

interview

Textverarbeitung gilt als ein zukunftsträchtiger Markt der Computerbranche. Johann Günther, Leiter der Abteilung Textverarbeitung bei Philips data, analysiert die Anwendungsmöglichkeiten der intelligenten Schreibgeräte.

WOCHENPRESSE: Wie würden Sie Textverarbeitung definieren?

Günther: Textverarbeitung ist sicher mehr als bequem und rationell schreiben, sie ist zu einem echten Marketinginstrument geworden.

WP: Ein konkretes Beispiel...

Günther: Ein Hotel kann Adressen speichern und dann gezielt Seminare anbieten, um die Saison zu verlängern. Betriebe sind in der Lage, Angebote auch dann zu erstellen, wenn der Zuschlag nicht sehr wahrscheinlich erscheint. Der geringe Arbeitsaufwand mit Hilfe der Textver-

WP: Was kosten die Philips-Geräte?

Günther: Von 100.000 Schilling aufwärts bis zwischen 200.000 und 300.000 Schilling. Die Monatsmieten liegen zwischen 3000 und 10.000 Schilling.

WP: In welchem Zeitraum kann sich eine solche Anschaffung amortisieren?

Günther: Wenn es einem Hotel etwa gelingt, seine Auslastung entscheidend zu verbessern, kann so eine Maschine in einer Saison bezahlt sein.

WP: Wie sieht die Marktsituation aus?

Günther: Exzellent. Bisher gab es jedes Jahr einen Zuwachs von 30 Prozent.

WP: Und in Zukunft...?

Günther: Wird der Markt so groß sein, soviel Man-power die Herstel-

arbeitung macht das rentabel.

WP: Das sind immer noch Schreibarbeiten.

Günther: Moderne Systeme sind auch echte Organisationsmaschinen.

WP: Also eine Konkurrenz zur normalen EDV?

Günther: Sie können immerhin schon rechnen. Es ist möglich, mit ihnen Kundendaten zu führen und zu pflegen oder einen elektronischen Terminkalender. Unternehmen verwenden sie für Vertreterlisten, um Monatsstatistiken oder Reiseabrechnungen damit zu machen.

WP: Wo ist nun tatsächlich die Grenze zwischen einem Computer und einer Textverarbeitungsanlage?

Günther: Die entscheidende Frage ist letztlich, ob die Schreibarbeit überwiegt. Die Textverarbeitung ist wie eine Schreibmaschine zu bedienen und in erster Linie für solche Arbeiten konzipiert.

WP: Ist auch eine Kombination mit einem vorhandenen EDV-Gerät möglich?

Günther: Durchaus. In diesem Fall können dann Daten aus der EDV für die Textverarbeitung verwendet werden.

zu verwenden, um zu verkaufen. In den USA etwa ist der Markt schon viel weiter.

WP: Philips verwendet viel?

Günther: Wir haben bei 700 Beschäftigten 70 bis 80 Leute im Verkauf.

WP: Wie lange arbeiten Sie schon auf diesem Markt?

Wir haben vor drei Jahren mit Bildschirngeräten begonnen und inzwischen die Marktleaderposition erreicht.

WP: Das Produkt Textverarbeitung ist beim Verkauf beratungssensitiv.

Günther: Wir verkaufen nur komplette Organisationslösungen. Nach der ersten Bedarfsanalyse durch den Verkäufer werden Berater eingesetzt, die spezielle Branchenkenntnisse besitzen.

WP: Es gibt auch wesentlich billigere Textverarbeitung ohne Bildschirm. Ist der arbeitsmedizinisch umstrittene Schirm wirklich notwendig?

Günther: Der Trend geht eindeutig in diese Richtung. Der Mensch nimmt 80 Prozent an Informationen auf, wenn er sieht.



Archiv

Textverarbeitungsspezialist Günther: Komplett Organisationslösungen

Organisations- maschine

27. Mai 1981

WOCHENPRESSE
das österreichische nachrichtenmagazin