



»Vom Umgang mit einer Redaktion« ...

Oder ebensovot »Vom Umgang mit den Lesern einer Fachzeitschrift«, so könnte der Titel eines mehrere 100 Seiten starken Buches lauten. Läßt man einmal die manchmal lustigen, manchmal ärgerlichen Episoden im Dialog mit unseren Lesern weg, vergißt man nicht gleich auffindbare Listings oder sehr spät kommende Reaktionen der Redaktion — so kann man das Kapitel »Vom richtigen Umgang miteinander« auf ein paar wenige Zeilen, die beschreiben was jeder dazu beitragen kann, reduzieren.

Was wir tun können:

1. Leserbrief schneller beantworten.
2. Dafür sorgen, daß Anrufer die gewünschte Information bekommen und nicht mehrmals vergeblich anrufen müssen.
3. Den Einsendern von Listings schneller Bescheid geben, ob wir ihr Listing veröffentlichen oder nicht.

Ich hoffe, daß ich zu allen drei Punkten in den nächsten Ausgaben des 64'er mehr sagen kann. Wir testen zur Zeit gerade neue Konzepte dazu, von einem neuen Verfahren zur Listingverwaltung bis hin zur 64'er-Hotline (Probetrieb unter der Telefonnummer 089/4613640 von 10 bis 18 Uhr).

Was Sie tun können:

Richten Sie Ihre Anfragen immer an die »Redaktion 64'er« und nicht einfach an »Markt und Technik«. In einem Unternehmen mit über 430 Mitarbeitern dauert es dann leider manchmal etwas, bis ein ungenau adressierter Brief an die richtige Adresse kommt. Schreiben Sie bitte Namen und Anschrift auch auf Ihre Anfrage und nicht nur auf den Umschlag. Und — formulieren Sie sie möglichst kurz und präzise, wo der Schuh drückt, egal ob Sie uns schreiben oder anrufen. Noch ein Tip: Niemals mehrere Fragen zu verschiedenen Fachgebieten auf ein Blatt schreiben — es dauert sonst zu lange bis es durch mehrere Redakteurshände gewandert ist (für jedes Fachgebiet mindestens 2 Hände). Achten Sie bitte beim Einsenden von Listings auf ein paar Formalien, die uns helfen, Ihr Listing schneller zu bearbeiten. In unregelmäßigen Abständen drucken wir dazu den Beitrag »Wie schicke ich meine Programme ein?« ab (diese Kurzinformation kann auch schriftlich bei uns angefordert werden).

Wenn wir uns beide — wir als Redaktion und Sie als Leser — Mühe geben, dann wird ein noch besserer Dialog zustande kommen und Sie, unsere Leser, werden mit unseren Serviceleistungen noch zufriedener sein. Wir werden auf jeden Fall unseren Teil dazu beitragen — Sie auch?

Michael Scharfenberger, Chefredakteur

Commodore Deutschland — auf Erfolg ausgerichtet

Winfried Hoffmann, Geschäftsführer Vertrieb und Marketing von Commodore Deutschland, erläutert, warum gerade die deutsche Tochtergesellschaft von Commodore so erfolgreich ist.

64'er: Commodore ist der erfolgreichste Anbieter von Heimcomputern in Deutschland, und auch im Bereich der Personal Computer verzeichnet Commodore beachtliche Erfolge. Worauf führen Sie diese Tatsache zurück?

Winfried Hoffmann: Das hat sicherlich viele Gründe. Lassen Sie mich die wichtigsten zusammenfassen: Einmal ist das natürlich unser Bekanntheitsgrad. Commodore erzielt im Consumer-Bereich (C 64, C 128, C 16/116, Plus/4, Anm. der Red.) etwa 70 Prozent seines Umsatzes. Unsere Kunden erhalten umfassend und von vielen Seiten Unterstützung. Es gibt eine Vielzahl von Zeitschriften, Büchern und Clubs für diese Computer, und das verfügbare Software-Potential ist wohl einmalig auf der Welt. Weiterhin ist Commodore in der glücklichen Situation über ein weitverzweigtes etabliertes Händlernetz in Deutschland und das Werk in Braunschweig zu verfügen. Dadurch ergeben sich gegenüber anderen Anbietern enorme Kostenvorteile, denn wir können viele Kostenfaktoren auf dem Weg vom Herstellungswerk zum Kunden ausschalten.

64'er: Dieses System funktioniert in Deutschland vorbildlich. Worin sehen Sie aber den Unterschied zum amerikanischen Markt. Könnte Deutschland hier ein Beispiel für die amerikanische Muttergesellschaft sein?

Winfried Hoffmann: Die Entwicklung von Commodore verlief in den USA anders. In Amerika sind ausschließlich Homecomputer verkauft worden. Deshalb gab es dort vor der Markteinführung des Amigas kein Händlernetz wie in Deutschland. Lassen Sie mich einen Namen nennen: Jack Tramiel ver-

folgte in Amerika eine andere Strategie. Sein Ziel war es, die Ware in Mengen an Massenverteiler auszuliefern. Dazu kam dann eine Modellpolitik, die alle drei Monate ein neues Produkt vorsah, damit wieder ein neuer Markt, nämlich der Erstkäufermarkt, erschlossen wurde. Mittelfristig oder langfristig zahlt sich das nicht aus. Die gute Stellung, die wir in Deutschland und auch zum Teil in Europa haben, ist darauf zurückzuführen, daß wir hier bereits mit der 8000er (CBM 8000, Anm. der Red.) und auch mit den Vorgängermodellen eine saubere Pflege des Marktes betrieben haben. Commodore trennt zwischen der Consumer Ware und Systemprodukten, die seit Jahren über etablierte Fachhandelshäuser abgesetzt werden. Parallel dazu müssen sehr gute Informations- und Supportschienen funktionieren, denn der Systememarkt ist anders als der Heimcomputermarkt. Mit dem Amiga kann man nicht die gleichen Absatzwege wie bei einem Heimcomputer wählen, man braucht ein Fachhändlernetz.

64'er: Sie sprachen vorhin von einem Umsatzanteil von etwa 70 Prozent bei der Consumer Ware und zirka 30 Prozent auf der Systemeseite, wie aber sieht es auf der Gewinnseite aus? Welche Rolle spielt dabei der Systememarkt?

Winfried Hoffmann: Der Systememarkt ist für uns ein wichtiges Standbein in der Zukunft und die Anteile wachsen. Noch vor einem Jahr lag dieser Anteil bei 18 bis 19 Prozent. Zum Jahres-schluß (Commodore Geschäftsjahr, Anm. der Red.) sind es gut und gerne 25 Prozent mit absolut steigender Tendenz. Mit der Markteinführung des Amigas ist der Umsatz in diesem Bereich fast verdoppelt worden.

64'er: Können Sie diese Zahlen etwas konkretisieren?

Winfried Hoffmann: Allein in den letzten Monaten haben wir zirka 16000 Systememaschinen, darunter zirka 6500 Amigas, ausgeliefert. Hinzu kommen noch zirka 1500 Computer vom Typ 8000.

64'er: Mit dem Sidecar für den Amiga bieten Sie Ihren Kunden nun ein System an, das sozusagen in beiden Welten zu Hause ist. Welche Ziele verfolgen Sie mit dieser Entwicklung?

Winfried Hoffmann: Wir wollen unseren Kunden mehr bieten als der Wettbewerb. Der Amiga ist mit dem Sidecar ein neues, innovatives Produkt, mit der Möglichkeit, nach Wunsch auch Standardanwendungen zu nutzen. Sehen Sie, jeder Standard ist ein Stillstand der Entwicklung, ein Standard kann nie innovativ sein. Trotzdem braucht der Kunde vorläufig noch die Gewißheit, daß er preiswerte Peripherie und Software verschiedenster Applikationen kaufen kann. Sehr schnell werden Entwickler und Programmierer merken, daß sich manche Probleme mit dem neuen System wesentlich besser realisieren lassen. Wir werden diese Linie durch Produkte aus unserem Braunschweiger Werk weiter verfolgen. So wie wir dort jetzt den Sidecar entwickelt haben und auch fertigen, werden wir auch weitere Generationen des Amigas maßgeblich beeinflussen.

64'er: Der Amiga ist sicherlich die interessanteste Entwicklung auf dem Systememarkt. Wie aber sehen Sie die Zukunft des Heimcomputer-Marktes?

Winfried Hoffmann: Für uns sind die C 64- und C 128-Kunden ganz besonders wichtig. Das hat mehrere Gründe. Zum einen erzielen wir zwei Drittel unseres Umsatzes mit diesen Computern, zum anderen sind die Besitzer dieser Computer unser wichtigstes Kapital. Damit sind nicht etwa finanzielle Mittel gemeint, sondern vielmehr die große Familie der Leute, die sich für ein preisgünstiges und trotzdem leistungsfähiges System entschieden haben. Wir versuchen durch hohe Qualität und viel Unterstützung zu beweisen, daß Sie sich für den richtigen Hersteller entschieden haben. Wer einmal mit einem Produkt zufrieden war, wird bei zukünftigen Kaufentscheidungen immer seine bisherigen Erfahrungen mit einbeziehen. Deshalb pflegen wir das C 64- und C 128-System auch weiterhin.

64'er: Welche konkreten Entwicklungen stehen für diese Computer in nächster Zeit zur Verfügung?

Winfried Hoffmann: Wir wollen die beiden Systeme C 64

und C 128 weiter annähern. So steht beispielsweise die 512-KByte-RAM-Erweiterung für den C 64 und den C 128 kurz vor der Auslieferung.

64'er: Wird die RAM-Erweiterung tatsächlich für beide Computer verwendbar sein?

Winfried Hoffmann: Ja, die Erweiterung wird am Expansion-Port angeschlossen und arbeitet mit C 64 und C 128 zusammen. Das gleiche gilt für die ebenfalls fertige Maus für beide Computer — man wird sie in Kürze erhalten können. Mit der Vorstellung von GEOS haben wir gezeigt, daß man mit diesen Computern nicht nur einfach, sondern auch komfortabel arbeiten kann. Es wird weitere Programme für GEOS geben, wir lassen den Software-Entwicklern in diesem Bereich freie Hand.

64'er: Dann kann man sicherlich auch davon ausgehen, daß sich auf dem Peripheriegeräte-markt für den C 64 und C 128 auch einiges tun wird?

Winfried Hoffmann: Selbstverständlich, wir freuen uns zum einen, den Preis für den MPS 803 weiter halten zu können, zum anderen werden wir neue interessante Drucker anbieten. Zusammen mit unserem PC-Textsystem (PC 10/PC 20 mit Drucker und Software, Anm. der Red.) bieten wir bereits jetzt den MPS 2000 an. Diese Palette werden wir mit dem MPS 1000 nach unten und mit dem MPS 2100 nach oben abrunden. Ich sehe da sogar einen Laserdrucker zu einem sensationellen Preis.

64'er: Commodore hat in der letzten Zeit mit den Modellen C 16/116 und Plus/4 einige sehr interessante Angebote gemacht. Wird es solche Angebote auch in Zukunft geben?

Winfried Hoffmann: Wir werden diese Computer auch weiterhin zu einem sehr interessanten Preis anbieten. Besonders beim Plus/4 zusammen mit der 1551 dürfen Sie sich noch auf viel Computerleistung für wenig Geld freuen.

64'er: Gestatten Sie zum Abschluß eine private Frage. Wie stehen Sie zu Ihren C 64- und C 128-Kunden?

Winfried Hoffmann: Ich sehe täglich bei meinem Sohn, einem begeisterten C 64-Besitzer, welche Probleme und Fragen in diesem Bereich auftreten können. Auch im Bereich der Clubs und Schulen, mit denen ich immer wieder zusammenkomme, pflege ich den Kontakt zu dieser riesigen Gruppe meiner Kunden. Auch wenn ich sie nicht alle persönlich kennen kann — sie sind alle wichtig für mich.

64'er: Herr Hoffmann, wir bedanken uns für Ihre Offenheit bei der Beantwortung der Fragen. (aw)

Computerzeit für Grafikfreunde

Liebhaber exzellenter Computergrafiken und von Computer-animierten Filmen kommen in der Sendung Computerzeit Grafik am 10.09.86 um 16:45 Uhr voll auf ihre Kosten. Neben vielen professionellen Beispielen aus Kunst, Industrie und Werbung wird auch direkt im Studio gezeigt,

wie solche animierten Grafiken entstehen. Gleichzeitig kann man sich ein umfassendes Bild von den Leistungen des Commodore Amiga machen, denn er steht im Mittelpunkt der gesamten Sendung. Tip der Redaktion: Unbedingt ansehen und wer kann: auf Video aufzeichnen! (aw)



NEUE UTILITIES VON EPYX

Der bekannte amerikanische Spieleproduzent Epyx bringt in Deutschland drei Utilities auf den Markt.

Das erste ist die »Fast Load Cartridge«. Mit diesem Modul lassen sich fast alle Programme bis zu fünfmal schneller laden. Außerdem sind einige Hilfsprogramme und ein Maschinensprache-Monitor integriert.

Ebenfalls diskettenorientiert ist das »Vortal Utility Kit«. Durch Umkopieren auf das Vortal-Format können Programme ohne zusätzliche Hardware bis zu 25mal schneller geladen werden. Außerdem sind auf der Programmdiskette eine Vielzahl von anderen Disketten-Utilities enthalten, wie Kopierprogram-

me, Directory-Sorter und ähnliches.

Dritter im Bunde ist das »Basic Programmers Toolkit«. Es ist im großen und ganzen eine Neuaufgabe des »Graphics Basic« von HesWare. Einige neue Befehle sind hinzugekommen, ebenso wie ein Sprite- und ein Zeichensatz-/Hintergrund-Editor. Beide Editoren wurden übrigens von den Epyx-Autoren verwendet, um Spiele wie »Summer Games II« oder »Movie Monster« zu programmieren. Unser Bild zeigt den Sprite-Editor.

Alle drei Produkte sind ab sofort erhältlich und kosten 59 Mark. (bs)

Info: Epyx Deutschland, An der Gumpgesbrücke 24, 4044 Kaarst 2

Einheitliche PAD-ZUGANGSGEBÜHREN

Bald ist es soweit. Ab 1.4.1987 sollen die Datex-P20-PADs von jedem Telefon aus zu gleichen Telefongebühren erreichbar sein. Leider nicht zum Ortstakt wie Datex-P, was sehr kundenfreundlich gewesen wäre. So werden 50 Sekunden eine Einheit (23 Pfennige) kosten. Während der Nachtzeit kosten 75 Sekunden eine Einheit. Viele Da-

tenverbindungen werden also billiger, wenn man dann auf Datex-P verzichtet und die Gegenstelle direkt anruft; vor allem wenn es sich um Ortsgespräche handelt. Auch Nahbereichsverbindungen (45 Sekunden pro Einheit, Normaltarif) können bei entsprechenden Datenmengen billiger als Datex-P werden. (hm)