

25.6.90 DEC -  
Technologiereise (24.-29.6.1990)

- Kampfeuren  
Herr Dr. Burckhardt

Präsident und Gründer Ken Olsen  
Partner, Vorkäufer General Duriot

Stattkapital 7000 \$

Dividende wird nicht ausgeschüttet, sondern  
jeweils für Investitionen genutzt

ca. 10-11% Umsatz für F&E,

Schwerpunkt Software

Grundidee: nicht wie früher arbeitsteilig  
arbeiten mit engem Horizont, sondern  
gemeinsames Vorgehen

Bei DEC ca. 14-18 Tage / Jahr Weiterbildung  
+ Schulungen bei neuen Produkten

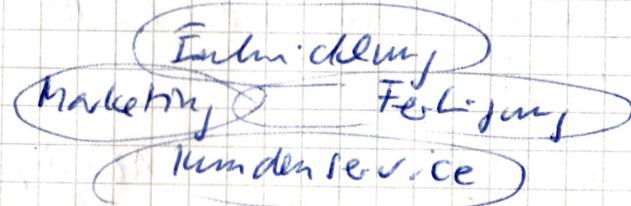
Zunehmende Tendenz

ausgehend von strategischen Zielen (5 Jahre)  
Prüfung der Übereinstimmung mit den Fähigkeiten  
der Mitarbeiter

Hauptziele:

- weltweite Kosten-Wettbewerbsfähigkeit
- führende Qualität
- max. Kundenzufriedenstellung
  - Zuverlässigkeit
  - Liefertreue
  - Produkt-Innovation

Managementprozesse und -instrumente  
- 4x4 Business Teams der unternehmens-  
tionalen Prozessführung



Standort Kampfeuren: DEC wollte in  
kleinem Ort leben, als z.B.  
in München an 1000. Stelle;

Motivation für Mitarbeiter

arbeiten saubere Luft

- Produkt-Phasen-Prozess (Phase 0-5)
- One Product - One Team - Einstellung
- weltweite „intelligente“ Informations-  
und Kommunikationsnetzwerke

DEC will Kapazitäten nicht verszetteln; bleibt  
bei mehreren Informationssystemen, Massenspeichern;  
Kenntnisse werden nicht zweckentfremdet verwendet, vermarktet  
(Schuster, bleibt bei dem, was er kann)

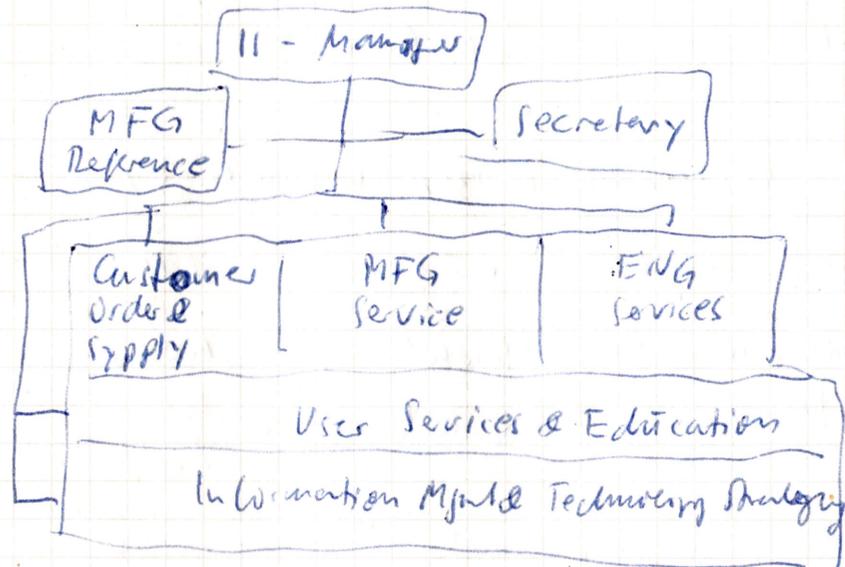
Informationskorrektur bei DEC Kaufmann  
 Herr Colin Mackenzie  
 EASYNET wellwest > 10000 Kundenwechsel

(( PA 92 Umklekle  
 1,5 GByte, 24,8 um, 49,4 MB.t / Zoll<sup>2</sup> )  
 Feinprobe 0,38 mm  
 Reinarbeit Klasse 10 und 100

Storage Arrays SA 800 (850) ca. 12 GByte

Tapes TU / TA 81

Struktur > 646 Module



- Speicher Technologie  
 Herr Victor Post  
 Marketing Reference Site Manager

DEC seit 1975 eigene Speicherproduktion

Unternehmen	Prod.	Dicks	Tapes	Optical
Enterprise	VAX	RATSA	TA	RV 64
Office	Micro-VAX	RF	TF TK	RV 20 (2GB DRDW - work)
schwedisch.	WS	RZ	TZ DAT	RRD 40 (CD-ROM)

a) DRDW direct read during write  
 b) DRAW direct read after write

l) jeprimär händliche Variante, aber sehr  
 lange Transferrate, da 2  
 Umkehrungen notwendig (Schreiben, 1x  
 überprüfen, 1x richtig schreiben)

a) ~~von~~ in RV 20 von DEC

SIMG-E Software-Umgebung

DTP: Paint, Notepad, DEC windows

- All-in-1 - Application (82 over Netz  
 unter VMS Büro-Informationssystem)

(. Publishing auf WS ? )

~~All-in-1~~ - Applikation (82000 Nutzer  
 unter VMS weltweit)  
 - Vertriebsstruktur München

Herr Erik Fleischmann, Vertriebsdirektor

- 57 DEC-freundlich
- 1959 erste Workstation: PDP  
Reduzierung an den Arbeitsplatz
- 75 DECnet - Beginn der verteilten  
Datenverarbeitung
- 77 VAX als PDP-Nachfolger  
(88 VMS)
- 83 All-in-1
- 86 Worksystems

Weltweit zweitgrößte Computerhersteller nach IBM,  
 in Europa Nr. 3 nach IBM, Siemens/Nixdorf  
 Bei WS nach Sun und HP Nummer 3

Primäre Wachstum

- Hardware 7,1%
- SW und Service 20,4%
- Hardware + Service 6,7%
- gesamt 8 11,6%

Firmenphilosophie

- Qualität
- Aufrichtigkeit
- aktive Förderung v. Entwicklung
- Delegation von Verantwortung

- Erste Regel
- lokales Expansions
- Ertrag

"Do what is right"  
 Menschen verwalten, denke  
 wie ein Unternehmen, mach, so  
 du es für dich hältst

Kundenorientierung  
Kunde

Account Management (Kundenbetreuer)

Für Schwerpunkt der Vertriebsdirektors: Probleme  
 der Kunden analysieren, erkennen;  
 Wertige das eigene Firmenprodukt beschreiben und  
 anpreisen  
 3 Wochen / Jahr Seminar, im Vertrieb oft gerade  
 Dem Anschlag bei Ausschreibungen geben  
 oft persönliche Faktoren

Technologie-Trends

Herr Klaus Kemmer, Leiter Technologie  
 Zentrum Deutschland  
 Produktivität 90% in Europa

Maße	Skala Produktivitätsverhältnis	i. %
Mat. Frames	20	
Mikros	50	
Speed	60	
RISC	70-100	
Grabit	200-500	

Für zentrale Anwendungen mit hohem Durchsatz  
 Mainframe und in nächsten 10 Jahren  
 noch Bedeutung  
 große Datenbanken

Künftige Trend in Unternehmen ist  
Dezentralisierung, da hierarchische  
Strukturen nicht mehr wirksam sind  
z.B. bei DEC keine zentrale Datenbank,  
sondern ist EASYNET dezentral

### Produktion

Über-ordinate Netze →  
Parallel Computer → ? (offenes Sachgebiet)  
RISC →  
Mainframes }  
32-bit Mini }  
16-bit Mini →

Leistung

Komplexität der Software nimmt zu  
(Line of Code)

Semantische Lücken  
zwischen Problemen

← Software

und Hardware

~~steigt~~ wird mit RISC sicher noch größer

Folgen der Komplexität:

Outsourcing (Auslagerung der EDV)

Technologietrends:

- Multimedia
- ISDN
- Intelligenz

Multimedia ist noch relativ weit weg

A4-seite  $\hat{=}$  Text 2000 Bytes  
als gesprochenes Wort 1 Mio "  
als Coloursbild 20 Mio "

### Integration

Verkettung der Logistik von ~~den~~  
Zulieferer, Hersteller, Händler (EDI)

Versteht bei der Abwicklung, aber immer  
verstärkte Abhängigkeiten

"Time to market" hat aber Vorrang  
(Lieferanten als geplant herstellen, aber  
rechtzeitig auf dem Markt sein)

27.6.90 NCR

NCR hat Leitert letz Perceabteilung

Der Auftrag "Creating Value" (Wertschaffung)

da Moment. Unternehmen, auch amerik. Philosophie  
weltweite Entwicklung, Fertigung, Schaffung,  
Installation und Wartung von Computersystemen  
für die kommerzielle Informationsverarbeitung  
(z.B. nicht wiss.-techn. wie DEC)

- NCR 1884 in Dayton, Ohio/USA gegründet
- 56.000 Mitarbeiter weltweit
- 48 Entwicklungs- u. Fertigungsstätten  
(in Augsburg PCs)
- Umsatz 1989: 6 Mrd Dollar (450 Mio \$/Jahr)
- der Zeit wie in der ganzen Branche  
Sättigungsphase (von 88 an 89)  
5-6% Jahreszunahme
- Hauptmarkt noch USA
- Abteilungsrechnung (Multiuse-Systeme) 76%
- PCs 12%
- Großrechner (fehler tolerant) 9%
- Kommunikationsrechner 4,5%
- Schwerpunkt Karten- und Scanning-Systeme
- 8-9% vom Umsatz jährlich für F&E  
(ca. 450 Mio \$)

NCR Europe Ltd

NCR Central Europe Area

Vertrieb direkt, indirekt, OEM

Osternropa von Augsburg aus (Nixdorf, Honeywell ...)

NCR GmbH

- 1896 gegründet
- 3000 Mitarbeiter davon 800-900 Fertigung + Entw. 800-900 techn. Kundendienst
- Entwicklung und Fertigung von PCs <sup>700-800 Marketing</sup>
- seit 2 Jahren Microelectronics-Bereich  
mit Schwerpunkt ASICs; in BRD Entwicklung,  
in USA Fertigung; nicht nur für eigenen Bedarf
- Umsatz '89 909 Mio DM (deutlich Rückgang  
an 88)

Marketing-Strategie

Spezialisierung

- Märkte
- Produkte

Vertriebskanäle

- Direkt
  - Großkunden
  - Zielmärkte
- Indirekt
  - Distributoren
  - Systemhäuser
  - Händler
  - OEM

Motto:

Open, Co-operative Computing

Service von Organisationsberatung bis zur  
Finanzierungshilfe

Mitarbeiterzahlungen jährlich festgelegt mit den  
Mitarbeitern, Schwerpunkt Software, Vertrieb  
alle 2 Jahre Befragungen anfragen

# PC- und Unix-Systeme

Marketed Grab, Utr. Produktmarketing  
 General Purpose-Systeme  
 (nicht brandunpez. Produkte wie  
 Kassenterminals v.ä. sondern  
 PC, Unix-Redm's)

## Planung 90-91 PC-Produktlinie (Intel)

HW - 386SX, 386, 486, 486MP (Multiprocessor)

- ISA, MC
- SCSI
- Hires-Grafik

SW - DOS, Windows, OS/2, Unix (Unix International  
 AT&T x 10open)

- OS/2
- LAN Manager
- SQL-Server
- Kommunikation Manager

High End	PC 486/50MC (MP)
	PC 486/33 MC
	486/25 MC
	386/25 ISA
	386/20 ISA

Power Worksta-  
 tions und Server

EL	486/25 MC
PC	386SX/20 MC
"	386SX/16 MC
"	386SX/20 ISA
"	386/16 ISA

General Purpose PCs  
 (DTP, ...)

Low Price Point  
 Workstations  
 ab 80286

PCR ende 20 MHz - SX - Anschluss an CeBIT  
 " 486 33 MHz " Desktop

alle als Desktop und als Tower kommen

- o Client/Server-Konzept
  - Client: PC-Level A+2  
 80286 / 386SX MS-DOS
  - Server: PC-Level 3  
 386 / 486 OS/2, Unix

- o OS/2
- o AT&T Unix Version (5).4
  - PC 386 Tower 321200, 321300
  - PC 486 Tower 321500, 321700

## Towersysteme basieren auf Motorola

- o Multibus I Tower 321300 (68030) 20 MHz
- o Multibus II (Multiprocessor) Tower 321825 (68030) 30 MHz

Offene Systeme, Multibus, MC 68xxx, Ethernet,  
 Token Ring, WANS; X.25, SNA, 3270, ISDN

100 000 Disketten

From Astrid Schuster

MCR weltweit modernste (eingezeichnete)  
 bestückungsstrafen SMT

15-20% der Platine von Hand bestückt  
 Zinsfußrate 4% / Jahr

## DDR - Geschäftsaufbau der NCR

Herr Erwin Feldt, DDR-Beauftragter der NCR

Ostwegen bisher wohl ~~BIT~~ die  
NCR-Deutschland, sondern CE (?) unklar

Jkt: DDR nicht mehr der Ausland,  
wird mit BRD gleichermaßen betreut  
mit Mitarbeitern aus der DDR

von Augsburg aus; Berlin ist nicht vorgesehen  
in Berlin Produktionsstätte als Zentrale  
in Hamburg 3. Produktionsstätte

große Zusage für DDR um 1M1)

(Independent Marketing)

Aufbau eines Händlernetzes

- es gibt Kooperationen mit DDR-Firmen

CUB

wollen nur Händler sein, wenn Service

- Systemhäuser

auf Basis von NCR-Hardware

VAL (value added reseller)

z.B. mit Polygraph Netzwerke

auf Basis Novell

- Nachholbedarf an Anweisungen in

Bankwesen

Transportwesen

Bankhauptwerke, Baustoffe

Großhandel

Öffentl. Verwaltung

- Schulung Liebenwalde (nördlich Kl.)

Steuerrecht in Leipzig an Steuerrecht, SV

in Berlin Verstärkung der vorhandenen  
Geschäftsstelle  
als Überbrückung mit Mitarbeitern aus der DDR

weiter Schwerpunkt wird Leipzig als  
Geschäftsstelle; Wilkau, allerdings noch  
keine Ansicht auf Räumlichkeiten

Wetzel Dresden, Chemnitz, Magdeburg  
evtl. Rostock

zusätzlich Technikstützpunkte (für Service)

1. Leipzig 2. Dresden 3. Rostock 4. Chemnitz

28.6.90 Sofflab

Herr Erwin Fellner,

Neleant Presse- und Öffentlichkeitsarbeit

Dr. Klaus Neufhauer

speicher der geschäftskleitung  
Mitbegründer der Sofflab GmbH

1977 mit zwei Freunden gegründet nach  
amerikanischem Vorbild

jahr 60 Mio DM Kapital | BMW 40%  
Softwareproduktion ist heute sehr  
kapitalintensiv; geht weit mehr  
mit Bleistift und Papier, sondern mit  
Computern

1982 Sofflabs Wien gegründet

- 86 " San Francisco
- 88 " London
- 90 " Bern
- 90 " Madrid

88/89 120 Mio DM Umsatz | davon (30%?) 30 Mio DM FIE

Entwicklungsphase sehr hoch bei Software  
Produktionskosten fast Null

Schwerpunkt Softwareentwicklungsumgebungen  
(Project Support Environment)

Sofflab ist damit das erste CASE-Haus  
der Welt

- o Produkte z.B. Maestro (Werkzeug)
- o Projekte bei Kunden, deren Produkte <sup>anwendung</sup>   
(Kampagnen) Finanzen, Automobil-D.,  
Fernüberwachung, Reisebüros,  
Sachbearbeitung
- o Methoden (Software Engineering Methods)

Weder als Kompetenzzentren (Softwarefabrik)  
für die Kunden bei Sofflab gebildet (mit 5 Jahre)  
ca. 20% Mittelteil von Kunden mit Projektkennntnis  
Sofflab beruht auf Eigenfinanzierung

Fremdfinanzierung garantiert keine Unabhängigkeit  
Auf Basis von Spezifikationen werden Festpreise  
vereinbart

Für eigene Produkte: allg. Lizenzvergabe (z.B. Maestro)

Bei Projekten (inkl. Umsetzung von Halbfabrikaten)  
volle Rechtsübergabe an Kunden  
z.B. 80-100 Projekte in Arbeit  
(von ca. 5-100 Mannjahre)

Dr. Klaus Schiller

Infratest Industria, Mitgl. Geschäftskleitung

79 gegründet, Forschung bei Firmen für Firmen  
Teil von Infratest / Burke  
Nervus Industriell Ost-Belien Medienberatung

CATI Computer aided Telephone Interview  
Reference Group Management

untersuchung, wie die Umwelt die Firma sieht  
(nicht nur die Kunde, sondern auch  
Mitarbeiter von.)  
Kunde: Racal, DEC, Rank Xerox, Sofflab

Marktforschung liefert Grundlagen  
für Entscheidungen

SW-Anforderungen BRD 89

13,8 Mrd DM Softwaremarkt

PC-Anwände 23%

GPC - " 48% General Purpose Computers

SBS - " 29% Small Business Systems

Starke Anwände de Büroanwendungssoftware, allerdings nicht so schnell wie erwartet

Unkenntnis der Standard-Anforderungen

eigene Entw. 87 %
Mutter- u. Tochterunt. 6
deutsche Lizenz 1
ausländische " 6

auch kleine SW-Firmen setzen also nach auf Eigenentwicklungen; werden aber keine Chance haben, gilt auch für DDR, d.h. nur mit Hilfe großer SW-Rubriken ist Integration möglich

Dr. Frölich geschäftskritische Projekte

Abwicklung von Lieferverträgen, Festpreispolitik d.h. Lieferant übernimmt Risiko bei über 80% des Auftragsumsatzes

mit über 80% des eigenen Software-Produktionsumsatzes (SPU)

ca 200 TOM / Mitarbeiter Umsatz

(87/89 57 Mio DM Umsatz bei 250 Mitarbeitern (von Großprojekten))

Distributionslogistik für Jüsk-14-Fabrik-Produktion & Lieferungen

Verband Deutscher Maschinen- und Ausrüstungsbau e.V. VDMA-Industrie-Verband

Herr Dr. Eysel Dozekal

Für Presse- und Öffentlichkeitsarbeit zuständig

auch für DDR-Kontakte

Fachgemeinschaft Büro- und Informations- und Telekommunikationstechnik (FG BIT)

Mitglied v.a. <sup>große FG</sup> DEC: IBM, HP, NCR, Bull, COC, CTM, Nixdorf, Prime, Olivetti

früher Branchenindustrieverband (für Firmen, 27er Mitgliedsfirmen, 1 Mio Reichweite)

DDR-Firmen können bereits Mitglied werden und alle Vorteile nutzen;

1990 nach beitragsfrei

1991 50% ; 1992 75%

Beitragshöhe nach Umsatz

Konkurrenzverband ist ZVEI

mit Fachverband Kommunikationstechnik

v.a. Siemens

zunehmende Kooperation zwischen beiden Verbänden

29. 6. 70 <sup>10</sup> SIEMENS

<sup>Verein</sup>  
Öffentliche Netze

(Verein Klumpsysteme, ...)

Siemens AG <sup>ÖV</sup> (Marktst.)  
M3

Herr Schröder  
Hofmannstr. 57, 8 München 70

Telekommunikationskabel

1	ADT	6	Ericsson
2	Alcatel	7	Fujitsu
3	Siemens	8	GTT
4	NEC	9	Matsushita
5	Northern		OK, PWT

Wenn für Fachberichte bitte  
kennzeichnen abladen



## COM '90

Als Messe mit einem eigenen Charakter hatten die Veranstalter der ersten deutsch-deutschen Computermesse ihr Projekt konzipiert. Ausgangspunkt war der künftige große Bedarf für den Computereinsatz, der auf dem Gebiet der DDR erwartet wird. Ziel sollte erklärmaßen nicht das Bestreben möglichst hoher Verkaufsabschlüsse sein, sondern die Kontaktaufnahme mit potentiellen Partnern sowie die Beratung. Diesem Anliegen entsprach auch der begleitende Fachkongreß.

Als Veranstalter der vom 30. Mai bis zum 1. Juni laufenden Messe fungierten die Kammer der Technik Erfurt und die Firma Dr. Anton & Partner aus der Bundesrepublik.

Zwar waren kaum „ganz große“ Hard- oder Softwareanbieter vertreten (Ausnahmen: Apple und Tektronix), aber unter den etwa 150 Ausstellern gab es doch viele bekannte Namen, angefangen von Acer, Adcomp und Altos über Goupil und Peacock

bis zu RAIR und Volkswriter. Daneben boten etliche Beratungsunternehmen ihre Leistungen an. Das ausgewählte Messegelände, die iga in Erfurt, und der Termin Ende Mai mit herrlichem Wetter boten die besten Voraussetzungen zum Gelingen der Veranstaltung.

Dennoch hatten wir den Eindruck, daß die von den Veranstaltern prognostizierte Zahl von 50 000 Besuchern bei weitem nicht erreicht wurde – zumal sich die Messebesucher noch mit den Urlaubern und Schulklassen vermischten, die sich als Besucher der iga an den herrlichen Blumen ergötzen. Die noch fehlende Professionalität, die sich in einigen organisatorischen Anlaufschwierigkeiten zeigte, dürfte kaum der Grund gewesen sein.

Trotzdem läßt sich aber vielleicht beispielsweise die Aufmerksamkeit gegenüber der Fachpresse bei einer nächsten COM noch steigern.

Zu wünschen ist der Veranstaltung künftig jedenfalls ein größerer Zuspruch.

MP-We

## Hannover Messe Industrie '90

Also lag es doch nicht nur an den milden Frühlinglüften des Maimonats, daß mir der Besuch der Hannover Messe Industrie nach der wenige Wochen zuvor stattgefundenen CeBIT so viel geruhsamer, beschaulicher und damit nervenschonender vorkam: Der Abschlußbericht der Messe AG bestätigt es – gegenüber 560 000 Besuchern der CeBIT '90 drängte es „nur“ 390 000 zu den Neuheiten der HMI (HMI = Hannover Messe Industrie. Was wären wir ohne Abkürzungen!), das sind auch weniger als im Vergleichsjahr 1988 mit 445 000 Besuchern. Dabei kamen immerhin über 30 000 Fachbesucher aus der DDR.

Die HMI ist derzeit in 14 Fachmessen untergliedert, die von einem umfangreichen Rahmenprogramm begleitet werden. Für Mikroelektronik- und Computerinteressenten sind vor allem die Hallen 13 und 18 von Interesse. In letzterer wurden von etwa 200 Ausstellern auf etwa 7000 m<sup>2</sup> die C-Techniken für die Fertigung präsentiert; besonders im Hinblick auf das Zusammenwirken der einzelnen

C-Komponenten wie CAD, CAM, CAQ usw. Zentraler Blickpunkt der Halle war auch diesmal ein sogenanntes CIM-Leitzentrum, wo eine funktionsfähige Modellfabrik mit kundenspezifischer Fertigung aufgebaut war. An diesem Projekt, bei dem der für CIM notwendige durchgängige Informationsfluß an zwei Beispielen veranschaulicht wurde, beteiligten sich 25 Firmen. Auch wenn von offizieller Seite diese Art Präsentation als Erfolg bewertet wurde und zweifellos das Anliegen lobenswert ist, das Zusammenspiel so vieler Elemente verschiedener Hersteller beim CIM zu zeigen – es drängte sich doch die Frage nach dem Verhältnis von Aufwand zu Nutzen auf; und das Besucherinteresse hielt sich ja auch in Grenzen. (Übrigens: Ohne im geringsten etwas unterstellen zu wollen, mich erinnerte der Stand doch sehr an die Halle 15 der Leipziger Messe, in der man unseren ehemaligen politischen Größen regelmäßig die scheinbare Leistungsfähigkeit von irgend etwas „demonstrierte“.)

Aber nicht nur im CIM-Zentrum, son-

dern auch an vielen anderen Ständen zeigten die Aussteller – beispielsweise WANG und Prime – vor allem die Anwendung von CAD. Generell kam hier also hauptsächlich der Interesse auf seine Kosten, der auf der Suche nach Lösungen – Hardware plus Software – war. Eine weitere, allerdings kleinere Präsentation verschiedener Hersteller gab es auf einem Gemeinschaftsstand, wo die Anwendung des Profibus gezeigt wurde. Als nationale Feldbusnorm sollen seine Teile 1 (OSI-Schichten 1 und 2) und 2 (OSI-Schicht 7) nun veröffentlicht werden. Da der Profibus als offener Feldbus Geräte verschiedener Hersteller vernetzt, kommt auch ihm beim CIM eine gewisse Bedeutung zu.

In der genannten Halle 13 zeigten etwa 260 Unternehmen auf der Fachmesse MICROTRONIC – Bausteine der Elektronik Bauelemente und Baugruppen der Elektronik, Komponenten der Optoelektronik und Sensortechnik, Mikrocomputersysteme und Softwareprodukte. Die allgemeine Leitlinie wurde von dem Einfluß bestimmt, den die Mikroelektronik heute auf praktisch alle Industriebereiche nimmt und die Chancen, die sie durch die Einbeziehung mikroelektronischer Komponenten und Systemlösungen der Industrie bietet. Auf einer speziellen VMEbus-Straße ließ sich

an den vielen Ständen wiederum die Bedeutung dieses Bussystems im industriellen Bereich erkennen. Im Microtronic Transputer-Center zeigten etwa zehn Firmen – darunter Inmos, Hema und parysTec/paracom – nicht nur ihre neuesten Produkte, sondern informierten und berieten auch über die Einsatzmöglichkeiten und Leistungsfähigkeit von Transputersystemen. Von Atari war hier übrigens mit der Atari Transputer Workstation ATW eines der wenigen explizit ausgestellten Mikrocomputersysteme zu sehen. Eine größere Exposition solcher Systeme gab es nur am Stand von Kontron, wo „der erste und kleinste tragbare Industrierechner mit EISA-Bus“, der IPLite, präsentiert wurde.

Wahlweise kann in den 386/486-Portable sogar noch der 64-Bit-RISC-Prozessor Intel 860 eingesetzt werden, ebenso wie in den gezeigten PSC 860, einen AT 386 als „Personal Super Computer“.

Wenn es um Automatisierung, C-Komponenten und Mikroelektronik geht, spielt die weltgrößte Messe – trotz CeBIT-Konkurrenz – immer noch eine bedeutende Rolle. Die nächste Hannover Messe Industrie findet übrigens vom 10. bis 17. April 1991 statt: Allerdings finden Sie die MICROTRONIC dann nicht mehr in der Halle 13, da diese das Domizil der C-Techniken sein wird.

MP-We

## MP auf Bildungsreise

Ende Juni hatte MP gemeinsam mit etwa zehn Vertretern der DDR-Presse – Redakteuren und Mitgliedern der ehrenamtlichen Redaktionsbeiräte – Gelegenheit zu einer mehrtägigen Technologiereise. Auf dem Programm der Informationstour, zu der die Digital Equipment GmbH eingeladen hatte, standen Besuche und Besichtigungen bei verschiedenen Hard- und Softwareherstellern im südlichen Raum der BRD. Bei DEC – weltweit zweitgrößter Computerhersteller – beispielsweise im neuen Werk in Kaufbeuren, das Technologiezentrum und Fertigungsstätte für Speichertechnik ist. Hier werden gegenwärtig unter Reinraumbedingungen u. a. die Winchester-Speicher RA 92 mit 1,2 GByte Kapazität produziert. Besichtigungen des Rechenzentrums der europäischen Zentrale von EASYNET, einem der größten privaten Netze der Welt, in dem die Firma rund um den Globus etwa 50 000 Rechner verknüpft hat, zeigten die Bedeutung der Informationstechnik für moderne Unternehmen.

Bei NCR in Augsburg konnte eine nach modernsten Gesichtspunkten ausgestattete Leiterplattenfertigung und die PC-Produktion besichtigt werden. Während der PC 486/25 MC gerade in der Fertigung war, wurde die Produktion des 33-MHz-486 bereits vorbereitet. Eigenartig berührten uns in den Werkshallen sowohl bei DEC als auch bei NCR Schautafeln mit den Kennziffern der vorgegebenen und der erreichten Produktion, anspornende Lösungen sowie bei NCR die Straße der „Besten des Monats“

(die Fotos in Rot gerahmt). Uns kam das nur zu vertraut vor, aber es war an diesen Orten kaum zu erwarten. Neben den Erfahrungen durch Augenschein war jedoch auch vieles von der sogenannten Firmenphilosophie, das heißt dem Selbstverständnis der Unternehmen und der daraus abgeleiteten Marktstrategie, zu erfahren. Interessant waren hier vor allem die Schilderungen eines Mitbegründers der Firma Softlab, die 1971 trotz großer Skepsis von außen eine Softwareproduktion nach amerikanischem Vorbild begann und damals schon auf Computeranwendung zur Softwareproduktion setzte.

Heute ist die Münchener Firma unter anderem durch ihr Programmpaket Maestro und die langjährigen CASE-Erfahrungen eines der führenden Softwarehäuser der BRD. Bei Siemens wurde ein Einblick in die Produktion von Telefonzentralen und ein Ausblick in die durch ISDN geprägte Zukunft gegeben. Schließlich gab es noch einen Besuch im Siemens-Museum in München, der auch unseren Lesern zu empfehlen ist (Eintritt frei), da hier ein Spektrum von den Anfängen der Elektrizität bis zum Megabitspeicher geboten wird.

Sowohl die insgesamt gewonnenen (auch Hintergrund-)Informationen über die besuchten Firmen als auch die Kontakte zu Kollegen der BRD-Fachpresse – freundlicherweise ebenfalls von DEC organisiert – dürften für unsere weitere Arbeit, und damit auch für Sie, liebe Leser, von nicht geringem Wert sein.

MP-We