

Lieber doppelt sicher gehen...



...bei Ihrer
Gesundheitsvorsorge!

Cholesterin und Blutzucker messen mit **Accutrend® GC**

Jetzt fällt es Ihnen wirklich leicht, Ihre Gesundheitsvorsorge selbst in die Hand zu nehmen, und zwar für die ganze Familie bequem zu Hause: Mit dem neuen Gerät Accutrend® GC messen Sie zwei wichtige Werte für Ihre Vorsorge – Cholesterin in 3 Minuten und Blutzucker in nur 12 Sekunden.



NEU
Cholesterin- und
Blutzuckerkontrolle
mit einem Gerät

Das komplette Startset für Ihre Gesundheitsvorsorge

Accutrend® GC, Softclix® incl. 10 Lancetten,
5 Accutrend® Cholesterol Teststreifen,
5 Accutrend® Glucose Teststreifen,
Preis 348,- DM*.
Ohne Abbildung: Gerät Accutrend® GC,
Preis 298,- DM*.
(*unverbindliche Preisempfehlung)

**Accutrend® GC: jetzt in der Apotheke
und im Sanitätsfachhandel!**

**BOEHRINGER
MANNHEIM**

Boehringer Mannheim GmbH
D-68298 Mannheim
Hestia Pharma GmbH
D-68145 Mannheim

HESTIA
MANNHEIM 

einer Abfindung von 700 Millionen Mark für ihren Konzernanteil schieden Gardini und seine Frau Ida Mitte 1991 aus der Familien-Gruppe aus.

Den größten Teil des Geldes legte Gardini wieder im Nahrungsmittelgeschäft an. „Il Contadino“ ist inzwischen Italiens größter Lieferant von Mineralwasser („Levissima“).

Darüber hinaus widmete sich der Segel-Fan vor allem dem Regattasport. Als er 1992 bis ins Finale des America's Cup vordrang, feierte Italien seinen Seehelden so stürmisch, als habe der den Glanz der einstigen venezianischen Seemacht wiederhergestellt.

Gardinis Nachfolger Arturo Ferruzzi und Carlo Sama kauften zunächst weitere Unternehmen auf. Erst als Italien tief in die Krise rutschte, trennten sie sich von ihrer Pharma-Sparte und verhandelten mit Shell über ein Bündnis in der Petrochemie.

Doch da war es schon zu spät. Die Finanzlücken ließen sich nicht mehr stopfen. Die Holding Ferfin hätte Konkurs anmelden müssen, hätten die Ferruzzi-Erben sich nicht verpflichtet, die gesamte Kontrolle über ihren Konzern an Italiens Staatsbanken abzugeben.

Die werden die Ferruzzi-Gruppe (Umsatz: 20 Milliarden Mark, 40 000 Beschäftigte) auf ihren nach wie vor profitablen agrarindustriellen Stamm zurückschneiden. Einen Teil ihrer Forderungen könnten sie in eine Kapitalbeteiligung umwandeln.

Neben den schwachen Erben machte das Magazin *L'Espresso* noch einen weiteren Grund für den tiefen Sturz der Sippe aus: das italienische Wirtschaftssystem mit seinem dichten Filz von politischer und finanzieller Macht. „Es ist tragisch“, bemitleidete das Magazin die Ferruzzis, „daß die einzelnen Unternehmer verdammt sind, in einem so verfehlten System zu operieren.“

Computer Trockener Zahlen-Typ

Ein Deutscher, hemdsärmelig und detailbesessen, wurde Chef des amerikanischen Computerkonzerns Apple.

Wenn die Mitarbeiter der Computefirma Apple morgens zur Arbeit kommen, schlurft mancher mit gesenktem Blick und hängenden Schultern in die verspiegelten Büroklötze im kalifornischen Cupertino. „Viele fühlen sich hier ziemlich down“, sagt eine Programmiererin.

Die Lichtgestalt an der Spitze, der vom Pepsi-Verkäufer zum Technikvisionär mutierte John Sculley, trat als Chef ab. Er ging nicht ganz freiwillig. Schon seit langem streiten sich Sculley und sein Nachfolger, der Deutsche Michael Spindler, über die richtige Firmenstrategie.

Der asketische Jogger Sculley parlierte gern mit Abgeordneten in Washington und EG-Bürokraten über die technische Infrastruktur der Zukunft und wollte, daß der Konzern überall mitmischte. Ob Unterhaltungselektronik oder Telekommunikation – Apple sollte dabei sein.

Zuletzt sah Sculley das Unternehmen nur noch „aus 3000 Meter Höhe“, urteilt ein Branchenkenner.

So hoch wird der Nachfolger wohl nie abheben. Schon rein äußerlich ist der in Berlin geborene Michael Spindler, 50, die Sculley-Antithese: Breitschultrig, pausbäckig und mit dickem schwarzen Haar, gilt der Deutsche mit dem Spitznamen „The Diesel“ als hemdsärmelig und detailbesessen. Im Gegensatz zu Sculley will Spindler, daß Apple wieder mehr Energie in sein Kerngeschäft investiert: Personalcomputer entwickeln und verkaufen. Die Rückbesinnung ist überfällig: Apple verliert Marktanteile, der Aktienkurs sinkt (siehe Grafik).

Doch zuerst muß Spindler die Kosten senken. Mehr als 2000 der 14 000 Beschäftigten, so die *New York Times*, könnte der neue Chef bald rauswerfen. „Ich werde alles tun, um das ökonomische Modell in Ordnung zu bringen“, sagt Spindler. So trocken, wie sich das anhört, ist auch der ganze Typ.

Über sein Privatleben möchte der studierte Elektroingenieur, der nach der Uni bei Siemens anheuerte, nichts erzählen: „Verheiratet, drei Kinder, in meiner Freizeit lerne ich gern neue Dinge und spiele ein wenig Tennis.“ Aus, Schluß.

Richtig in Fahrt kommt „Diesel“, wenn er über die technischen Details der Apple-Computer redet. Unweigerlich rutscht er dabei ins Amerikanische



Apple-Chef Spindler

„Die Leute haben uns ausgelacht“

und vermischt es mit seiner Muttersprache zu einem ungenießbaren Technik-Kauderwelsch.

Wenn sein Gegenüber nicht gleich auf der Bits & Bytes-Tour folgen kann, wird er leicht ungeduldig: Spindler schnalzt dann mit der Zunge, schwingt arrogant den Zeigefinger wie ein ungeduldiger Professor, dessen Student in der mündlichen Klausur versagt.

Nach farbigen Details fahndet man bei Michael Spindler vergebens. „Der ist ein Zahlen-Typ, der kein Risiko eingeht“, so der amerikanische EDV-Berater John Logan. Seine Lieblingsphrase ist dann auch: „Lassen Sie die Kirche mal im Dorf.“ Für die Karriere bei Apple hat er auch freiwillig den Bezug zu Europa aufgegeben: „Man verliert da ein bißchen die Wurzeln, ich bin so eine Art Weltbürger.“

Schon 1980 kam er vom Chip-Hersteller Intel zu Apple. Das Unternehmen war gerade der kalifornischen Garage entwachsen, in der die Firmengründer den ersten Personalcomputer zusammengeschraubt hatten, und für viele Computerkäufer noch lange kein ernstzunehmender EDV-Hersteller. An die Verkaufsgespräche erinnert sich Spindler: „Damals haben uns die Leute ausgelacht und gesagt, was wollt ihr mit dem Spielzeug?“

Doch mit viel Sturheit und Fachwissen entwickelte Spindler die europäische Dependence zu einem profitablen Unternehmen. Dabei vergraulte er auch etliche ar-

rogante Apple-Verkäufer. „Wer nicht versteht, daß wir die besseren Computer machen, ist selbst schuld“, war lange Jahre das inoffizielle Firmenmotto.

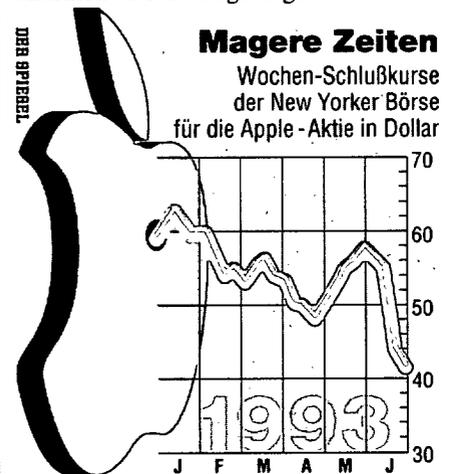
Vor drei Jahren holte Sculley den erfolgreichen Macher in die Firmenzentrale nach Cupertino. Dort forcierte Spindler („Ich hab' 15- bis 16-Stunden-Tage“) die Entwicklung billigerer Apple-Computer. Zudem verpflichtete er japanische Unternehmen als Zulieferer: „Miniaturisierung macht keiner besser als die.“

Apple verkaufte mehr Computer und vergrößerte seinen Marktanteil, obwohl die Produkte nicht dem von IBM und anderen PC-Herstellern gesetzten Standard folgten. Dafür waren die Rechner einfacher zu bedienen. Eine Maus und grafische Symbole erleichtern Laien den Umgang mit dem Computer.

Doch seit der Softwarekonzern Microsoft das Produkt „Windows“ auf den Markt brachte, sind auch

die PC anderer Hersteller fast genauso leicht zu benutzen – Apples technischer Vorsprung war dahin. Trotzdem verkaufte der kalifornische Hersteller seine Geräte noch immer teurer als die Konkurrenz.

Nun muß Spindler schnell neue Produkte auf den Markt bringen, um die enormen Forschungsausgaben wieder



hereinzubekommen. Gleichzeitig gilt es, die Apple-Computer noch günstiger herzustellen, um nicht nur den Marktanteil, sondern auch die Gewinnspanne zu erhöhen.

Bei seiner schwierigen Aufgabe kann sich Spindler an einem bekannten Vorbild orientieren: Vor zwei Jahren sanierte der Deutsche Eckhard Pfeiffer den angeschlagenen Computerkonzern Compaq. Mit weniger Leuten und drastisch niedrigeren Preisen machte Pfeiffer Compaq zu einem der profitabelsten Unternehmen.

Anschluß verpaßt

Die PC-Firma Apple verliert Marktanteile

