanischen Fujitsu-Gruppe ging 7 Prozent auf 585 Millionen Dollar zurück. Nur der Erlös von Dell stieg um 14 Prozent auf 2,1 Milliarden Dollar.

Im Markt wird es langsam, aber sicher eng. War doch der Netzwerkausrichter Cisco im Zusammenhang mit seiner Expansion in neue Geschäftsfelder 2009 mit eigenen Rechnern auf dem Servermarkt aufgetaucht und ist heute mit einem Quartalsumsatz von knapp einer halben Milliarde Dollar der sechstgrößte Anbieter. Ein Jahr später kam der Softwarekonzern Oracle durch die Übernahme von Sun Microsystems zu dessen Serversparte, hielt unter Führung seines ambitionierten Mitgründers und Vorstandsvorsitzenden Larry Ellison an dem Geschäftsbereich fest und machte sich seitdem auf den Weg zu einem integrierten IT-Konzern, der Hard- und Software aus einer Hand anbieten will.

Darüber hinaus stiegen auch Anbieter wie die taiwanische Quanta Computer, der größte Auftragsfertiger für Laptopcomputer in der Welt, in das Geschäft mit Netzwerkrechnern ein, um ihre Angebotspalette zu erweitern und quasi maßgeschneiderte Server für IT-Konzerne wie Apple oder Facebook mit ihren neuartigen Datenbanksystemen anzubieten. Die einen kommen, die anderen gehen. Vor dem Hintergrund des hart umkämpften Marktfeldes, des hohen Preisdrecks und der sinkenden Margen hatte IBM vor einigen Wochen Gespräche mit der chinesischen Lenovo-Gruppe über ein Teilverkauf seiner Serversparte ausgelotet.

Lenovo hatte 2005 schon die PC-Sparte von IBM gekauft und sich damit in die Liga der größten Anbieter auf der Welt kaputtputzt. Nun wollen die Chinesen ihr Portfolio neben Personal-, Laptop- und Tabletcomputern ausbauen und auch ein Geschäft mit Netzwerkrechnern hochziehen. Das Ziel von Lenovo: ein Angebot, das vom Smartphone für den Konsumenten bis zum Server für den Betreiber eines Datenzentrums reicht. Die angepeilten Gespräche mit IBM aber wurden abge sagt, bevor sie begannen. Der Grund: der Preis. STEPHAN FINSTERBUSCH

Anbieter von Netzwerkrechnern



Kabel an einem IBM-Server

Foto Getty Images

Kurze Meldungen

Lidl prüft Amerika-Expansion

Die Lebensmitteldiscountmarktkette Lidl erwägt, in den amerikanischen Markt einzusteigen. Eine Prüfung, ob sich dies rentieren werde, solle aber erst Ende 2014 oder später abgeschlossen sein, teilte Lidl mit. Im Fokus sei vor allem die Ostküste. Die Kette Aldi ist in den Vereinigten Staaten schon seit Jahrzehnten präsent und betreibt dort rund 1200 Filialen. In europäischen Ausland waren beide in den vergangenen Jahren erfolgreich. Die Essgewohnheiten in Amerika, wo der in Europa gescheiterte Wal Mart den Markt anführt, seien aber grundverschieden, gaben Marktkenner zu bedenken. jagr.

Osram-Börsengang am 8. Juli

Die Siemens-Belichtungssparte Osram soll am 8. Juli erstmals an der Frankfurter Börse gelistet werden. Siemens-Vor-

standschef Peter Löscher nannte den Termin erstmals am Donnerstag in einer Präsentation in London. Bislang war nur klar, dass Osram Anfang Juli an die Börse gehen sollte. Viele Siemens-Aktionäre, die Osram-Papiere ins Depot eingebucht bekommen, können damit nichts anfangen – etwa weil sie sich auf große Unternehmen konzentrieren. Reuters

HHLA weicht Prognose auf

Der Hafen- und Logistikkonzern HHLA bereitet Investoren angesichts des Jahrhunderthochwassers und der schleppenden Weltkonjunktur auf ein schwierigeres Jahr vor. Vorstandschef Klaus-Dieter Peters bekräftigte am Donnerstag vor Aktionären in Hamburg zwar die Geschäftsprognose, wonach wie 2012 etwa 7,2 Millionen Standardcontainer an den Terminals bewegt werden sollen. Zugleich wies er auf Behin-

derungen des Bahnverkehrs durch die Überschwemmungen hin. Die Folgen auf das Geschäft seien noch nicht abzusehen. Peters deutete an, dass sich die Aussichten verschlechtern könnten. Bisher rechnet der Konzern damit, dass in diesem Jahr 1,1 Millionen Container über die Schiene und per Lastwagen nach Süd- und Osteuropa transportiert werden. Reuters

Indus kauft weiter zu

Die Mittelstandsholding Indus aus Bergisch Gladbach erweitert ihr Portfolio an mittelständischen Spezialisten. So wurde jetzt der Erwerb der Eltherm-Gruppe vereinbart. Das Unternehmen produziert elektrische Begleitheizungssysteme für verfahrenstechnische Anlagen. Solche Systeme kommen in der chemischen Industrie, der Öl- und Gasindustrie, dem Kraftwerksbau oder der Lebensmittel-

dustrie zum Einsatz. Die Kunden stammen aus einer Vielzahl unterschiedlicher Industrien, von der Pharmaindustrie bis zum Großanlagenbau. Mit 140 Mitarbeitern wurde 2012 ein Umsatz von rund 20 Millionen Euro erwirtschaftet. B.K.

Endspurt um Springer Science

Im Ringen um eine Übernahme des Wissenschaftsverlags Springer Science ist ein Ende in Sicht. Die Eigentümer des Börsenkandidaten, die Finanzinvestoren EQT und GIC, seien dem einzigen verbliebenen Bieter BC Partners entgegengestritten, sagten zwei mit den Gesprächen vertraute Personen. Von ihren ursprünglichen Preisvorstellungen von 3,5 Milliarden Euro hätten sie Abstriche gemacht. BC Partners sei bisher nur bereit, 3,15 Milliarden zu bieten. Noch hoffen beide Seiten auf ein Einlenken: „BC Partners will

Springer Science unbedingt“, sagte eine Person aus dem Lager der Verkäufer. EQT, BC Partners und Springer Science wollten sich nicht äußern. Reuters

Outokumpu plant Kurzarbeit

Der finnische Edelmetallkonzern Outokumpu plant Kurzarbeit in seinem Bochumer Werk. Grund sei die schwierige Marktlage, teilte das Unternehmen auf Anfrage mit. Vorgesehen sei die Kurzarbeit von Juni bis Oktober. Nach Informationen der IG Metall soll die Kurzarbeit schon am kommenden Mittwoch starten. Betroffen seien 470 Beschäftigte. dpa

Neue Kontrollreue für Glencore

Der Rohstoffkonzern Glencore-Xstrata hat zwar noch keinen neuen Verwaltungsratspräsidenten, aber drei neue Mitglieder des Gremiums. Ein Name sticht besonders hervor: John Mack, bis 2011 Verwal-

tungsratschef der Investmentbank Morgan Stanley und zuvor einer der Vorstandsvorsitzenden der Großbank Credit Suisse. Er wird unabhängiger Direktor, ebenso wie Bloomberg-Chairman Peter Grauer. Peter Coates schließlich kommt von Glencore. Die Suche nach einem neuen Präsidenten dauert an. Der Nachfolger von Interimschef Tony Hayward werde in Absprache mit den größten Aktionären gesucht, heißt es in einer Mitteilung. du.

Blanco mit Umsatzplaus

Das Geschäft der Blanco Professional GmbH & Co KG hat etwas an Schwung verloren. Der Umsatz des Anbieters von Catering-Systemen, Schranksystemen für Kliniken und Autoteilen stieg 2012 um 3 Prozent auf 114 Millionen Euro, wie das Unternehmen mit Sitz in Oberderdingen mitteilte. Der Exportanteil sei leicht auf 39 Prozent zurückgegangen. ols.