



WARUM ...

sieht die 64'er diesmal im Innern ganz anders aus als sonst?

Aus den Umfragen der Vergangenheit wissen wir, was einem Großteil unserer Leser in bezug auf die optische Gestaltung der 64'er gefällt, beziehungsweise zu dem damaligen Zeitpunkt gefallen hat. Aus diesem Wissen heraus haben wir mehrere Entwürfe für das zukünftige Aussehen der 64'er angefertigt und verschiedenen Lesergruppen zur Stellungnahme vorgelegt. Was dabei gut ankam, sehen Sie auf den folgenden Seiten. Wir hoffen, daß es Ihnen allen gefällt und daß Sie uns Ihre Meinung dazu schreiben — egal ob Kritik, Zustimmung, Ablehnung oder weitere Anregungen. Wir freuen uns über jede Zuschrift.

Wir verfolgen mit dieser neuen Gestaltung noch einen weiteren Zweck: Wir sparen Platz. Mit anderen Worten heißt das, daß wir mit der gleichen Seitenzahl mehr Informationen unterbringen. Das heißt für Sie, unsere Leser, daß Sie gleichviel oder sogar mehr wertvolle Informationen bekommen und zwar zum gleichen Preis. Denn auch wir bleiben von Kostensteigerungen nicht verschont.

Mit dieser Maßnahme haben wir in Ihrem Interesse zwei Dinge erreicht: Wir müssen in nächster Zeit entweder keine Preiserhöhung vornehmen oder falls es später wirklich einmal sein muß, wird diese niedriger ausfallen.

Doch nun zu einem anderen Punkt: Überall liest und hört man, daß Commodore Probleme hat. Die wildesten Gerüchte kommen in Umlauf — und das Schlimmste: Es wird nicht nur daran geglaubt, sondern die Gerüchte vermehren sich auch noch. Dies war für uns der Anlaß, mit dem wichtigsten Commodore-Mann in Europa, Harald Speyer, Vice President Europe Commodore International, zu sprechen. Wie er die Lage beurteilt, wie er die Zukunft von Commodore sieht, was an den Gerüchten wahr ist und was nicht, lesen Sie auf den nächsten Seiten. Ich möchte betonen, daß wir nicht das Sprachrohr von Commodore sind, daß wir es aber als unsere Pflicht ansehen, Commodore einmal Gelegenheit zu geben, zu den ganzen Gerüchten der letzten Zeit, zu den sicherlich vorhandenen Problemen, aber auch zur Zukunft von Commodore Stellung zu nehmen.

Michael Scharfenberger, Chefredakteur

COMMODORE — STARK WIE EH UND JE

Der Commodore 64 ist mit 6 Millionen Stück der meistverkaufteste Computer aller Zeiten. Dennoch schien der Hersteller in Schwierigkeiten geraten zu sein. Ein Gespräch mit dem Vice President von Commodore International, Harald Speyer, schafft Klarheit.

64'er: Commodore ist in der letzten Zeit ziemlich häufig in die Schlagzeilen gekommen, unter anderem war sogar die Rede von Zahlungsunfähigkeit. Was ist da jetzt wirklich dran?

Speyer: Das sind zunächst einmal Gerüchte, die ihren Ursprung in New York hatten, wo vielleicht irgendein Finanzgenie von eigenen Gnaden die Termine, die wir mit den Banken hatten und unsere Kreditlinien betrafen, verfolgt hatte, und dann Ende Januar zu dem Schluß kam, wenn Commodore morgen, am 31. Januar, seine Kredite nicht zurückzahlt, geht Commodore unter Chapter 11 (Chapter 11 ist ein Schutzparagraph in den USA, der zahlungsunfähige Unternehmen vor den Gläubigern schützt; Anm. d. Red.). Das wurde dann im Wall Street Journal, um es beim Namen zu nennen, veröffentlicht. Ich weiß nicht, ob diese Wirtschaftsjournalisten, die für Wall Street schreiben, überhaupt etwas von Wirtschaft verstehen. Es scheint mir so, daß sie dort sehr unbedarft sind. Aus einem Grund: Die wenigsten Unternehmen der Welt können ihre Kredite, die sie von Banken haben, von heute auf morgen zurückzahlen. Wenn das gefordert würde, wären 85 Prozent aller Unternehmen von heute auf morgen zahlungsunfähig. Zum anderen wäre eine Branche, die es seit Urzeiten gibt, nicht mehr existent, die Banken. Die leben nämlich vom Geldverleih.

Zu der Frage, was war an den Gerüchten dran: Wir hatten aus der Vergangenheit relativ hohe Kreditlinien. Die Firma ist in den letzten zwei Jahren durch einen Prozeß der Veränderung gegangen. Wir haben unsere Kreditlinien vereinbarungsgemäß reduziert. So wurden im letzten Quartal über 50 Millionen Dollar zurückgezahlt. Der Umsatz konnte leicht gesteigert werden. Wir haben einen besseren Cash Flow (Brutto-Überschuß, Netto-

einnahme; Anm. d. Red.) Ende Dezember 1985 als Ende Dezember 1984. Insgesamt ist an den Gerüchten nicht mehr dran, als daß es Gerüchte waren.

64'er: Sind jetzt tatsächlich Spezialvereinbarungen mit den Banken getroffen worden?

Speyer: Wir haben immer Vereinbarungen mit den Banken gehabt, wie es jedes Unternehmen hat. Wir haben Kreditlinien in allen Ländern wo wir tätig sind. Wir haben allerdings noch nie einen Journalisten vom Wall Street Journal zu unseren Verhandlungen eingeladen, weder in der Vergangenheit, noch in der Gegenwart, noch werden wir das in der Zukunft tun, noch werden wir Details der Vereinbarung mit den Banken mit diesen Leuten absprechen. Diese sogenannten Fachjournalisten der Wirtschaftspresse haben sich schlicht und einfach auf etwas eingeschossen, das jeder vernünftig denkende Mensch ad absurdum führen kann. Und das Schlimme dabei ist, der eine schreibt vom anderen ab, ohne selbst zu recherchieren. Wenn im Wall Street Journal steht: »Commodore kann seine Kredite nicht zurückzahlen«, dann schreiben das rund um die Welt viele ab. Nicht alle, es gibt da genügend Ausnahmen, die sich der Mühe unterziehen selber zu recherchieren und nachzufragen. Wenn sie aber 1 und 1 zusammenzählen würden, würden sie merken, das kann überhaupt nicht stimmen. Welches Unternehmen kann über Nacht Kredite, die mit den Banken vereinbart sind, zurückzahlen. Das geht überhaupt nicht. Wirklich, 85 Prozent der Unternehmen wären über Nacht zahlungsunfähig.

Wenn es Commodore so schlecht ginge, wäre Commodore mit Sicherheit unter Chapter 11 gegangen, um den Forderungen der Gläubiger zu entgehen, aber das ist nicht der Fall, war



**Interviewpartner Harald Speyer,
Vice President Europe
Commodore International**

nicht der Fall und wird nicht der Fall sein.

64'er: Wie sieht denn nun die finanzielle Situation von Commodore tatsächlich aus?

Speyer: Wir haben im ersten Geschäftsquartal 1986, das Geschäftsjahr 1986 von Commodore geht vom 1. Juli 1985 bis 31. Juni 1986, noch einen Umsatzrückgang im Vergleich zum Vorjahr gehabt, im zweiten Quartal (vom 1.10.85 bis 31.12.85; Anm. d. Red.) eine Umsatzsteigerung. Wir haben in diesem zweiten Geschäftsquartal, dem Weihnachtswirtschafts- und Computer verkauft, über eine Million weltweit, als im Vergleichsquartal des Vorjahres. Auch das entgegen aller Branchenprognosen, speziell in den USA, die ja behauptet haben, der Heimcomputer sei tot. Wenn der Heimcomputer tot wäre, hätten wir mit Sicherheit nicht in drei Monaten über eine Million Computer verkauft.

Es hat auch eine leichte Umsatzsteigerung im Wert gegeben. Wir haben zwar nur geringfügig steigern können, aber immerhin eine Steigerung, was ja auch den Vorhersagen einiger »Branchen-Gurus« zuwiderläuft.

Noch ein anderer Aspekt: Wir hatten im Weihnachtswirtschafts- und Computer 1984 mehr in den Handel hineingeliefert, als der Handel verkaufen konnte, weil der Handel ein wesentlich höheres Weihnachtsgeschäft 1984 erwartet hatte. Er ist daher mit einem ziemlichen Lagerbestand in das Jahr 1985 hineingegangen. Das Phänomen gibt es in diesem Jahr nicht. Der Handel hat sehr konservativ geordert, hat immer nur das bestellt, was tatsächlich verkauft werden konnte. Wir hatten zum Ende des Jahres 1985 keine Lagerbestände. Das spiegelt sich nun in einem um 400 Prozent höheren Auftragseingang im Januar/Februar 1986 im Vergleich

zum Vorjahr. Das hat uns angenehm überrascht. Wir gehen davon aus, daß wir in Deutschland, in Europa und weltweit ein besseres Quartalsergebnis haben werden als vor einem Jahr. Das wäre das zweite Quartal in Folge, in dem wir mehr umsetzen als geplant. So wie wir heute den Markt einschätzen, werden wir auch das vierte Geschäftsquartal 1986 mit einem besseren Ergebnis abschließen, so daß wir insgesamt für das Geschäftsjahr 1986 rein umsatzmäßig ein besseres Ergebnis zu erzielen glauben. Ertragsmäßig — wenn ich jetzt mal von außergewöhnlichen Aufwendungen für die beiden Werksschließungen, es wurden, um Überkapazitäten abzubauen zwei Werke in England und in Kalifornien geschlossen, absehe — haben wir mit Sicherheit auch ein besseres Ergebnis im laufenden Geschäftsjahr als im Vergleich zum Vorjahr.

Außerdem konnten unsere Lagerbestände, das schließt Rohmaterialien und Halbfertigprodukte ein, von 449 Millionen Dollar auf 225 Millionen Dollar abgebaut werden.

Wir machen mittlerweile den Umsatz nicht mehr nur mit einem Produkt, wie das noch vor zwei Jahren mit dem C 64 der Fall war. Der C 64 macht heute weniger als 35 Prozent des Umsatzes aus, obwohl er sich stückzahlenmäßig nach wie vor auf einem sehr, sehr hohen Niveau bewegt.

64'er: Können Sie genaue Zahlen nennen?

Speyer: Ja. Wir haben 1984 2,5 Millionen, im Jahr 1985 2 Millionen Computer weltweit abgesetzt. Sicherlich ist das ein Rückgang, aber 2 Millionen ist kein Einbruch wie ihn die Branchen-Gurus vorhergesagt haben, sondern ein sehr, sehr hohes Niveau. Das setzt sich unserer Meinung nach in diesem Jahr fort. Wir haben heute weltweit einen Auftragsbestand, der unsere Produktionskapazität für drei Monate auslastet, was wir im Jahr 1985 oder 1984 nicht hatten. Wir sind durchaus der Meinung, daß der C 64 ein wesentlich längeres Leben haben wird, als wir selber erwartet hatten. Das, was andere versucht haben zu erreichen, ist der C 64 geworden — ein Weltstandard.

Aber wie gesagt, der C 64 ist nur noch für 35 Prozent des Umsatzes verantwortlich, während wir den restlichen Umsatz mit Produkten machen, die wir vor zwei Jahren noch gar nicht hatten: dem C 128, der PC-Serie und dem Amiga. Damit sind wir heute erheblich weniger anfällig gegen saisonale Schwankungen oder Konsumentenverhalten wie noch vor zwei Jahren.

64'er: Wieviel trägt der C 128 dazu bei?

Speyer: Wir haben im zweiten Quartal des laufenden Geschäftsjahres 425 000 Stück weltweit verkauft. Man kann also nicht sagen, daß das ein Flop ist, wie das teilweise auch angesprochen wurde. Es hat noch nie ein Computer in seinem Startquartal auch nur annähernd diese Zahl erreicht.

64'er: Wie viele C 128 wurden bis Ende 1985 in Deutschland verkauft?

Speyer: In Deutschland haben wir im zweiten Quartal des laufenden Geschäftsjahres — dem Weihnachtswirtschafts- und Computer — etwas mehr als 60 000 Stück verkauft.

64'er: Was erwarten Sie beim C 128 für die ersten beiden Quartale des laufenden Kalenderjahres?

Speyer: Man muß den 128er unterteilen in den C 128 Standalone und in den C 128 D. Den C 128 Standalone rechne ich zu den Consumer-Produkten. Er wird also saisonalen Schwankungen unterworfen sein. Wir werden wahrscheinlich in den beiden verbleibenden Quartalen des laufenden Geschäftsjahres nicht die Stückzahlen des Weihnachtswirtschafts erreichen können. Mit Sicherheit läuft er auf einem sehr guten Niveau weiter. Wir schätzen, daß wir vom C 128 weltweit zwischen

Januar und Juni eine halbe Million verkaufen werden.

Der C 128 D verkauft sich überraschend gut, und zwar in allen Ländern. Er hat nicht diesen saisonalen Rückgang zu verzeichnen. Beispielsweise wurde der C 128 D in Belgien als offizieller Schulcomputer ausgewählt. Hier in Deutschland ist das auch schon in zwei Bundesländern passiert. Der C 128 D ist heute von der Leistung her, Stichwort CP/M, in der Lage, einen Kleinstbetrieb DV-mäßig abzudecken. Er ist immerhin bis 512 KByte RAM ausbaubar.

64'er: Wann wird die Speichererweiterung von 128 auf 512 KByte kommen, und was wird sie kosten?

Speyer: Mit Sicherheit noch bis Mitte dieses Jahres. Sie wissen, wie die RAM-Preise heute sind, es wird sicherlich ein Commodore-like-Preis sein.

64'er: Wie wird sich nach Ansicht von Commodore der 8-Bit-Heimcomputermarkt entwickeln?

Speyer: Wir sind der Meinung, daß der 8-Bit-Heimcomputermarkt ein sehr viel längeres Leben haben wird, als wir noch vor einem halben Jahr glaubten. Es gibt mittlerweile Software für den C 64, die es erlaubt mit einem 8-Bit-Heimcomputer ähnli-

Das Abenteuer lockt

In dem 4. Sonderheft der 64'er-Reihe geht es um Abenteuer, zu deutsch: Abenteuerspiele. Zwei große Bereiche bestimmen den Inhalt dieses Sonderheftes: Der ausführliche Programmier-Kurs und eine Reihe von Super-Adventures zum Abtippen.

Wer selbst programmieren will, bekommt in unserem ausführlichen Programmierkurs jede Menge Informationen von einem Fachmann: Michael Nickles, unter anderem bekannt durch Gordon Saga, hat auf fast 100 Seiten alles zusammengestellt, was man wissen muß, um Adventures zu programmieren. Er beantwortet ausführlich, wie ein Computer deutsche Eingaben versteht oder wie man ganze Sätze decodiert. Natürlich werden auch fertige Routinen vorgestellt, die die ganze Arbeit übernehmen.

Der Kurs beschreibt auch, wie man den Speicherplatz auf Diskette bei langen Adventures optimal nutzt, Texte speichert und verwaltet, und wie man hochinteressante Grafiken in Abenteuerspiele einbaut.

Ein Thema, das auf den ersten Blick nicht viel mit Adventures gemein zu haben scheint, ist »Künstliche Intelligenz«. Wie verwandelt man seinen Computer in eine »Denkmaschine«? Wie schreibt man Adventures, die »denken« können? Diese Fragen werden ebenfalls ausführlich beantwortet.

Ein paar Themen sind auch für alle Programmierer, nicht nur für die Adventure-Fans, interessant: Deutscher Zeichensatz für den Commodore 64, Dateiverwaltung nicht nur für Adventures sowie viele Tips&Tricks.

Damit man auch etwas spielen kann, bevor man sich sein eigenes Abenteuerspiel schreibt, haben wir die besten Adventure-Listings, die von unseren Lesern eingeschickt wurden, in diesem Sonderheft zusammengefaßt: Die Themen reichen von einer deutschen Version eines Hobbist-ähnlichen Spiels, über das Bestehen schwieriger Zaubersprüchen, einem Gefängnisausbruch und einem spannenden Krimi bis hin zur Strandung auf einer einsamen Insel.

Das 64'er-Sonderheft 4/86 »Abenteuerspiele« ist ab März im Zeitschriftenhandel.

ches zu machen, wie mit einem 16-Bit-Office-Computer. Sie haben ja schon darüber berichtet (Ausgabe 3/86, Seite 8; Anm. d. Red.). Wenn Sie das Programm namens »Geos« gesehen haben, werden Sie feststellen, daß dieses Programm zum Beispiel gegenüber GEM keine Wünsche offen läßt.

64'er: Wird es dann möglicherweise auch Speicher-Erweiterungen für den C 64 geben?

Speyer: Das ist durchaus in unserer Planung. Der C 64 wird also auf keinen Fall sterben. Er wird mit Sicherheit im Laufe der nächsten Jahre Wandlungen erfahren. Er bleibt im Grunde ein C 64, der aber bei weitem über die heutigen Möglichkeiten hinausgehen wird.

64'er: Wie sehen die konkreten Ideen bei Commodore dazu aus?

Speyer: Wir haben natürlich sehr konkrete Ideen, die wir im vorgesehenen Zeitraum verwirklichen werden. Es wäre heute verfrüht, über Details zu sprechen. Sie können sich vorstellen, daß wir im Prinzip mit unserer Planung immer ein bis zwei Jahre vorausdenken. Insofern haben wir natürlich eine ganze Menge Ideen, was wir mit dem C 64 machen werden.

64'er: Man kann also vermuten, daß da in der Zukunft noch einiges auf uns zukommt?

Speyer: Das überlasse ich Ihnen, die Vermutung. Sie müssen sich vorstellen, den C 64, mit einer Verbreitung von rund 6 Millionen Stück, den wirft man nicht einfach weg und sagt: Bitte hier ist etwas Neues. Der wird noch die Fantasie von vielen nachwachsenden Jugendlichen anregen, was man noch damit machen kann. Denn die lernen ja schon das alles kennen, was heute alles existiert ist. Und da gibt es immer einen Prozentsatz der Anwender, deren Ehrgeiz es ist, noch mehr damit zu machen. Und so ist auch das Geos-Programm entstanden. Man hat also dem C 64 im Prinzip ein neues Betriebssystem verpaßt. Man hat ihn mit einem Turbo-Lader ausgestattet, der wesentlich schneller ist als alles, was auf dem Markt ist, und das alles softwaremäßig. Insofern können Sie sich die Richtung ausmalen, in die der C 64 gehen wird.

64'er: Sie sind also der Meinung, daß der 8-Bit-Markt speziell mit dem C 64/C 128 weiterleben wird?

Speyer: Ja. Man muß sagen einerseits zur Freude unserer Vertriebsleute, da sich dieses Gerät nach wie vor uneingeschränkter Beliebtheit erfreut. Andererseits würden natürlich unsere Ingenieure liebend gern etwas Neues anstelle des C 64 bringen. Aber noch entscheidet

der Markt, was er will, nicht ausschließlich die technologischen Möglichkeiten. Wir können nur Neues anbieten und abwarten, ob der Markt das in der Form will, oder ob er das andere bestehende, verbesserte Produkt weiter akzeptiert. In dem Stadium sind wir heute. Wir sehen, daß der C 64 selbst in Nordamerika heute wieder besser läuft als 1984 im Weihnachtsquartal. Wir haben 1985 im Weihnachtsquartal mehr C 64 verkauft als im Vorjahr.

Insofern muß man sagen, der 8-Bit-Markt ist weder tot, noch befindet er sich in der Agonie (Todeskampf; Anm. d. Red.), so daß man sein Ende voraussehen könnte. Im Gegenteil, wenn man sieht, was an neuen Möglichkeiten rund um den C 64 entsteht, muß man sagen, das Produkt wird sicherlich noch ein extrem langes Leben haben.

64'er: Wird sich dadurch beim Preis des C 64 etwas ändern?

Speyer: Ich glaube nicht, daß es weltbewegende Preisänderungen geben wird. Die Bauteile sind heute auf einem Preisniveau, wo man kaum vermuten kann, daß sie noch weiter in den Keller gehen werden. Es macht absolut keinen Sinn, ein Unternehmen auszuquetschen und es schließlich in den Ruin zu treiben. Jeder muß bei dem Geschäft verdienen, der Handel, aber der Hersteller auch. Schließlich ist es auch im Interesse des Verbrauchers, neue Produkte entwickeln zu können und bestehende Produkte permanent zu verbessern. Nicht der allgünstigste Preis ist entscheidend, sondern die Gewißheit, daß der Käufer auf Jahre hinaus einen solventen Partner hat.

64'er: Das heißt auch, daß mit dem Ausscheiden von Jack Tramiel die Niedrigpreispolitik und -philosophie von Commodore gewichen ist?

Speyer: Wir sind nach wie vor bestrebt, zu einem gegebenen Preis das beste Leistungsverhältnis zu bieten. Beides zu verlangen, den niedrigsten Preis und die beste Leistung, ist gegen das ökonomische Prinzip gerichtet. Man kann nur eine Größe variabel halten. Wir glauben heute, daß der Markt in den meisten Ländern sehr preissensitiv ist, aber das ist nicht das ausschließliche Kriterium. Es existiert durchaus auch die Nachfrage nach Leistung und Leistungsverbesserung.

64'er: Wie äußert sich diese?

Speyer: In Weiterentwicklungen, in neuen Peripherie-Produkten, die kommen werden.

64'er: Auch in der Reparatur-situation?

Speyer: Da muß ich sagen, es ist jeder seines eigenen Glückes Schmied. Wenn ich den Compu-

ter beim Discounter kaufe, zum absolut günstigsten Preis, darf ich mich nicht wundern, wenn ich den schlechtesten Service in Kauf nehmen muß. Was nicht heißt, daß es da nicht auch Ausnahmen geben kann. Es wird hier in der Computerindustrie etwas versucht, was man mit keinem anderen Produkt macht. Ich glaube nicht, daß ein Konsument, dessen Fernseher entzweit, nun den Hersteller des Fernsehers anruft oder ihn beschimpft, sondern sagt: Bei dem Händler kaufe ich nicht mehr. Genau das gleiche gilt auch für Computer. Man sollte sich seinen Handelspartner genau ansehen. Will ich zum günstigsten Preis kaufen und verzichte auf Unterstützung im Reparaturfall, na bitte. Es würde nichts schaden, wenn der Konsument, bevor er kauft, auch mal die Frage nach Service-Möglichkeiten stellen würde. Was passiert, wenn mein Gerät defekt ist? Wie lange muß ich warten? Das ist ein Kriterium, das in der Computerbranche bisher von seiten der Konsumenten völlig außer acht gelassen wurde. Wir haben mit unseren offiziellen Handelspartnern Service-Vereinbarungen von Anfang an getroffen. Diese Handelspartner bieten den technischen Kundendienst und auch Beratung.

Es gibt aber auch genügend Händler, die nicht unsere offiziellen Händler sind, sondern sich größtenteils auf dem grauen Markt eindecken. Für die können wir natürlich überhaupt keine Gewährleistung übernehmen. Hier sollte der Konsument beim Kauf etwas kritischer sein.

64'er: Commodore hält zur Zeit auf dem deutschen Heimcomputermarkt einen Anteil von etwa 65 Prozent ...

Speyer: ... Er lag im Oktober/November bei 68 Prozent. Was übrigens höher war als zu Beginn des Jahres 1985. Wir haben also im letzten Jahr Marktanteile hinzugewonnen.

64'er: Worauf führen Sie das zurück?

Speyer: Nun, das führe ich in erster Linie darauf zurück, daß die meisten Anbieter, die 1984 noch im Markt waren, heute keine Rolle mehr spielen. Speziell die britischen Anbieter sind heute weltweit, mit Ausnahme in Großbritannien, praktisch nicht mehr existent.

64'er: Mit welchen Maßnahmen wollen Sie diesen Marktanteil in Zukunft sichern?

Speyer: Wir haben eine ganze Bandbreite von Maßnahmen. Wir haben heute zwei Produkte, wo wir früher eins hatten. Ich habe schon eingangs gesagt, daß der C 64 ein lebendes Produkt ist. Es wird sich weiter entwickeln. Und letztlich glauben wir, daß der Preis nicht das allei-

nige Kriterium ist. Der C 64 war nie das billigste Gerät gewesen, das muß einmal ganz deutlich herausgestellt werden. Es gab immer preisgünstigere Geräte im Markt, und trotzdem hat sich der C 64 durchgesetzt, einfach, weil das Preis-/Leistungsverhältnis stimmte. Heute kommt natürlich das nicht mehr überschaubare Angebot an erhältlicher, auch kommerzieller Software der unterschiedlichsten Richtungen dazu. Es gibt eine Vielfalt von Software, die wirklich nicht mehr zählbar ist. Zum Einstieg für die Jugend gibt es natürlich sehr, sehr viele Programme, und — wir dürfen uns da kein X für ein U vormachen — jeder, der sich einen C 64 kauft, hat von seinen Freunden ein riesiges Reservoir an kopierter Software. Da ist auch aus unserer Sicht nichts dagegen einzuwenden, solange das nicht professionell kopiert wird. Wenn das zur Weitergabe unter Freunden ohne Entgelt bestimmt ist, so würde ich sagen, ist dagegen absolut nichts einzuwenden. Ich spreche da natürlich nur in unserem Namen; ich kann nicht für andere Software-Anbieter sprechen, die vielleicht etwas dagegen haben.

64'er: Wie sieht Ihrer Meinung nach der Heimcomputer in 2 und in 5 Jahren aus?

Speyer: Wie er in zwei Jahren aussehen wird, läßt sich im großen und ganzen heute schon absehen. Der Markt ist nicht so technologieabhängig, wie es manchmal versucht wird zu suggerieren. Der Markt ist wesentlich konstanter, auch im Computerbereich. Ich glaube nicht, daß sich innerhalb von zwei Jahren der Heimcomputer drastisch verändern wird. Er wird leistungsfähiger, gar keine Frage.

In fünf Jahren, bin ich der Meinung, wird Sprachein- und -ausgabe eine Rolle spielen. Das dürfte im Prinzip die wesentlichste Neuerung sein. Das ist ja heute schon existent, aber viel zu teuer. Es ist nur eine Frage der Zeit, bis die erforderliche Speicherleistung so kostengünstig wird, um Sprachein- und -ausgabe auch in ein Consumerprodukt einzubauen.

Die Grafikmöglichkeiten werden, das haben wir mit dem Amiga vorgezeichnet, im Heimcomputerbereich bei weitem über das hinausgehen, was wir heute haben. Ein Amiga kommt immerhin an die Möglichkeiten heutiger großer CAD-Systeme heran. Andere Features sind die Synthesizer-Möglichkeiten, die es durchaus mit professionellen Synthesizern aufnehmen können.

Das heißt der Heimcomputer wird ein Rundum-Gerät; er ist nicht mehr der Rechner, von

dem er seinen Namen ableitet, sondern er wird das Kommunikationszentrum der Zukunft werden.

64'er: Wird man von Commodore auch ein derartiges Kommunikationszentrum erwarten können?

Speyer: Mit Sicherheit.

64'er: Zu welchen Preisen?

Speyer: Es ist sehr schwer über Preise zu spekulieren, die in die Zukunft gerichtet sind. Wir wissen alle nicht, wie sich Zinsen und Löhne entwickeln, wie sich Steuern und Zölle entwickeln. Wir können einigermaßen abschätzen, wie sich die Technologie und die Preise entwickeln werden. Wir brauchen dazu aber nicht nur neue Bauteile, die erst entwickelt werden müssen, sondern auch neue Produktionstechnologien. Wenn wir alle Faktoren zusammen haben, kann man abschätzen, ob es zu heutigen Preisen möglich sein wird. Aber es spielen so viele Faktoren mit.

64'er: Der Amiga scheint der Hoffnungsträger für Commodore geworden zu sein. Wie sehen Sie den Amiga?

Speyer: Der Begriff Hoffnungsträger ist hochgeputzt worden. Das Produkt Amiga ist in Europa für dieses Geschäftsjahr mit ganzen drei Prozent vom Umsatz geplant. Für Nordameri-

ka wird der Amiga, obwohl schon seit September lieferbar, mit weniger als zehn Prozent des Umsatzes geplant. Da kann uns keiner unterstellen, daß unser ganzes Hoffen, unser ganzes Wohl und Wehe von diesem Produkt abhängt. Das ist schlicht Blödsinn!

Wir wissen, daß der Amiga seinen Weg machen wird. Wir wissen aber auch, daß der Amiga erst einmal seinen Markt finden muß.

64'er: Wo sehen Sie den Amiga plaziert?

Speyer: Er ist zunächst einmal ein Personal Computer für Anwender, die viel im Grafikbereich zu tun haben. Er ist ein Computer für die vertikalen Märkte (spezielle Branchenlösungen für Musiker, Grafiker, Ingenieure oder Designer; Anm. d. Red.). Es entsteht aber auch zu unserer Freude viel Software für den horizontalen Markt (Standardsoftware wie Textverarbeitungs- oder Datenbankprogramme für den allgemeinen, branchenübergreifenden Einsatz; Anm. d. Red.). Damit meine ich professionelle, horizontale Software, die den Einsatz im allgemeinen Bürobetrieb erlaubt und die sicherlich auch von den zusätzlichen Möglichkeiten, die ein Amiga gegenüber den bisherigen PCs bietet,

Gebrauch macht. Dann liegt es beim Anwender zu entscheiden, ob er das leistungsfähigere System nutzt oder ein bereits bekanntes System, das ja, wenn ich von MS-DOS spreche, auch schon fünf Jahre alt ist.

64'er: Und trotzdem wird es für den Amiga einen MS-DOS-Emulator geben?

Speyer: Es wird ihn geben. Es gibt durchaus Anwender, die sagen, ich möchte den Amiga nutzen, aber ich möchte die Programme, die ich bisher eingesetzt habe, weiterhin verwenden. Diese Möglichkeit wollen wir schaffen. Dann ist er aber auch nicht mehr als ein PC und nicht schneller als ein PC heute ist.

Wir haben noch zu keinem unserer Produkte, speziell hier in Europa und in Deutschland, auch nur annähernd anfangs eine solche Unterstützung von der Software-Welt erlebt.

64'er: Es war bei der Vorstellung des Amiga in New York die Rede davon, daß es den Amiga in verschiedenen Versionen geben wird. Ist das immer noch so?

Speyer: Nicht diesen Amiga. Es wird mehr Produkte geben, die die Grafik- und Synthesizerleistung des Amiga, das heißt, die drei Custom-Chips, haben werden. Das sind nicht unbedingt die gleichen Geräte. Es

wird Geräte geben, die über die heutige Leistung des Amiga hinausgehen werden, die durchaus mehr auf den technisch/wissenschaftlichen Bereich zielen. Damit soll im CAD/CAM-Bereich eine kostengünstige Möglichkeit geschaffen werden für die vielen Klein- und Mittelbetriebe, die heute noch gar nicht daran denken, derartige Systeme einzusetzen.

Wir denken auch darüber nach, die Amiga-Chips eines Tages im Heimbereich zu verwenden.

64'er: Was kann man sonst noch an neuer Peripherie von Commodore erwarten?

Speyer: Wir denken zur Zeit über längerfristige Konzepte für Peripheriegeräte nach. Wir werden sicherlich künftig parallel zu den existierenden Floppies auch leistungsfähigere anbieten, die dann natürlich auch mehr Geld kosten. Wir sind mitten im Entscheidungsprozeß für eine komplette Druckerpalette, die vom Low-Cost-Drucker über Farbdrucker für den Amiga bis zum Laserprinter reicht.

64'er: Man wird also von Commodore in Zukunft noch einiges zu erwarten haben. Herr Speyer, ich danke Ihnen für dieses Gespräch.

(aa)

AKUSTIKKOPPLER HITRANS 300 C

Mit einem Akustikkoppler öffnen Sie Ihrem Computer das Tor zur ganzen Welt. Der HITRANS 300 C stach im Akustikkoppler-Test der Ausgabe 3/86 durch die besten Übertragungseigenschaften hervor. Sie erhalten ihn bei uns als Fertiggerät, lediglich eine Blockbatterie muß eingesetzt und das Gehäuse zugeschraubt werden. Sie können den Koppler auch über ein 12-Volt-Netzteil, das in jedem Elektronikgeschäft preisgünstig erhältlich ist, betreiben. Die Bauanleitung für ein RS 232-Interface finden Sie in der Ausgabe 3/85.

Preis für Akustikkoppler

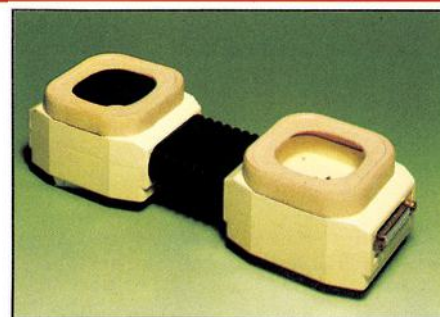
HITRANS 300 C (ohne Batterie)

Achtung: Nicht für Wiederverkäufer

Bestellnummer: HW 070

DM 248,-* (sFr. 225,-)

* inkl. MwSt. Unverbindliche Preisempfehlung



Betriebssoftware auf Diskette

Bestellnummer: HW 071 **DM 14,80*** sFr. 13,90
Die Betriebssoftware befindet sich außerdem auf der Programm-Service-Diskette des 64er-Sonderheftes SH 7/85.

Bitte verwenden Sie für Ihre Bestellung immer die abgedruckte Postgiro-Zahlkarte oder einen Verrechnungsscheck.
Sie erleichtern uns damit die Auftragsabwicklung, und dafür berechnen wir Ihnen keine Versandkosten.

Bestellungen aus der Schweiz bitte direkt an:
Markt & Technik Vertriebs AG, Kollerstrasse 3, CH-6300 Zug, Tel. 0 42/41 56 56

Bestellungen aus Österreich bitte direkt an:
Ueberreuter Media Handels- und Verlagsges. mbH, Alser Straße 24, 1091 Wien,
Tel. 02 22/48 15 38-0


Markt & Technik

Unternehmensbereich Buchverlag
Hans-Pinsel-Straße 2, 8013 Haar bei München