

7/93
JULI
5,50DM

IDG
COMMUNICATIONS VERLAG AG
B 11244 E

edv ASPEKTE

TECHNIK ■ ANWENDUNG ■ MANAGEMENT ■ KARRIERE

KOMMUNIKATION

**ISDN-TECHNIK
FÜR DEN PC**

DV-AUSBILDUNG

**FACHLEUTE
NACH MASS**

MARKETING

**VERTRIEB AUF
VORDERMANN
BRINGEN**

JAPAN-MODELL

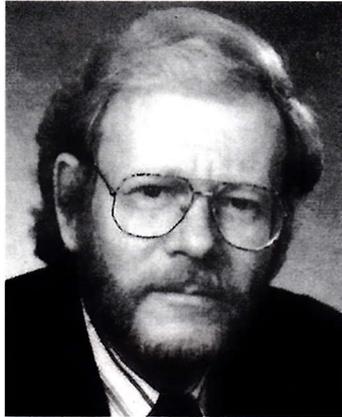
**BOTSCHAFT
DES KAIZEN**

Defizite in der Branche

Auch ein Stück Erfahrung, daß man gegen den Markt nichts durchsetzen kann: Dies ist die letzte Ausgabe des Magazins – edvASPEKTE wird in die Mutterzeitschrift COMPUTERWOCHE integriert. Als Redakteure bedauern wir diesen Schritt, als Mitarbeiter eines Verlages, der wie jeder andere auf wirtschaftliche Stabilität bedacht sein muß, akzeptieren wir ihn.

Damit ist beinahe alles gesagt: Die Anzeigenentwicklung ließ eine Fortführung von edvASPEKTE als eigenständigem Titel nicht zu. Daß wir unseren Anzeigenverkäufern den Gefallen nicht tun konnten, nicht tun wollten, mit Hofberichterstattung die DV-Industrie milde und schaltfreudig zu stimmen, halten wir uns zugute – womit nicht angedeutet werden soll, daß Zeitschriften nur auf diese Weise erfolgreich sein können. Nein, es kommt immer noch auf den geneigten Leser an. Wir bedanken uns bei denjenigen, die das Fehlen von edvASPEKTE als Verlust empfinden.

Doch zurück zur DV-Industrie: Gewiß, sie durchläuft eine schwierige Phase, in der es für viele Anbieter ums nackte Überleben geht. Das erklärt das Nichtengagement bei edvASPEKTE – und auch wieder



nicht. Eine Fachzeitschrift macht Markt, indem in ihr und durch sie objektive Information und neutrale Kommunikation stattfindet. Wenn wir daran nicht glauben würden, hätten wir edvASPEKTE nicht

redaktionell gestalten können.

Mit Verlaub gesagt, glauben wir allerdings nicht, daß eine solche Einstellung bei den Managern der DV-Industrie in bezug auf ihren Markt und ihre Situation sonderlich ausgeprägt ist. Mehr noch: Der Tanker DV-Industrie ist in schwerer See nahezu manövrierun-

fähig – und auf der Brücke wird debattiert. Sogenannte Unternehmer erweisen sich als Unterlasser. Sie können beruhigt sein: Der nächste Abschwung kommt bestimmt.

Es bringt nichts, über das Defizit in der DV-Branche, was Personen und Programme betrifft, an dieser Stelle noch lange zu lamentieren. Bleibt ja die COMPUTERWOCHE, für die in besonderem Maße gilt, daß sie die Schwächen der Branchenoberen nicht verschweigt, aber auch konstruktiv berät, wo unabhängige Meinung gefragt ist. Nun gehört das edvASPEKTE-Team also dazu.

DIETER ECKBAUER

edvASPEKTE

TECHNIK • ANWENDUNG • MANAGEMENT • KARRIERE

Redaktion: Dieter Eckbauer (verantwortlich), Andrea Rausch, Monika Schalwat (beide Berlin), Stefanie Schneider

München: edv ASPEKTE, Computerwoche Verlag GmbH, Rheinstr. 28, 80803 München, Telefon: 0 89/3 60 86-1 78, Fax:-109

Berlin: edv ASPEKTE, Computerwoche Verlag GmbH, Am Friedrichshain 22, 10407 Berlin, Telefon: 0 30/4 28 73 41, Fax: 2 38 44 21

Redaktionsassistenten: Katrin Klein

Gestaltung: Wolfgang Stamm

DTP-Layout: Marlene Silla

DTP, Grafik: Stefanie Ferstl

Titelfoto: Image Bank

© **Copyright:** Computerwoche Verlag GmbH 1992
Das Urheberrecht für veröffentlichte Beiträge liegt ausschließlich bei der Computerwoche Verlag GmbH. Nachdruck sowie Vervielfältigungen aller Art oder sonstige Verwertungen von Texten aus Publikationen des Verlages nur mit schriftlicher Genehmigung. Namentlich gekennzeichnete Fremdbeiträge geben nicht unbedingt die Meinung der Redaktion wieder.

Einsendungen: Redaktionelle Beiträge werden gerne von der Redaktion entgegengenommen. Die Zustimmung zum Abdruck und zur Vervielfältigung wird vorausgesetzt. Gleichzeitig versichert der Verfasser, daß die Einsendungen frei von Rechten Dritter sind und nicht bereits an anderer Stelle zur Veröffentlichung oder gewerblichen Nutzung angeboten wurden. Honorare nach Vereinbarung. Für unverlangt eingesandte Beiträge wird keine Haftung übernommen.

Bezugspreise: edv ASPEKTE erscheint monatlich, jeweils zum Ersten. Einzelheftpreis DM 5,50. Im Inland beträgt der Jahresbezugspreis DM 60,-; Auslandspreis DM 78,-; Schweiz: sfr 78,-; Luftpost auf Anfrage. Vorzugspreis Inland DM 48,-; Ausland DM 60,-; für Studenten, Schüler, Auszubildende und Wehrpflichtige – nur gegen Vorlage eines Nachweises (Immatrikulations-/Schul-Bescheinigung o. ä.). Der Abonnent kann seine Bestellung innerhalb einer Woche nach Erhalt des ersten Exemplares mit einer schriftlichen Mitteilung an den Verlag widerrufen. Das Abonnement verlängert sich automatisch um ein Jahr, wenn es nicht acht Wochen vor Ablauf der Bezugszeit schriftlich gekündigt wird. Im Falle höherer Gewalt hat der Abonnent keinen Anspruch auf Lieferung oder auf Rückerstattung der Abonnementgebühren.

Bezugsmöglichkeiten: Bestellungen nimmt der Verlag oder jede Buchhandlung entgegen – ISSN 0232-6833.

Zahlungsmöglichkeiten für Abonnenten: Bayerische Vereinsbank, BLZ 700 202 70, Konto-Nr.: 111 888
Post girokonto München, BLZ 700 100 80, Konto-Nr.: 233 900-808
Schweizerische Volksbank Winterthur, Konto-Nr.: KK 10.251 730-0

Verlag: Computerwoche Verlag GmbH, Rheinstraße 28, 80803 München, Telefon: 0 89/3 60 86-0, Telex: 5 215 350, Telefax: 0 89/3 60 86-1 95

Geschäftsführer: Ralph Peter Raufchuss

Objektleitung: Dieter Eckbauer

Vertriebsleitung: Renate Kretz (-220)

Vertriebservice: Regina Wolff (-153)

Anzeigenleitung: Karin Giffhorn (verantwortlich, Anschrift sh. Verlag)

Anzeigenverkauf: Harald Brechtl (-196), Ulrike Schauf (-203)

Anzeigen: Derzeit gilt Anzeigenpreisliste Nr. 3 vom 1.10.92. Anzeigen werden unter der Anschrift des Verlages (Stichwort edv ASPEKTE) entgegengenommen.

Zahlungsmöglichkeiten für Anzeigen: Bayerische Vereinsbank, BLZ 700 202 70, Konto-Nr. 1 16 000; Pschk. München 97 40-800

Produktionsleitung: Heinz Zimmermann

Druck: Hudak Druck GmbH, Ohlauer Str. 2, 80997 München, Tel.: 1 41 50 15/16, Fax: 14 66 30

Gerichtsstand, Erfüllungsort: München
Veröffentlichung gemäß Paragraph 8, Absatz 3 des Gesetzes über die Presse vom 08.10.1949: Alleiniger Gesellschafter der Computerwoche Verlag GmbH ist die IDG COMMUNICATIONS Verlag AG, München (Vorstand Eckhard Utpadel, kaufm. Leiter Jürgen T.Reischl.), die eine 100%ige Tochter der IDG INC., Boston, Mass., USA, ist.

Stefan Sorg über Unternehmen und Konjunktur Magere Zeiten als **Chance** begreifen

Wer kennt sie nicht, die alttestamentarische Berichterstattung über die sieben fetten und die sieben mageren Jahre, die das Land heimsuchen sollten? Seien wir ehrlich, wir verdrängen solcherlei Wissen, denn es paßt partout nicht in unsere schnellebige Denkweise, die wir zumindest dann praktizieren, wenn es die unerfreulichen Ereignisse anbetrifft.

Wir leben gewissermaßen mit einer asymmetrischen Konjunkturphilosophie: Kaum daß uns die ersten Boten einer bröckelnden Geschäftslage erreichen, zählen wir schon die paar Monate, nach denen wir wieder jahrelang jubelnd aus vollen Fleischtöpfen (pardon: Auftragsbüchern) schöpfen dürfen. Die mageren Jahre werden sozusagen im Zeitraffer abgehakt. Wer die Bestimmungsfaktoren für unsere Konjunkturlage skrupulös analysiert und außerdem bis dato unbekannte, diskontinuierlich auftretende Faktoren unserer turbulenten Zeit ernst nimmt, wird an diese verbreitet unterstellte Kurzlebigkeit magerer Zeiten jedoch nicht glauben können.

Genau Abgrenzung zwischen den Märkten wird schwierig

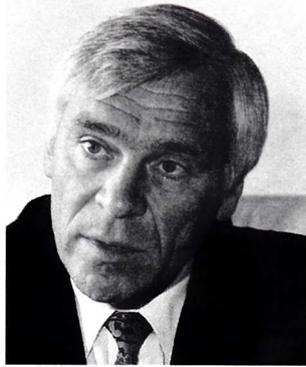
Weit weniger berechtigt als in frühen Jahrzehnten ist zum Beispiel die Annahme, daß wir auch künftig auf einen breiten, praktisch alle Branchen erfassenden Konjunkturverlauf bauen dürfen. Der gewaltig ausgeweitete Markt (Europa, Osten,...) nimmt nicht nur Güter auf, die wir als bislang gut abgeschottete Westeuropäer liefern wollen, sondern er bietet selbst Arbeit und Produkte – neue Präferenzen, neue Warenkörbe, neue Arbeitsteilung. Die Entwicklung von Prosperität und Rezession wird sich stärker branchenbezogen aus-

prägen. Die exakte Segmentierung und Besetzung von Märkten wird so manchem, der sich in einem sicheren Strom zu bewegen glaubt, nicht gelingen.

Apropos turbulente Zeiten. Anders, als es dieser Terminus nahelegt, findet die Erkenntnisgewinnung in den Köpfen vieler Maßgeblicher eher als gemächliche Veranstaltung und vor allem als „stetige Funktion“ statt – mathematisch gesprochen. Wer gestern noch ein erträgliches, expertenbeglaubigtes Nullwachstum ins Blitzlichtgewitter der Medienvertreter prognostiziert hat, darf, will oder kann sich heute offenbar keine brüske Korrektur erlauben. Das zäh verteidigte, wissenschaftliche Argumentengebäude würde dadurch allzu merklich zerbröckeln. Doch was wäre daran falsch? Warum stellen wir, wenn wir es jetzt schon wissen, nicht einfach fest, daß beim negativen Wachstum heuer mindestens eine Drei vor dem Komma stehen wird? Über Diskontinuitäten zu sprechen und in ihnen zu denken sind für viele hochbezahlte Anguren zwei Paar Stiefel. Rücksicht auf empfindsame Unkundige (zum Beispiel Politiker) beziehungsweise Ausdruck inflexibler Expertenherrlichkeit? Geben wir doch einfach zu, daß wir auf sehr vielen Gebieten der gesellschaftlichen Entwicklung mit unserer rückwärts gerichteten Extrapolationsmechanik am Ende sind.

Natürlich läßt das Bild von den fetten Jahren und den Turbulenzen ein, über ein von uns bevorzugt betretenes Ziehkind zu philosophieren, über das Büro als Veranstaltungs-ort für rund 70 Prozent unserer ge-

Stefan Sorg ist Geschäftsführer des IOT Institut für Organisationsforschung und Technologieanwendung, München.



Karl-Heinz Achinger ist im Vorstand der Debis AG und verantwortlich für die Debis Systemhaus GmbH.

bei von der Strategie-, Organisations- und Informatikberatung über die Softwareprojekte und -produkte für unterschiedlichste Branchen bis hin zu Rechenzentrums- und Netzdienstleistungen. Innerhalb der CAP-Gemini-Gruppe ist das Debis Systemhaus übrigens weltweit verantwortlich für die Märkte Automobil- und Flugzeugindustrie.

edvASPEKTE: Das Systemgeschäft mit Drittkunden scheint sich dynamisch zu entwickeln: von 27 Prozent 1991 auf 41 Prozent im Jahr 1992. Wieviel Prozent des Umsatzes entfallen hiervon auf das Behörden- und Telekommunikationsgeschäft?

Achinger: Ja, wir machen diesbezüglich wirklich große Fortschritte. Im laufenden Geschäftsjahr nähern wir uns der 50-Prozent-Marke, das heißt, daß wir dann bereits knapp die Hälfte des gesamten Umsatzes am externen Markt erwirtschaften. Wichtig ist dabei noch, daß unser Wachstum im wesentlichen am freien Markt erzielt wird. Von 1,5 Milliarden Mark Gesamtumsatz im vergangenen Jahr entfielen 665 Millionen Mark auf Software und Services. Davon wiederum wurde zirka ein Drittel im Bereich Industrie erreicht, ein weiteres Drittel in den Bereichen Telekommunikation, Energie, Verkehr und öffentliche Auftraggeber. Der Rest teilt sich zu etwa gleichen Teilen auf in den Finanzsektor, also Banken und Versicherungen, sowie in den Handel.

edvASPEKTE: Wie läuft das Geschäft bei CAP Gemini Sogeti – die Daimler-Benz-Beteiligung wird ja noch nicht konsolidiert?

Achinger: Europa durchlebt im Augenblick eine tiefgreifende Wirtschaftskrise, von der im Grunde genommen alle wichtigen Wirtschaftszweige betroffen sind. CAP Gemini ist davon natürlich nicht ausgenommen und wird in diesem Jahr voraussichtlich nicht signifikant wachsen können.

edvASPEKTE: In der Branche kursieren Gerüchte, daß Daimler-Benz beziehungsweise Debis aus der

CAP-Gemini-Beteiligung am liebsten wieder aussteigen würden.

Achinger: An diesen Gerüchten ist nichts dran. Richtig ist vielmehr das Gegenteil.

Wir machen gute Fortschritte, und zwar auf dem Wege und in der Richtung, die wir uns von Anfang an vorgenommen hatten.

edvASPEKTE: Können Sie die strategischen Ziele des Verbundes der zur Zeit laut Geschäftsbericht 21 Systemgesellschaften erläutern? Sollten hier Gesellschaften nicht zusammengeführt beziehungsweise ausgliedert werden?

Achinger: Wissen Sie, die Zahl der Gesellschaften innerhalb der Debis Systemhaus GmbH ist für den Kunden ziemlich uninteressant. Wir richten unsere Anstrengungen darauf, gegenüber dem Markt als ein Unternehmen aufzutreten. Unsere Geschäftsphilosophie ist, daß wir viele selbständig operierende Unternehmenseinheiten haben, die sich auf ihren jeweiligen Zielmarkt, zum Beispiel eine Branche oder Region, konzentrieren. Wie die Zahlen dokumentieren, sind wir auf dem richtigen Weg. Schließlich belegen wir in der alljährlich erscheinenden Lünen-Donk-Liste Spitzenplätze und sind selbst in der Top-100-Liste der US-Zeitschrift „Datamation“ unter den ersten 25 zu finden. Falls notwendig, fassen wir natürlich einzelne Geschäftseinheiten wieder zusammen, so wie wir das auch in den zurückliegenden Monaten wiederholt getan haben. Auswirkungen auf unseren Kundenservice hat das aber nicht, da dies in großen Unternehmen ein normaler Vorgang ist, um sich den Marktanforderungen anzupassen.

edvASPEKTE: Wie kommt es, daß nicht auch Debitel zum Systemhaus gehört?

Achinger: Innerhalb der Debis AG sind die Aufgabengebiete getrennt. Das Systemhaus ist für das breite Spektrum der IT-Services verantwortlich, die Debitel konzentriert sich auf die Vermarktung von Mobilfunk-Diensten.

WIR ÜBER UNS

edvASPEKTE ist eine Publikation der International Data Group (IDG). Die IDG ist der größte Herausgeber von Informationen aus der Computerbranche und der führende Anbieter von Service-Diensten im Bereich Informationsverarbeitung auf der Welt: Sie gibt über 190 Zeitungen und Zeitschriften in 61 Ländern heraus. 30 Millionen Menschen lesen jeden Monat eine oder mehrere IDG-Publikationen, zum Beispiel in

- EUROPA:**
BULGARIEN: Computerworld Bulgaria, Ediworld, PC World Bulgaria;
DÄNEMARK: CAD/CAM World, Communications World, Computerworld Danmark, Computerworld Focus, Computerworld Uddannelse, LOTUS World, Macintosh Produktkatalog, Macworld Danmark, PC World Danmark, PC World Produktguide, Windows World;
DEUTSCHLAND: COMPUTERWOCHE, COMPUTERWOCHE Focus, COMPUTERWOCHE Extra, COMPUTERWOCHE Karriere, edv-ASPEKTE, Information Management, Macwelt, Netzwelt, PC Welt, PC Woche, Publish, Unit;
ENGLAND: Lotus Magazine, Macworld;
FINNLAND: MikroPC, Tietovikko, Tietoverkko;
FRANKREICH: Distributique, Golden Mac, InfoPC, Languages & Systems, Le Guide du Monde Informatique, Le Monde Informatique, Telecoms Reseaux;
ITALIEN: Computerworld Italia, Lotus Magazin, Macworld Italia, Networking Italia, PC World Italia;
NIEDERLANDE: Computeri, Totaal, LAN Magazine, Lotus World, MacWorld, Magazine;
NORWEGEN: Computerworld Norge, C/world, Lotusworld Norge, Macworld Norge, Network, PC World Express, PC World Norge, PC World's Product Guide, Publish World, Student Data Unix World, Windowsworld, IDG Direct Responser;
ÖSTERREICH: Computerwelt Österreich, PC Test;
POLEN: Computerworld Poland, PC World/Computer;
RUSSLAND: Computerworld/Moscow, PC World, Networks;
SCHWEDEN: Attack, Computer Sweden, Corporate Computing, Lokala Nätverk/LAN, Lotus World, MAC&PC, Macworld, Mikrodatorn, PC World, Publishing & Design (CAP), Data-Ingenjoren, Maxi Data, Windows;
SCHWEIZ: Computerworld Schweiz, Maworld Schweiz, PC & Workstation;
SLOWENIEN: Monitor Magazine;
SPANIEN: Amiga World, Computerworld Espana, Comunicaciones World, Macworld Espana, Network World, Publish & Sunworld PC World Espana, Publish;
TSSCHECHISCHE REPUBLIK: Computerworld Czechoslovakia, PC World Czechoslovakia;
TÜRKEI: Computerworld Monitor, Macworld Turkiye, PC World Turkiye;
UNGARN: Alaplap, Computerworld SZT, PC World;
- AMERIKA:**
ARGENTINIEN: Computerworld Argentina, Infoworld Argentine;
BRASILIEN: Computerworld Mundo IBM, Mundo Unix, Publish;
CHILE: Computerworld, Informatica;
EQUADOR: PC World;
KANADA: Direct Access, Graduate Computerworld, Info-Canada, Network World Canada;
KOLUMBIEN: Computerworld Columbia;
MEXICO: Compu Edicion, Compu Manufactura, Computacion/Punto de Venta, Computerworld Mexico, MacWorld, Mundo Unix, PC World, Windows;
PANAMA: PC World;
PERU: PC World, Computerworld Peru;
VENEZUELA: Computerworld Venezuela, MicroComputerworld Venezuela;
USA: AmigaWorld, Cable in the Classroom, CIO, Computerworld, DOS Resource Guide, Electronic News, Federal Computer Week, GamePro, inCider/A+, IDG Books, InfoWorld, Infoworld Direct, Lotus, Macworld, Multi Media World, Network World, NextWorld, PC Games, PC World, PC Letter, Publish, SunWorld, SwatPro, CD Review, Desktop Video World, Federal Integrator, Laser Event, Video Event, Sumeria;
- ASIEN:**
CHINA: China Computerworld: IDG Shenzhen, PC World China, Electronics International, IDG HIGH TECH BEIJINGS New Product World, Consumer Electronics New Product World, China, Network World;
HONG KONG: Computerworld Hong Kong, PC World Hong Kong;
INDIEN: Computers & Communications;
JAPAN: Computerworld Japan, Macworld Japan, Sunworld Japan;
KOREA: Computerworld Korea, Macworld Korea, PC World Korea;
MALAYSIEN: Computerworld Malaysia, PC World Malaysia;
PHILIPPINEN: Computerworld Southeast Asia, PC World Singapore;
TAIWAN: Computerworld Taiwan, Global Computer Express, PC World Taiwan;
THAILAND: Thai Computerworld;
- AFRIKA:**
ÄGYPTEN: Computerworld Middle East, PC World Middle East;
KENIA: East African Computer News;
NIGERIA: PC World Africa;
ISRAEL: Computerworld Israel, PC World Israel;
- SÜDAFRIKA:**
 Computing SA;
- AUSTRALIEN:**
 Computerworld Australia, Australian PC World, Australian Macworld, Receller, IDG Sources, Network World;
- NEUSEELAND:**
 Computer Listings, Computerworld New Zealand, New Zealand PC World