

Cebit op eigen benen lijkt succesformule

Vele mogelijkheden vereisen gewoon meer expositieruimte

HANNOVER – "Met de opening van Cebit 86 begint een nieuw tijdperk in de rijke traditie van de Messe. Voor de eerste maal wordt de waarde van de vervlechting van computer- en communicatietechniek met een eigen tentoonstelling erkend en voor het eerst krijgt men daardoor de kans op internationaal niveau afzonderlijk de verworvenheden voortgekomen uit deze technieken met elkaar te vergelijken."

Dr. H. Lohr, president van het 'Zentralverbandes der Elektrotechnischen Industrie' (ZVEI), duidt in zijn openingstoespraak uiteraard alleen op de situatie in de Bondsrepubliek. Hij geeft er mee aan dat voor de eerste keer aan alles wat met automatisering en (tele)communicatie te maken heeft, een aparte tentoonstelling is gewijd. Het geheel is als het ware uit de Hannover Messe gelicht en een maand vroeger als Hannover Messe/Cebit zelfstandig voortgezet. Het overige deel gaat in april door als Hannover Messe/Industrie (zie elders in dit overzicht). Lohr verderop in zijn rede: "Cebit 86 zal niet slechts 'messepolitisch' een nieuw begin zijn; zij staat ook aan de start van de invoering van compleet nieuwe technieken in productie- en dienstverleningsprocessen binnen onze samenleving." In dat feit is de reden gelegen dat be-



paalde gedeeltes van de nu echt gigantisch wordende tentoonstelling aan specifieke toepassingen (banken, verzekeringswereld, cad/cam/cim, telecommunicatie, kantoororganisatie) gewijd waren.

Doel bereikt

Door het uitlichten van het telematicagedeelte kan de Hannover Messe meer exposanten aannemen en hen bovendien meer ruimte bieden. Niet elke bezoeker zal daar even gelukkig mee zijn, want het resultaat is, zelfs deze eerste maal, enorm: meer dan 2100 standhouders (tegen ruim der-

tienhonderd in '85) op 205 000 vierkante meter expositieruimte (tegen 131 000 het jaar ervoor). En dat alles in dertien hallen in plaats van vijf in eerdere jaren.

In de eerste twee dagen kwamen er naar schatting van de beursorganisatoren toch zo'n tachtigduizend bezoekers naar Cebit. "Wanneer dat zich zo doorzet", aldus een woordvoerder, "dan overschrijden we de geplande driehonderdduizend wel." Uiteraard is een vergelijking op dit gebied moeilijk, maar uit vorig jaar genomen steekproeven kan men afleiden dat de Cebit-afdeling destijds in totaal door ongeveer 250 000 bezoekers werd bezocht. Het doel van de organisatoren lijkt dus, hoe men het ook went of keert, bereikt.

Buitenland

De meeste (directe) exposanten komen natuurlijk uit de Bondsrepubliek (1433 van de 2105). Nummer twee in de landenvolgorde op dit gebied is de Verenigde Staten (118), terwijl Engeland (110) als derde volgt. Frankrijk (58), Zwitserland (56) en Japan (46) bezetten vervolgens de vierde tot zesde plaats, waarna Nederland met 43 directe exposanten de zevende inneemt. België staat op een met Tsjechoslowakije gedeelde tiende plek met 26.



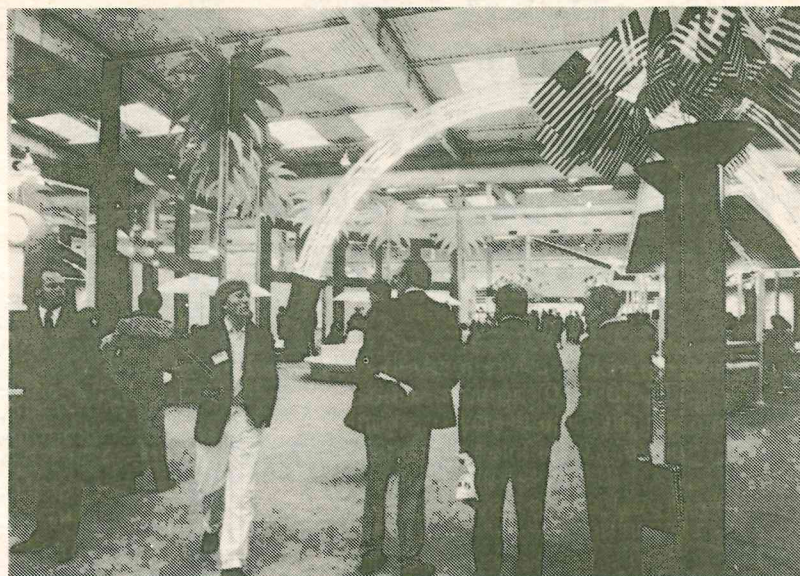
Dr. H. Lohr

Messe/Cebit wel degelijk vergaande consequenties. Zij worden gedwongen niet op een of twee plaatsen een stand in te richten zoals vroeger, maar soms wel op vier of vijf. De extra kosten die dit met zich meebrengt, moeten enorm zijn. De beursorganisatoren zullen het uiteraard met veel plezier bekijken. De exposanten zijn er echter ook niet zo ongelukkig mee. Bij navraag bleek namelijk dat vele het idee hadden in vorige jaren te weinig ruimte te hebben gehad om al datgene te 'showen' dat binnen de mogelijkheden van hun produktreeks lag.

De tentoonstelling zelf maakte desondanks een wat matte indruk. Niet al te veel echte noviteiten; het meeste 'nieuws' was al enige weken of maanden terug gelanceerd. Ook op het gebied van overnames of participaties, waar een dergelijk gebeuren vaak bol van staat, viel er weinig te beleven.

Stilte voor storm

Door sommigen werd het zelfs als een soort 'stilte voor de storm' betiteld. Hier en daar bestaat namelijk de indruk dat er onder druk van de tegenvallende resultaten op de microcomputermarkt en de steeds verder toenemende kosten van onderzoek en ontwikkeling vereist door het samensmelten van computer- en communicatietechnologie marktwijzigingen zullen moeten komen. Maar op Hannover waren zij niet.



Snelle gegevensoverdracht via glasvezelkabels werd op Hannover met deze fraaie 'regenboog' gesymboliseerd.

speuren in een dergelijk groot geheel. Hooguit zou men kunnen zeggen dat de nadruk wel erg sterk op telematica is komen te liggen. De meeste leveranciers beginnen nu kennelijk echt te beseffen dat automatisering een probleem is van een gehele organisatie en dat ze daarom ook een totale organisatorische (niet apparatuur-, of wat dan ook, -tech-

nische) oplossing dienen te bieden. Vooral op het gebied van netwerken, lasertechnologie (niet alleen voor afdrucken maar ook voor kopiëren), grafische kleurweergave en computer-ondersteund ontwerpen en tekenen op een pc was er veel te zien. Uit het hierna volgende overzicht van de Hannover Messe/Cebit zal dat ook wel op te maken zijn.

Decs met staatssecretaris op Messe

Nederland-promotie nog wat onder de maat

HANNOVER – Nederland is niet alleen een land van bloemen, planten en kaas. Het kent ook een goede computerindustrie, die best wat meer aan export zou willen doen. Met die boodschap kwam de staatssecretaris voor Export, dr. F. Bolkestein, op uitnodiging van Decs naar de Hannover Messe. Jammer was alleen dat zijn gehoor vrijwel uitsluitend uit Nederlanders bestond.

"De bilaterale produktenuitwisseling tussen de Bondsrepubliek en Nederland heeft in 1985 in geld uitgedrukt een record bereikt. Voor het eerst werd de DM-100-miljard-grens overschreden", zo kon de Nederlandse staatssecretaris op de vorige week donderdag gehouden persconferentie van Decs, Dutch Exporters of Computer Services and Products, meedelen. Nederland leverde Duitsland vorig jaar voor 58 miljard DM; ongeveer een derde van de totale Nederlandse export en dertien procent van de Duitse import.

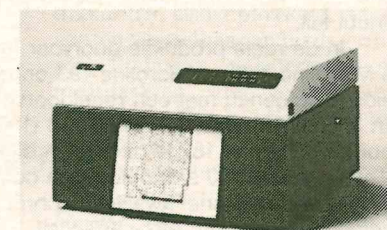
Sterker maken

Maar wat de staatssecretaris natuurlijk ook wel toe moest geven: het aandeel van de Nederlandse computerindustrie hierin (even afgezien van Philips) is natuurlijk niet bijster groot. De voorzitter van Decs, F. Boddé, schat het aandeel op hooguit enkele tientallen miljoenen gulden. Exactere cijfers zijn overigens niet bekend, omdat informaticaproducten nog altijd geen uitgesplitst onderdeel van de officiële Nederlandse handelscijfers zijn.

Ondanks dat het aantal aan de Decs-manifestatie in Hannover deelnemende Nederlandse bedrijven nu niet erg groot was, beschouwt Boddé het als een stap in de goede richting: "De nieuwe opzet van Cebit (los van de traditionele Messe, red.) geeft ons ook wat meer ruimte. Daardoor kunnen bijvoorbeeld de kleinere bedrijven hier een kans krijgen. Ik zie dit als een eerste stap; een bescheiden stap misschien, maar dat geeft niet want het is echt een eenvoudige weg. We moeten er nu aan werken de steun vanuit het bedrijfsleven voor Decs uit te breiden. Dat zou

ons mogelijkheden moeten verschaffen om meer te doen." Dat zou ook zinvol zijn. Want hoewel de Nederlandse industrie op Hannover echt wel haar innovativiteit toonde (met eigen PC, programmageneratoren, interfaces, specifieke applicatieprogrammatuur en dergelijke), werd de daarvoor belegde persconferentie op een kleine uitzondering na alleen bezocht door vertegenwoordigers van diezelfde industrie en door welwillende Nederlandse journalisten die allang van de producten op de hoogte zijn. De buitenlandse pers, die het Nederlandse product een wijder verbruik naam zou moeten geven, ontbrak helaas bijna volledig; het enige dat de buitenlandse pers echt zal trekken – groot nieuws – overigens eveneens.

Kleurenplotter voor A4 en A3



HANNOVER – Versatec introduceerde tijdens de Cebit de Spectrum, een elektrostatische plotter-printer voor kleine formaten. Opvallend is de snelheid waarmee de printer/plotter te werk gaat. Een kleuren-druk op A4-formaat wordt in negentig seconden geleverd; een tekening op A4 in één kleur vergt bij een oplossing van tweehonderd punten per inch vijf seconden. Als printer heeft de Spectrum een verwerkings-snelheid van duizend regels van 132 tekens per minuut. Met een video-interface produceert de Spectrum kleuren-kopieën of zwart/wit-kopieën van het beeldscherm. In de grotere formaten introduceerde Versatec 24- en 36-inch elektrostatische kleurenplotters, alsmede een rasterprocessor-eenheid waarmee de host-computer wordt ontlast bij het sorteren en rasteren van tekeningen.

Philips ontwikkelt Sopho-Plan-methode

Methodische kantoorautomatisering

HANNOVER – Philips Duitsland heeft een methode ontwikkeld die een verantwoorde invoering van kantoorssystemen mogelijk moet maken. "Het gaat in de eerste fasen van deze aanpak puur om een adviesmethode. Alleen in de laatste twee fasen wordt over produkten gesproken", aldus een Philips-medewerker.

De Sopho-Plan-methode kent vier fasen. De eerste fase omvat de projectvoorbereiding waarin de gebruikers en hun specifieke behoeften worden geïdentificeerd. De tweede fase vormt de uitwerking van de verkregen informatie waarin een aantal systeemconcepten tegenover elkaar worden gezet.

Jonge mensen

Op basis van de eerste twee fasen kan daarop in de derde fase een goed gefundeerde planning voor de invoering van het systeem worden opgezet. De laatste fase tenslotte omvat de daadwerkelijke invoering en de opleiding en begeleiding van de gebruikers.

"Om de verwerking van de veelal grote hoeveelheid gegevens die met name in de tweede (uitwerkings) fase worden gegenereerd goed te kunnen verwerken en beheren, kan gebruikt worden gemaakt van het zogenaamde Proplan-systeem", verklaart H.T. Rosenbecker van Philips Duitsland.

"De methode is bedoeld om een potentiële gebruiker van kantoor- en informatiesystemen een basis te geven waarop verantwoorde beslissingen kunnen worden genomen. Het blijkt nog maar al te vaak dat belangrijke aspecten waarop gelet moet worden, te weinig aandacht

krijgen", meent hij. De methode is door Philips in Duitsland ontwikkeld en zal daar enige tijd worden uitgetest. Rosenbecker: "We denken een periode van zes maanden nodig te hebben. De eerste praktijkervaringen hebben we inmiddels al opgedaan bij de Duitse Bundespost. Die waren bevredigend. We hebben slechts geringe aanpassingen behoeven te maken".

Snelle ontwikkeling

De ontwikkeling van de methode is ongewoon snel verlopen, meent hij: "In nog geen half jaar waren we van niets tot een compleet uitgewerkte methode. Ik denk dat dat veroorzaakt is door het feit dat we nogal wat jonge mensen op het project gezet hebben die net van de universiteit kwamen en nogal wat vernieuwende ideeën hebben meegebracht".

Is de methode eenmaal uitgetest dan is het de bedoeling dat Philips de aanpak wereldwijd gaat gebruiken als basis voor de invoering van zijn Sophomation-produkten. "Maar ook als een klant besluit geen Philips-produkten te gebruiken, blijft het voor ons interessant een dergelijk project uit te voeren". Met name voor de grotere bedrijven heeft de overstap naar Hannover