

Frage: Haben Sie die Mitarbeiter darauf hingewiesen, daß die Beträge lohnversteuert waren?

Antwort: Nein.

Frage: Haben Sie die Mitarbeiter darauf hingewiesen, daß diese die Beträge noch lohnversteuern müßten?

Antwort: Nein. Ich war mir als Finanzfachmann über die lohnsteuerlichen Konsequenzen einer solchen Zahlung nicht im klaren.

Diehl wurde dann gefragt, ob er denn diese Fragen nicht mit dem Chef der Steuerabteilung im Hause Flick, Heribert Blaschke, besprochen habe. Nein, sagte der Buchhalter, „über die spezielle Frage einer evtl. Lohnbesteuerung dieser Beträge“ hätte er sich nicht mit ihm unterhalten. „Herr Dr. Blaschke hat mir auch von sich aus keinen Hinweis gegeben“, so Diehl, „diesen Bediensteten zumindest zu sagen, sie müßten selbst diese Beträge lohnversteuern.“

Flick-Angestellte müssen derzeit nachweisen, daß Zahlungen für Geburtstagsfeste, Gästebewirtungen oder Banketts tatsächlich Betriebsausgaben, wie in den Steuererklärungen festgehalten, und nicht etwa Privataufwendungen darstellen.

Die unerquicklichen Nachforschungen haben inzwischen Firmenchef Friedrich Karl Flick in seiner Absicht bestärkt, die Düsseldorfer Konzernholding auf wenige Mitarbeiter zurückzustutzen. „Flick“, so erläutert Konzernaufsichtsrat Franz Dannecker aus München, „hält Düsseldorf für einen teuren Wasserkopf.“

Der-Firmenchef, der von Angst vor plötzlicher Armut geplagt ist, hat Sparen inzwischen zum obersten Prinzip erhoben. Brauchitsch und Vogels wurden im Vergleich zu früheren Flick-Abgängern nur mit dem juristisch Nötigsten abge-



Entlassener Manager von Brauchitsch, Firmenchef: Die Fahnder wurden mißtrauisch

Dank der „Erinnerungen und Aufzeichnungen“ (so ein Bonner Staatsanwalt) von Chefbuchhalter Diehl wurden die Fahnder fündig. Um ganz sicher zu gehen, durchkämmten sie einen Tag vor Heiligabend noch einmal die Flicksche Konzernzentrale in Düsseldorf-Oberkassel. Aus den Büros der im November von Flick entlassenen Holding-Chefs von Brauchitsch und Vogels nahmen sie acht Aktenordner mit, die sie bei der früheren Suche nach Parteispenden nicht so wichtig fanden.

Weit über vier Millionen Mark flossen nach den Ermittlungen von Staatsanwälten und Steuerfahndern innerhalb von neun Jahren vorbei an der offiziellen Buchführung an verdiente Mitarbeiter. Allein Buchhalter Diehl kassierte in sechs Jahren mehr als 700 000 Mark in bar – natürlich steuerfrei. Das Rechnungswesen à la Flick hat die Steuerbehörden immer mißtrauischer gemacht.

funden. „Wir haben nichts mehr zu verschenken“, erklärt der Flick-Anwalt Detlef Wunderlich.

Daran hält sich auch der Chef selbst. Flick verkaufte seinen größten Privatjet, eine „Gulfstream II“, mit der er mal die Konzernpost von Düsseldorf nach München bewegte, mal Harald Juhnke zur Zechtour abholen oder einfach nur Walderdbeeren nach Nizza servieren ließ, für 8,5 Millionen Dollar. Seine Mittelmeerjacht „Diana II“ überließ er für zwölf Millionen Dollar einem Wohlhabenden aus dem Morgenland.

Eine Hochwildjagd in Österreich, die jährlich fast vier Millionen Mark verschlang, gab Flick auf. Häuser in San Francisco und New York machte er ebenfalls zu Geld.

„Glauben Sie auch“, fragte Flick in einem nächtlichen Telefongespräch einen seiner wenigen Freunde, „daß ich als armer Mann sterben werde?“

COMPUTER

Akten auf Knopfdruck

Eine Münchner Programmier-Firma feiert im Heimatland des Computers, den USA, erstaunliche Erfolge.

Der erste Firmensitz war das Ein-Zimmer-Appartement eines Mit-Gründers. Die drei jungen Männer bastelten neben dem Bett an Programmen für Computer.

Heute, nach elf Jahren, hat das Unternehmen über 200 Mitarbeiter. Seine Programme laufen zu Hunderten in den Computern der Bank of America, bei Boeing, der Fluggesellschaft United Airlines oder bei der US-Luftwaffe.

Eine typisch amerikanische Erfolgsgeschichte aus der Computer-Wunderwelt des kalifornischen Silicon Valley?

Das Ein-Zimmer-Appartement lag in München. Die drei Firmengründer waren deutsche Doktoren der Wirtschafts- und Naturwissenschaften – Gerhard Heldmann, Klaus Neugebauer und Peter Schnupp –, und nur der Firmenname ist branchenübliches US-Kauderwelsch: „Softlab“, zusammengesetzt aus den Begriffen Software, der englischen Bezeichnung für die Computer-Programme, und Laboratorium.

Inzwischen ist das Münchner Unternehmen mit über 40 Millionen Mark Umsatz das größte unabhängige Software-Haus Deutschlands. Branchenführer ist eine Tochtergesellschaft des Ölkonzerns BP, die Hamburger Scientific Control Systems (Umsatz: rund 90 Millionen Mark).

Ungewöhnlicher noch als dieser Aufstieg ist der Erfolg von Softlab in den USA. Nur mühsam können europäische Computer-Hersteller merkliche Anteile am amerikanischen Markt gewinnen. Das Geschäft beherrscht, mehr noch als in der restlichen Welt, der Marktführer IBM. Entsprechend schwer ist es da für europäische Firmen, im Ursprungsland der Computer-Industrie Programme für die Rechner zu verkaufen.

Softlab gelang dieses Kunststück mit einem „Programm-Entwicklungs-Terminalsystem“, das den Markennamen „Pet/Maestro“ trägt.

Das System soll den Programmierern die Arbeit erleichtern. Noch kritzeln die meisten von ihnen die Befehle an den Rechner, die in sinnreicher Abfolge schließlich das Programm ergeben, erst mal mit Bleistift auf unzählige Blätter. Mit großflächigen Diagrammen an den Wänden versuchen sie, den Überblick zu behalten.

Mehr als zwei Drittel ihrer Zeit vertun sie nach Ansicht von Rationalisierungsexperten ziemlich sinnlos: Sie wühlen in Handbüchern der Computer-Hersteller und in Aktenordnern, die ihre Vorgänger hinterlassen haben. Und sie vertun Zeit, darauf zu warten, daß ihr neues



Softlab-Manager* Restaurant-Tips per Bildschirm

Programm im Rechenzentrum getestet worden ist.

Das Pet/Maestro-System ist eine Art elektronischer Aktenschrank, in dem die Programmierer alle notwendigen Informationen auf Magnetplatten speichern und ohne Wartezeit wieder auf ihren Bildschirm rufen können. Über eine Schnellwahl holen sie bis zu zwölf häufig benötigte Dokumente per Knopfdruck auf den Schirm.

Neue Programme lassen sich dank Pet/Maestro am Bildschirm-Terminal entwerfen. Dabei erleichtern allerlei Hilfsfunktionen die Routinearbeiten. Jeder Mitarbeiter eines Teams kann sich zudem stets über den neuesten Stand des Gesamtprojekts informieren.

Nebenbei können die Pet-Teilnehmer sich auch Nachrichten zuschicken. Im Münchner Softlab-Büro, das natürlich auch mit dem hauseigenen System ausgerüstet ist, kursieren über die Bildschirme Tips für neue Restaurants oder Party-Einladungen.

Softlab-Kunden loben die Effektivität: Die Programmierer schaffen mit Hilfe des Pet das Zwei- bis Dreifache der bisherigen Leistung. Die Kosten des Systems, so rechnen Softlab-Verkäufer vor, machen pro Programmierer weniger als zehn Prozent seines Gehalts aus.

Erster Kunde in den USA war 1979 ein Konkurrent. Die Computer-Experten des Flugzeug-Konzerns Boeing hatten eine ähnliche Programmier-Hilfe wie Softlab entwickelt und versuchten, dieses System anderen Firmen zu verkaufen.

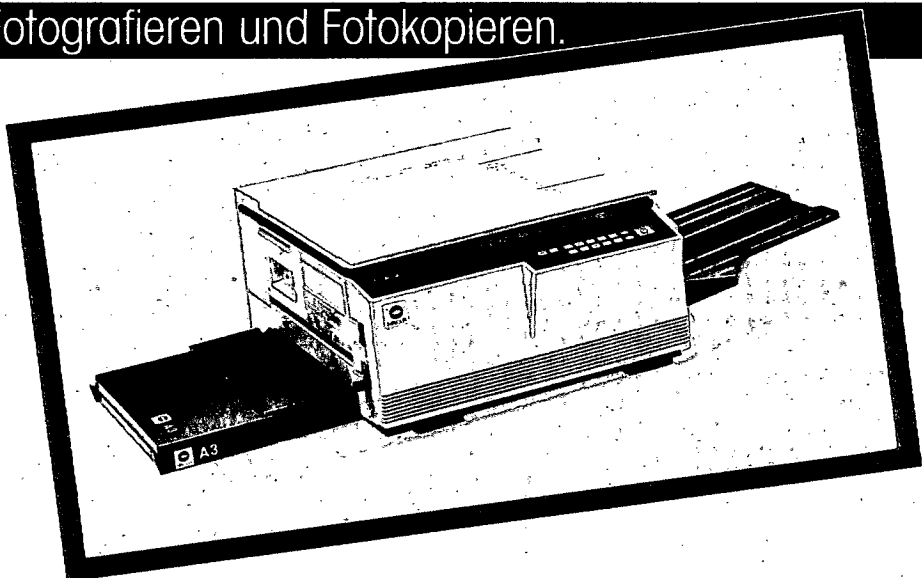
Als Boeing Pet bestellte, gingen die Münchner davon aus, die Amerikaner

* Neugebauer, Heldmann.

Minolta – die Weltmarke für

**Bei Kauf, Miete oder Leasing
eines neuen Minolta EP 320,
nehmen wir Ihren alten
Kopierer zum Tageshöchstpreis
in Zahlung!**





Wieviel ist Ihnen Ihr alter Kopierer noch wert?

Sind Sie mit Ihrem Kopierer und was dabei herauskommt noch zufrieden? Und überhaupt – ist Ihnen nicht schon seit langem unangenehm aufgefallen, daß er Ihnen viel zu einseitig kopiert? Wenn das so ist, holen Sie sich ganz schnell den vielseitigen Minolta EP 320 ins Haus. Der kopiert mit Trockentoner auf Normalpapier – auch auf farbiges – auf Ihre Briefbogen, auf Klarsichtfolien usw. Auch beidseitig. Von A3 bis A6. Immer gestochen scharf und piekfein – durch Glasfaseroptik, Micro-Toning System und automatische Tonerkontrolle. Mikroprozessor-gesteuert. Gut für 18 Kopien/min.

Lassen Sie sich also unser besonderes Angebot nicht entgehen! Dann haben Sie wieder einen Kopierer mit „Mehrwert“ – durch technologische Neuerungen, einfache Technik, zuverlässige Wartung und geringe Servicekosten.

☐ Ich bitte um einen Besuchstermin und Wert-Schätzung meines alten Kopierers.

☐ Ich bin an weiteren Informationen und Probestellung des Minolta EP 320 interessiert.

Name _____

Firma _____

Anschrift _____

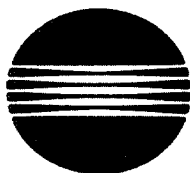
Tel. _____

monatl. Kopienbedarf _____

jetziges Kopiergerät _____

Minolta · Abt. Sp 3/83

Postfach 1460 · 3012 Langenhagen 1



MINOLTA

wollten das Konkurrenz-Produkt nur mal auseinandernehmen. Das taten die dann auch. Die Untersuchung fiel so aus, daß die Flugzeug-Bauer weitere sieben Systeme bei den Deutschen bestellten und ihr eigenes Projekt aufgaben.

Größter Abnehmer in den USA wurde die Bank of America. Für die über 1000 Programmierer ihrer Rechenzentrale in San Francisco schaffte die Bank 24 Maestro-Rechner mit 576 Bildschirm-Stationen an. Softlab gründete am Ort des Erfolgs eine US-Filiale.

Inzwischen hat der US-Ableger rund 100 dieser Systeme mit etwa 2000 angeschlossenen Bildschirm-Arbeitsplätzen in Amerika verkauft. Das ist fast ein Drittel aller bisher abgeschlossenen Pet/Maestro-Verträge.

Die Anlagen stehen bei dem Broker Merrill Lynch in New York, in den Büros der Fluggesellschaft United Airlines, beim Baukonzern Bechtel oder bei der Telefongesellschaft Bell. Die Finanzverwaltung der US-Luftwaffe in Denver benutzt die Erfindung der Münchner ebenso wie die Datenverarbeitungszentrale der Marine.

Letzten September gewann die Münchner Firma mit dem Maestro die Ausschreibung der amerikanischen Sozialversicherung, die eines der größten Rechenzentren in den USA betreibt. Um den Auftrag hatte sich fast die gesamte amerikanische Computer-Industrie bemüht.

Den Deutschen winkt nun ein Auftrag für rund 1000 Terminals, wenn ihr System einen weiteren Probelauf über mehrere Monate erfolgreich besteht.

Ganz so ur-deutsch, wie es den Anschein hat, ist das Softlab-Produkt allerdings nicht. Datenstationen und Zentraleinheiten, auf denen das Maestro-Programm läuft, stammen von der US-Computer-Firma Four-Phase.

Der Mann, der das Pet/Maestro-Programm entwickelt hat, ist ein Amerikaner. Harald Wieler, 45, kann aber immerhin deutsche Eltern vorweisen.

Nach dem Physikstudium wollte er die Heimat seiner Vorfahren kennenlernen und verdingte sich bei Siemens als Mitarbeiter in einem Münchner Prüflabor. Bei bayrischen Bekannten seiner Mutter lernte Wieler seine Frau kennen und beschloß, in Deutschland zu bleiben. 1971 stieß er zu den Softlab-Gründern. Die hatten sich inzwischen immerhin in einer Mehrzimmer-Wohnung niedergelassen.

Der Erfolg in den USA verlieh dem Softlab-Programm bei den Amerika-gläubigen Computer-Experten in Europa erst die wirkliche Weihe. So legten sich nach dem Abschluß des Groß-Geschäfts mit der Bank of America auch Banken in England, Spanien und Deutschland das System zu.

„Das war“, glaubt Softlab-Verkaufsmanager Karl-Heinz Herrmann, „wie eine Signalwirkung auf Europa.“ ♦