

#05

ZEITZEUGEN DER DIGITALISIERUNG

ZEITZEUGENGESPRÄCH

"INTERNATIONALISIERTES GESCHÄFT – DIE
NIXDORF COMPUTER AG VON PADERBORN
ÜBER HANNOVER BIS HONGKONG"

Interviewpartner*innen: Michael Pein
Interviewende: Christoph Josef Schumacher
Datum des Gesprächs: 06.07.2025
DOI der Audioaufnahme: 10.5281/zenodo.15834060
Schlagwörter: Digitalgeschichte, Vertrieb, Heinz Nixdorf
Computer AG, Hongkong, Hannover

Abstract: Diese Audioaufnahme ist Teil eines Zeitzeugengesprächs mit Michael Pein, das am 6. Juli 2025 in Elsen (Paderborn), Deutschland geführt wurde. Im Mittelpunkt des Gesprächs stehen die beruflichen Erfahrungen von Herrn Pein bei der Nixdorf Computer AG ab den frühen 1970er-Jahren. Das Interview bietet aufschlussreiche Einblicke in die Entwicklung der Computerindustrie in Deutschland – einschließlich Vertriebsstrategien, technischer Innovationen und internationaler Expansion.



180111_0051

Transkribiert mit noScribe Vers. 0.6

Audiodatei: C:/Users/Christoph/OneDrive/Desktop/Zeitzeugengespräch_Pein_Michael/180111_0051.wav

(Start (hh:mm:ss): 00:00:00 | Modell: precise | Sprache: German (de) | Sprecher:in erkennen: 2 | Überlappende Sprache: 1 | Zeitmarken: 1 | Füllworte: 1 | Pausen markieren: 1)

(....)

S01: [00:00:04] Gut, dann fange ich mal an. Ja, schön, dass Sie sich Zeit genommen haben. Vielleicht stellen Sie sich erst mal vor, wer Sie sind. Richtig, das habe ich mir sowieso gedacht. Das ist gut. (..)

S00: [00:00:15] Also, mein Name ist Michael Pein. Ich werde in diesem Jahr 80 Jahre alt und, äh, bin mit Nixdorf verbunden seit 1971. Äh, das war gerade nach dem Studium in Hamburg, äh, ich habe Betriebswirtschaft studiert und, äh, einen Abschluss gemacht dort. Und, äh, meine Freundin war noch nicht fertig mit dem Studium. (..) Deswegen habe ich gedacht, geh doch mal arbeiten. Und da sah ich dann eine Anzeige von der Firma Jägersberg. Das war die Werksvertretung von, äh, Nixdorf in Hamburg. Die suchten Vertriebsbeauftragte. Ja, da denke ich, äh, Zeit überbrücken, geh hin, kannst Geld verdienen, denn, äh, wir hatten vor, eine Weltreise zu machen und da brauchte man auch ein bisschen Geld. (.) So, dann bin ich also zu Jägersberg und der Markt war ja offen. Jeder wurde gebraucht. Das war eine Zeit, äh, da hat keiner lange gefragt, hast du ein Zeugnis, bist du gut oder lange interviewt. Wurde einfach genommen. (.) [00:01:28] Äh, äh, im Oktober 1971 habe ich dann bei der Firma Jägersberg angefangen und wurde zunächst einmal zur Schulung geschickt. Die Schulung von Nixdorf fand damals statt in der, im Schützenhaus, in, in der Schützenhalle in Bühren. Ja. Ja, ja, da an der, an der Alme, da, ne, ja, die Alme ist das da, die da fließt, äh, da waren wir also zur Schulung. Wir lernten also alles Mögliche von, äh, Maschinensprache, ich erinnere mich noch an den Befehl (.) Äh, das war bei dieser Kugelkopfmachine, das war bei dieser Kugelkopfmachine, die wir hatten, dem Drucker, das war der Linefeed, also Zeilensteilung. Mhm. Also zwei Pferzellen programmiert, dann ging die eine Zeile weiter, wie eine Schreibmaschine. War ja auch eine Schreibmaschine. So, in Bühren habe ich dann, äh, drei Monate verbracht und, äh, Programmierung gelernt, Organisation etwas gelernt und auch Vertriebstraining. Äh, äh, im Vertriebstraining waren wir in einer Schule untergebracht, im Dachgeschoss, [00:02:33] war ziemlich heiß, äh, äh, dort und da waren wir mit sieben Mann, glaube ich, oder sechs oder sieben, äh, äh, Leuten, die aus den verschiedensten Branchen kamen. Der eine war Möbelhändler vorher, der andere war Autohändler und alles Mögliche, Versicherungsvertreter, alles Mögliche wurde zusammen und wurde jetzt zu dem Vertriebsbeauftragten für Datentechnik. Ja. Uns wurde...

S01: [00:02:59] Kurze Frage, wie kann man sich Programmierung zu dieser Zeit vorstellen aus Ihrer Perspektive? Also das hatten Sie dann ja gelernt?

S00: [00:03:05] Ne, Maschinensprache. Also Sie haben richtig Maschinencode in die Maschine eingegeben. Ja. Und dann, äh, tat die was. Das war noch nicht Assembler oder so, das war reiner Maschinencode. 2, 14, 0, 0, 0, 0, 0, 0, 0. Das war Linefeed. Ja. Interessant. So einfach. Ja. Und, äh, äh, äh, dann kam ja, da haben wir nachher eine Assembler auch gehabt und sowas und, äh, und, äh, PL1 und COBOL. Aber, äh, das haben wir gelernt. Wir sollten ja lernen als Vertriebsbeauftragte, wie so eine Maschine verdammt nochmal funktioniert. Damit wir den Kunden, die noch viel weniger wussten, als wir, äh, äh, das erklären konnten. (..) So, und, äh, äh, im Vertriebstraining wurde uns dann beigebracht, ja, wenn ein Kunde also so und so viel, äh, äh, äh, Mitarbeiter hat, wenn er so und so viel Kunden hat, dann braucht er ungefähr, äh, und Bewegung hat im Jahr, dann braucht er, äh, äh, oder pro Monat, dann braucht er ungefähr diese Größe vom Computer. [00:04:12] So viel Speicher und so weiter. Äh, äh, später dann, äh, im Jahr, äh, äh, 74, äh, war ich dann nochmal da in Bühren. Da gab es dann einen Magnetplattenkurs. Da musste man also berechnen aufgrund des Datenvolumens, was ein Kunde hatte, welche, denn da wurden die Magnetplatten eingeführt, so große Disc, äh, welche, äh, welche, äh, äh, Magnetplatte der da brauchte. Dann wurde in Sektoren, äh, gerechnet, und Bytes und Bits, und ich weiß das alles heute gar nicht mehr, aber, äh, äh, da mussten wir immer rechnen, rechnen, rechnen, vom Vertrieb aus, ob die Platte reichte, die wir dem verkaufen wollten.

S01: [00:04:56] Wie kann man sich das Größenverhältnis vorstellen für die Zuhörer, also von diesen Magnetplatten?

S00: [00:05:02] Äh, äh, die waren 5 1 Viertel Zoll.

S01: [00:05:04] Oh, das ist ja schon recht hoch.

S00: [00:05:06] Nee, nee, 5 1, 8, sorry, 8 Zoll, 8 Zoll. Ja, ja. Ich hab unten noch ne Scheibe hängen, äh, da war ein Headcrash drauf, äh, 8 Zoll. (.) Und die haben ja, äh, nichts gespeichert. Ähm, gut, also, so ging das im Vertrieb los. Dann hab ich sagen, hab das Geld verdient. Also, muss ich wirklich sagen, äh, das war die Goldgräberzeit. Das war auch für einen Magnetkontocomputer, den ich an eine Bank verkauft hab, mit einem Zentronix-Drucker, der 165 Zeichen machte, und einem Lochkartenleser, verlangten wir damals 135.000 T-Mark. (...) Wahnsinn. Ja. Ja, ein Datenträger, äh, ein Festwirtspeicher für 2000 Befehle, nur der Träger ein Stück Plastik, ich hab noch unten was im Keller davon liegen, kostete 3000 Mark. [00:06:10] nur das Teil. Und dann haben die Mädels, äh, nach der Programmierung, äh, gefädelt da drauf. (.) Und jeder blöde Befehl, den sie gefädelt haben, durch die Reihen, kostete eine Mark und 50. (..) Das waren schon ganz schön gute Preise. Und da hat Nixner natürlich auch ganz gut dran verdient. Das muss man wirklich schon sagen. Aber, äh, das war auch ein, ein Markt damals, äh, der enorm war. Denn, äh, denn alle Firmen, die, äh, die ihre Buchhaltung bisher auf Buchungsautomaten gemacht hatten, äh, waren ja begierig umzustellen. Denn, äh, diese Magnetkartenlösung war ja eine so große Erleichterung für damalige Verhältnisse. [00:07:16] Ja. Das kann man sich gar nicht vorstellen. (.) Und als dann noch, äh, im Jahr 75 bin ich Abgeordnet worden, dann, äh, achso, das war jetzt, äh, Jägersbrecht, die Werksvertretung. Dann hab ich ein Jahr ein Sabbatical eingelegt. Ein Jahr bin ich durch Südamerika gedüst, Panamericana. Und, äh, danach, äh, suchte ich wieder einen Job. Und bin ich dann zu Nixdorf nach Düsseldorf, die waren, hatten die Geschäftsstelle in Neuss, gegangen. Ja. Und, äh, hab mir einen Termin geben lassen beim Geschäftsstellenleiter Otto Reimann. Äh, ich bin in sein Büro gekommen, hatte Kaffee, Kekse, das war ja typisch bei Nixdorf, ne. (.) Äh, äh, und nach fünf Minuten sagt er, du hast den Job, wann fängst du an? Also das war überhaupt kein Problem. Ich wollte aber nicht wieder in den Vertrieb rein, sondern ich wollte eher in die Softwareabteilung gehen, weil ich ja mit Betriebswirtschaft, ich hab Unternehmensberatung und all das, also [00:08:18] Operation Research, äh, und Industriebetriebsstelle gehabt als Fächer. (..) Und, äh, da wollte ich eigentlich lieber mal in die Programmierung, also Software rein.

S01: [00:08:29] Kann ich verstehen. Ähm, um nochmal vielleicht einen Schritt zurück zu gehen, in der ersten Zeit, wo Sie bei Nixdorf waren, bevor Sie jetzt sozusagen ins Ausland nochmal gegangen sind für Ihr Stratical, ähm, welche Kunden waren das denn zu der Zeit?

S00: [00:08:42] Ach so, ich habe, ich habe, äh, eigentlich nur an Banken verkauft in Hamburg. Ja. In Hamburg saßen damals 63 Privatbanken, also diese Privatbanken, also so, wenn Rädereien, so, äh, internationale Geschäfte machten, die hatten die reichende Bank. Ja, ja. Und, äh, an die habe ich vier Anlagen verkauft, in, in, in, innerhalb von drei Monaten. Das war also, äh, ein Geschäft, äh, was wie geschnitten Brot lief, ne?

S01: [00:09:14] Du bekam, bekam man da in irgendeiner Form für Sie eine Provision, wie heute das ist, oder?

S00: [00:09:19] Oh, oh, oh, aber satte Provision. Äh, also, ich habe davon nicht nur meine, äh, den, den T2 finanziert, den ich für Amerika brauchte, sondern ich habe die ganze Reise finanziert, äh, innerhalb von drei Monaten. Das war also ein, ein, ein Riesengeschäft, ne? (.) Äh, ähm, ich bin dann auch noch auf Expeditionen angesetzt worden, äh, um ein Speditionspaket, Softwarepaket zu verkaufen. Äh, das klappte aber nicht so gut. Das war schwerfälliger, weil dort, äh, die ganzen Tarifberechnungen für diese Versandarten, Kennen Sie jetzt ja, äh, wenn die Bundesbahn irgendwas macht, oder die Post, oder irgendwo, da sind ja, oder wenn Sie ein Ticket kaufen bei der Bundesbahn, da sind ja hunderte von Tarifen von Gesellschaften angeschlossen, und das war damals schon auf diesen kleinen Magnetkartencomputern eine ganz schön, äh, saftige Angelegenheit. Das war nicht so einfach. Na gut, äh, dann habe ich meinen Sabbatical gemacht, [00:10:27] bin wieder angefangen bei, bei Otto Reimann in, in Neuss, äh, in der Softwareabteilung, hab dann zunächst, äh, äh, Großkunden betreut, also Thyssen, Kupp oder sowas, ne? Äh, ne, die, die höheren Werke, die Auslieferungslager, wir hatten, die hatten ja über 60 Auslieferungslager, dann die Abrechnungscomputer, oder Bremsheil, oder irgend sowas. Und, äh, da musste ich auch programmieren, also, äh, und, äh, (..) eine Kollegin, die die Lehre gerade gemacht hat bei Nixdorf, die sagte dann zu mir, sag mal, du hast, äh, Universitätsabschluss, und machst jetzt das gleiche wie ich hier. Aber, äh, äh, das war nicht so bei Nixdorf, da, äh, nicht das, was ich später bei Siemens kennengelernt habe, das war nicht so bei Nixdorf, dass einer auf den anderen herabguckte, oder sagte, du bist weniger wert, oder, oder, oder, überhaupt, ne? [00:11:27] Also sehr flache Hierarchien. Sehr flache, wir hatten einen Softwareleiter, und, äh, dann hatten wir für, äh, Großrechner, also die 900 hatten wir einen Gruppenleiter, und sonst, das war es, ne? Und, äh, natürlich die einzelnen Fachgruppen, aber, äh, flache, absolut. Und, und vor allen Dingen auch, wir waren uns alle gut, irgendwo, ne?

S01: [00:11:53] Hat man in irgendeiner Form was zusammen unternommen, auch mal, als, als...

S00: [00:11:58] Oh, oh, in Düsseldorf, natürlich, äh, äh, wenn Karneval war, war, äh, in Düsseldorf, also, da gab's kein Halten mehr. Alle verkleidet, vernünftig dahin gegangen. Ach, und die Frauen haben uns versorgt, wie nichts Gutes, ne? Dann, äh, dann stand, äh, unten, unten vor der, vor der Geschäftsstelle, war, unten war ein, äh, Geschäft drin, und dann stand ein, äh, Bierwagen da, und dann haben die, die oben, die Fenster immer noch aufgemacht, und die Hand rausgezeigt, dann kam da unten vor und mit dem Tabletten Bier nach oben, ne? Nein, das war also eine, eine super, äh, spannende Sache da in Neuss, äh, ich bin dann, äh, im Jahre 74 oder 75, weiß ich mehr ganz genau.

S01: [00:12:43] Ja, wie waren Sie da ungefähr, dass man das so einschätzen kann als Zuhörer? (..)

S00: [00:12:48] Ja, 45 geboren, äh, 75 war knapp 30, ne? Ja, ja, ungefähr, ne? (..) Äh, dann wurde ich abgeordnet nach, ähm, nach, äh, Paderborn, um den Endtest zu leiten von Firm Floppy. Das war eine Weiterentwicklung von Firm 3. Firm 3 war ja das, äh, kaufmännische Paket, basierend auf Magnetkunden. Mhm. Und, äh, Firm Floppy war die Weiterentwicklung, das heißt, die Magnetkanten, Kontokarten waren immer noch da, aber zusätzlich gab es eine 5,25 Zoll Diskette und die Summen da von sämtlichen Konten wurden auf dieser Floppy abgespeichert, sodass man am Tagesabschluss oder, äh, am Monatsabschluss, äh, eine Seilenliste nicht mehr sämtliche Kontokarten vorhalten musste, [00:13:55] eine nach der anderen, meinetwegen tausend, da saß die Buchhalterin ne Weile dran, sondern jetzt schob man die Floppy rein und dann kamen die Listen aus von dieser Floppy. (..) Ja, das war also eine riesen Erleichterung für die Buchhaltungsabteilung.

S01: [00:14:13] Also es war zu der Zeit auch schon richtig mal Disketten mäßig, oder wie?

S00: [00:14:16] Disketten, das waren flexibel, aber flexible Disketten, 5,25 Zoll.

S01: [00:14:21] Wie kann man sich das vorstellen, also woraus bestanden diese Disketten? (...) Ja, ich kenne diese Disketten aus den 90er Jahren, die waren so in Plastik, so ungefähr.

S00: [00:14:31] Ja, diese waren auch Plastiker, ziemlich biegsam. //S01: Sehr biegsam.// Ich weiß nicht, ob ich noch welche hab, ich, äh, muss mal gucken. Also es kann sein, dass ich noch einen, ein oder andere da unten hab. (...) Ähm, da wurde also die, die Buchhaltung drauf gemacht, Lohngehaltsbuchhaltung, Lagerwirtschaft und, äh, aber Fakt und, ja, aber Fakt, ne, Auftragsbestätigung und Auftragsabwicklung und Fakturierung. (...) Am Ende dieses Endtests, in dem ich, also viele liebe Kollegen kennengelernt hab hier aus Paderborn, die ich ja vorher alle gar nicht kannte. (...) Und, äh, wo wir da auch viel privat unternommen haben, ne. Also, die haben dann, äh, die Leute, die Abgeordneten waren, nicht einfach sitzen lassen, sondern, haben sie einfach mitgenommen, ne. Ja. (...) Äh, ähm, am Ende dieses Endtests wurden wir dann von, ich weiß nicht von wem genau, aber jedenfalls eingeladen [00:15:32] und die ganze Mannschaft wurde ins Hotel Arosa eingeladen, in den Versammlungsraum, Konferenzraum da. (...) Und dann wurde uns vorgestellt, jetzt habt ihr eine Weile, ich glaub drei Monate oder vier Monate haben wir an diesem Endtest gearbeitet. (...) An diesem Endtest gearbeitet, jetzt stellt euch doch mal vor, es gibt diese Begrenzung von der Floppy nicht mehr. (...) Was wir, uns gesagt wurde, es gibt jetzt eine Magnetic Disc und Nixtop will die einführen. So. (...) Da waren also auch welche aus der Softwareproduktion Utrecht dabei. Also richtig ein großer Club zusammen und jetzt macht mal Brainstorming, was würdet ihr wie machen, und dann haben wir den ganzen Tag uns die Köpfe heiß geredet, was wir denn, wie wir ein System gestalten würden, was denn erstmal schneller rechnen kann und außerdem die Platte hat. [00:16:34] Ja. (...) Und, äh, ja, das war die Geburtsstunde praktisch von Nix of Comet, ne, denn das war ja das, was hinterher rauskam. Nix of Comet, dann habe ich an Nix of Comet mitgearbeitet, auch im Bereich Produktionskontrolle, die wurde ja in Berlin hergestellt, dieses Modul. war ich dann öfter in Berlin und habe, äh, mit denen zusammen gearbeitet.

S01: [00:17:07] Was war für Sie der, der, ich sag jetzt mal, der beste Vorteil an diesem neuen Programm, aus Ihrer Perspektive?

S00: [00:17:15] Also, ich meine, äh, die Geschwindigkeit, die man dadurch erlangt, indem man nicht mehr, Sie müssen sich so vorstellen, Sie, Sie haben einen Magnetkontencomputer, der schon toll ist. Oder, erstmal, fangen Sie an mit der Buchhaltungsmaschine. (...) Da haben Sie die Buchhaltungsmaschine und eine Schreibmaschine und tippen, dann ziehen Sie das Buchungsblatt aus dem Karton, aus der Karte raus, gucken erstmal, ob das das richtige Buchungsblatt ist, ziehen das in die Maschine rein, drücken auf eine Taste, das wird dann automatisch weiter befördert, bis zu der Stelle, wo es gerade drucken soll. (...) Dann geben Sie den Buchungssatz ein, dann knallt er den mit einem Drucker auf die Karte und dann drücken Sie wieder raus und die Karte wird wieder rausgeworfen und Sie stecken die wieder genau da rein, wo sie ihn gehört. (...)

S01: [00:18:12] Das ist sehr fehleranfällig. (...)

S00: [00:18:15] Nicht nur das, das ist, äh, scheiß Arbeit und viel Aufwand. So, jetzt kam der Magnetkonto, äh, die Magnetkontokarten. Das gleiche Spiel, Sie müssen die Karte wieder ziehen, Sie stecken die in den Drucker, das läuft alles automatisch ab jetzt. Da müssen Sie nicht auf eine Taste drücken, der zieht die sofort ein auf die richtige Zeile, weil er das ja alles auf seinem Magnetstreifen mit 1024 Zeichen gespeichert hat. Ja? Und jetzt geben Sie die Buchung ein. (...) 5,50 Euro, Sonderhaushalt oder was immer Sie haben, dann wird die Karte wieder rausgeworfen. Oder Sie machen eine zweite Buchung. (...) So, dann stecken Sie die Karte wieder weg. Jetzt kam die Firmen Floppy. Hey, jetzt mussten Sie am Monatsende sämtliche Karten reinziehen, um eine Seilenliste zu haben. (...) Jetzt kam die Firmen Floppy, dann brauchten Sie das Monatsende nicht mehr diesen Quatsch zu machen. (...) Ja? (...) Sie konnten also aus der Liste drucken, jetzt kommt, jetzt kommt der Computer mit der Magnetic Disc. (...) [00:19:25] Sie ziehen keine Karteikarte mehr. Sie setzen sich ran. Dann, der Computer sagt Hallo, Login. Ja, das hatten wir ja auch schon. (...) Und Sie geben ein. Welches Programm möchte ich denn haben? Dann rufen Sie das Programm auf, so wie heute auch. nur, dass die Platten natürlich so riesengroß waren, 8 Zoll. (...) Und eine, so eine Disc hatte eine Speicherkapazität von zweieinhalb Megabyte und nicht Gigabyte. (...) und wenn Sie denn, äh, wenn Sie denn die 8870, die auf der Komet nachher lief, sehen, dann hatten Sie eine Festplatte unten drin, mit zweieinhalb und obendrauf eine, mit zweieinhalb, eine Wechselplatte. Wenn Sie anfangen zu arbeiten, mussten Sie das, das Ding aufmachen, die Wechselplatte reinmachen, den Deckel abmachen, zurücklegen, zumachen und dann konnten Sie anfangen.

S01: [00:20:27] Wie groß war die Gesamtmaschine? Kann man sich das irgendwie vorstellen? (...)

S00: [00:20:32] Ja, äh, äh, also wie so ein, äh, äh, äh, ich glaub der, das Chassis war 60 breit und ungefähr 80 hoch, ich weiß nicht mehr genau. In Zentimetern? Ja. Ja? Okay. Und daneben stand ein Schreibtisch und da stand das Terminal drauf. (...) So, Augenblick, ich guck gerade mal, na, ob ich, äh, so eine Floppie und die Platte hab. Ich hab eine Platte. Okay.

S01: [00:21:09] Genau. Gut. Vielleicht erklären Sie noch einmal, was Sie jetzt hier geholt haben. (...)

S00: [00:21:15] Ähm, ich hab eine 8 Zoll Magnetplatte, zweieinhalb Megabyte, eine Diskette und, äh, ein, äh, Nadeldruckkopf. (...) Äh, dieser Nadeldruckkopf, ne, nicht 165 Zeichen, weiß ich nicht mehr, welche Geschwindigkeit er hatte. (...) Da hackten dann die Nadeln mal und die, die wurden ja auch versiegelt hier, ne. Das wurde alles eingestellt und das wurde alles bei Nixow in der Fabrik gemacht. (...) Ja, Wahnsinn. (...)

S01: [00:21:45] Ja. (...)

S00: [00:21:48] Und, äh, das ist das Tolle. Wie gesagt, so dann war ich, äh, wo waren wir, war im Jahr 75, ne. (...) Endtest dann mit Komet angefangen und dann, äh, Komet auch eingesetzt. (...) Und dann kam für mich, äh, ganz überraschend, also ein persönliches, äh, Problem. Und, äh, zur gleichen Zeit hing ein Aushang in der Geschäftsstelle, äh, es wurden Leute für Hongkong gesucht. (...) Und da habe ich mich dann gemeldet und dann bin ich, äh, äh, mit mehreren Kollegen aus, äh, Düsseldorf nach Hongkong gegangen. Insgesamt vier aus, äh, drei aus Düsseldorf und einer aus Hamburg. Und wir haben dann, äh, äh, in Hongkong im Jahre 76, äh, äh, das Nixow Computer Department bei Zumfu eröffnet. [00:22:50] Zumfu, äh, äh, war eine chinesische Company, ursprünglich aus Shanghai, äh, die in Hongkong berühmt war für ihre, als Mercedes Niederlassung. (...) Ja, da habe ich dann in Hongkong als, äh, Chief Systems Analyst angefangen, äh, aufgehört habe ich dann 84 in Hongkong als General Manager. Und dann bin ich zurückgegangen nach Paderborn. (...)

S01: [00:23:22] Wie kann man sich das Leben zu der Zeit in Hongkong vorstellen? Also, weil ja für Sie wahrscheinlich auch erstmal was Ungewöhnliches. Ja. Wenn man jetzt ja aus Hamburg oder Paderborn kommt, das sind natürlich ganz andere Verhältnisse. (...)

S00: [00:23:34] Äh, das war schon, man muss sich schon umgewöhnen und man muss vor allen Dingen auch, äh, die different, äh, die unterschiedlichen Mentalitäten, äh, der Menschen kennenlernen, nicht? Und, und, und, und, und erkennen überhaupt, nicht? Also, ich will das als Beispiel sagen. (...) Zur Eröffnung haben, äh, wir hatten wir zwei Maschinen da stehen. (...) Eine 8820, die wurde dann programmiert von einer Mitarbeiterin. Und wir mussten da ja irgendwas drauf laufen lassen. Wenn die Leute kommen und, äh, ne, die können ja nicht, oh, ein Stück Kiste da, ne, schön grau ablackiert, ne. Nein, das ging nicht, sondern da musste irgendwas drauf. Also, hat ein Kumpel die Idee, mach doch den Babytest. (...) Äh, der ging so, bla bla bla bla, 25 Fragen, ne, zur Hutgröße, zur Schuhgröße, zu was auch immer man fragt. (...) [00:24:39] Und dann, äh, blinkt der Computer wie ein verrücktes Ding an sich und sagt, es ist ein Junge. (...) Und dann sagt der Kandidat, der die Fragen beantwortet hat, nein, es ist ein Mädchen. (...) Dann, dann sagt man, wahrscheinlich weißt du nicht, wer der Vater ist. Das war die Antwort. Das kann ich bei Chinesen ja überhaupt nicht machen. Das hab ich gemacht, aber das war komplett falsch.

S01: [00:25:07] War das eine andere Form von Humor sozusagen, die die verstanden haben?

S00: [00:25:10] Ja, die, die haben sie nicht so verstanden. Äh, zur Eröffnung war eine, eine Filmsternchen eingeladen. (...) Und die wurde dann aufgefordert, diesen Babytest zu machen. Und da kam natürlich das falsche Ergebnis raus. Oh, war das peinlich. (...)

S01: [00:25:32] Das war jetzt ein, äh, chinesischer Filmstar oder so eine Frau sozusagen?

S00: [00:25:36] Ja, ja, ja, ja. Äh, okay. (...)

S01: [00:25:41] Und das Leben vor Ort, wie, wie war das für Sie so? Also, wo haben Sie gelebt zum Beispiel?

S00: [00:25:46] Also, die ersten Wochen im Hotel. Und danach hab ich mit meinem, äh, Kumpel, dem Ernst Helmand Behrens, äh, der TKD-Leiter war bei uns, haben wir uns ein, äh, äh, ein Apartment genommen und geteilt. Und, äh, wir haben also ein, äh, äh, sehr schönes Leben gehabt. Äh, äh, wir wurden ausreichend bezahlt. Und, äh, äh, äh, nur war es halt sehr, sehr schwierig, äh, die Nixdorf Computer dort zu verkaufen, äh, weil es ein Problem gab. Und zwar hatte der Heinz Nixdorf, als die Anfrage kam, äh, äh, von Zum Fu, dass man, äh, gerne die Vertretung übernimmt, hatte (...) Heinz Nixdorf wohl einen Kollegen, einen Bekannten von sich, der sowieso viel in Fernost war, damit beauftragt, zu analysieren, äh, ob es sich denn überhaupt lohnt, dort Computer zu verkaufen. [00:26:59] Ja. Und der typische, die typische Firma für Heinz Nixdorf in Deutschland war eine Firma mit 10, 12, äh, 15 Mitarbeitern, äh, die konnte auf diesem MKC, oder auf dem, nachher auf dem, äh, 88, 70, die Buchhaltung machen, die Aufträge, äh, Abwicklung machen, und so weiter, und so weiter. Und das heute genau hin. Also es war von der Größe 10 plus ein paar mehr abhängig. Dieser Bekannte, der hat dann, äh, sich in Hongkong schlau gemacht und hat festgestellt, dass Abertausende von diesen Unternehmen in Hongkong existierten.

S01: [00:27:45] So viel, dass man gar nicht wusste. Also auch Unternehmen aus dem Ausland, die dort hingekommen sind. Ne, insgesamt chinesische Firmen.

S00: [00:27:53] Auch chinesische Firmen. Ja, Wahnsinn. Also der hat ein riesen Potenzial ausgemacht. Wenn man dann nach Hongkong kommt und selber in so einer Situation ist, dann stellt man fest, (...) 10 Mitarbeiter ist gar nichts. Weil, erstmal ist man ja Chef. Dann braucht man Sekretärin. Dann braucht man ein Office-Boy. Dann braucht man die AMA, die das Büro sauber hält. Dann braucht man die AMA, die den Tee bringt. Und da ist man schon bei 5. Da hat man noch nichts Produktives

geschaffen. Also eine Firma in Hongkong mit 10 Mitarbeitern, die auf der P.U. sitzen, äh, ist nix. Ja. Ist jedenfalls kein Potenzial für ein, eine 88, 70 von nix. So, deswegen haben wir uns also am Anfang wahnsinnig schwer getan in Hongkong und, äh, es war also schwierig, sehr, sehr schwierig. (...) [00:29:01] Was in Hongkong gegangen wäre, waren Sachen, äh, die Nixop allerdings gar nicht dort unterstützen wollte. Äh, wie das Datentelefon, was ja aufgrund von behördlichen Problemen in Deutschland nie rausgekommen ist. Aber in Hongkong gab das dafür heiße Anwärt. (...) Und zwar gab es den Jockey Club in Hongkong. Früher hieß er Royal Hongkong Jockey Club, jetzt nur noch Jockey Club. Das ist der größte und reichste Verein auf diesem Erdball. Und die wollten ihren Mitgliedern das Wetten erleichtern, äh, nicht nur, dass man in ein Wettbüro geht, sondern das von zu Hause aus machen kann. Und dafür wollten sie das Datentelefon haben. (...) [00:30:08] Bedauerlicherweise hat die Entwicklung in Paderborn auf unser Drängen überhaupt nicht reagiert. Äh, äh, der Jockey Club hatte also eine Spezifikation geschrieben. Da stand drin, äh, was wir von euch erwarten ist, ein Gerät, ein Terminal, was zu Hause funktioniert. Ihr seid nicht für die Leitung verantwortlich. Also die Telefonleitung. (...) [00:30:37] Ja, okay. Also Sie hätten nur die technische Seite...

S00: [00:30:39] Nur die technische, nur diesen Apparat, um die Eingaben machen zu können. Und wenn die Telefonleitung nicht steht, hätten wir das nicht unsere Verantwortung. Die Entwicklung in Paderborn, typisch deutsch. (...) Die erste Frage, nachdem wir ihnen alle Unterlagen geschickt hatten, kam, aber wenn die Leitung nicht steht, was dann? (...) Wir konnten fünfmal sagen, das ist ja nicht unser Wehr. Das hat ihn nicht interessiert. (...) Typisch deutscher Entwickler macht eben alles grundsätzliche von Anfang bis Ende. (...) Das war das eine große, also, Trauerspiel, wo wir leider nicht zum Zuge gekommen sind. (...) Das andere große Trauerspiel war die Bank of China. Die Bank of China wollte unbedingt computerisieren. (...) [00:31:40] Und, äh, wir hatten eigentlich zu China einen guten Draht. Wir waren nämlich gebeten worden, von 1977 schon, nach Kanton zu kommen und unsere Computer vorzustellen. Wie gesagt, diese Firma Tsung Fu kam aus Shanghai und hatte Mercedes. Und sie verkauften pro Jahr, höre und staune, zwei Stück Mercedes nach China. Damals, ja. Und deswegen, die Chinesen waren natürlich von dieser Firma, die so hochwertige Autos lieferte, hellauf begeistert und wollten unbedingt, jetzt haben sie gehört, die haben auch Computer, die wollten unbedingt die Computer. Wir also nach Kanton, die 88, 70 vorgestellt, gegenüber von der Kanton Messe in einem Hotel. Wir hatten einen Saal, da passten tausend Leute rein. (...) [00:32:44] Wir führen auf der Bühne und stellten jetzt diesen Nixdorf Computer vor. (...) Wir mussten drei Tage hinterher noch nachmachen, verlängern, weil die, die, die schaufelten immer wieder tausend Leute da.

S01: [00:33:00] Das Interesse war so groß.

S00: [00:33:01] Das war wahnsinnig. Ich meine, das ist, die Kanton ist jetzt die Area Shenzhen, wo all diese...

S01: [00:33:08] Ja, Shenzhen, das ist riesig. //S00: Genau, wo die alle herkommen.// Xiaomi und was da alles sitzt. //S00: Genau, wo die alle herkommen.//

S00: [00:33:14] Und wir haben den Computer vorgestellt und die waren so begeistert von Nixdorf Computer. Warum? (...) Die Vorgeschichte, wir mussten ja diesen Computer, die 88, 70, diese große graue Box, von Hongkong nach Kanton schiffen. Nicht mit dem Lkw, sondern mit dem Schiff. Und dann in Kanton wurde eingeladen auf dem Lkw. (...) und es hat uns das Herz fast zerrissen. (...) Der Lkw-Fahrer, als er den Computer ausladen soll, den waren ja alle in Holzkisten verpackt, (...) kippte den also von der Laderampe runter. (...) Auf die Straße. Bump! Einfach so. Von oben. Tschump! Tschump! Das macht er mit allen anderen Kisten auch. Weil er überhaupt keine Idee hatte, was in diesem Ding denn war. (...) So, jetzt packten wir in dem Ausstellungsraum unsere Kiste aus. [00:34:15] Krumm und schief. (...) Unser Techniker bogen das also wieder so hin und, oh Wunder, dank der Nixdorf Technik durch diese Einschübe, ja, ich weiß nicht, ob Sie die kennen, diese, diese großen Einschübe, die in den Rechner reingeschoben werden, die ja rechts und links noch Platten haben und zur Versteifung und so weiter Deckel haben. (...) Und diese Einschübe, dadurch konnten wir auch bei Reparaturen einfach ein Board raus, das andere wieder rein, das war kein Problem. (...) Dank dieser Einschübe lief der Computer anschließend noch. (...) Und das hat sich bei den Chinesen so rumgesprochen, können Sie sich gar nicht vorstellen. Jeder von diesen tausend Leuten, der in den Saal kam, wusste, dass dieser Computer, der da vorne stand und nicht mehr ganz gerade war, dass der vorher vom LKW gefallen war. (...) [00:35:18] Eigentlich ein wahnsinniges Ding, ne?

S00: [00:35:20] Ist ein wahnsinniges Ding, ja.

S01: [00:35:21] Eigentlich schon indirekt das Werbeversprechen. //S00: Ja, nein, nein. Werbeversprechen.//

S00: [00:35:25] Und man muss ja vorstellen, wir hatten einen chinesischen Verkäufer, der konnte Mandarin sprechen, dort wurde Mandarin gesprochen, der Steven Chen, und der übersetzte jetzt alles und die Magnetplatte, der konnte sagen Magnetic Disc auf Englisch, aber die Chinesen wussten überhaupt nicht, was das heißt. Es gab kein chinesisches Wort in dem Sinne. Nee, gar nicht. Der musste umschreiben, was das ist.

S01: [00:35:51] Also sozusagen, was damit passiert.

S00: [00:35:54] Das war 1977. Wahnsinn. Ja. Und jetzt Shenzhen. (...) Man muss sich das nur mal so vor Augen führen. Ja, gut. (...) Das war Hongkong, eine schöne Zeit. Spannende Zeit, aber mit der Bank of China, das klappte leider auch nicht, weil die Chinesen wiederum, das hat sich so rumgesprochen, die Chinesen, das sind ein Plappervölkchen, die liebten unsere Hardware. Die Hardware, 8864, den Rechner, die Drucker, vor allen Dingen die Spärbuchdrucker, äh, die konnten sich gar nicht satt sehen an diesen Spärbuchdruckern. (...) haben. (...) Und, äh, nur die Unterstützung, die wir von Nixdorf gehabt haben, war nicht so prächtig. Wir haben zwei, äh, Leute gehabt. Michael Witwer aus, äh, der war Softwareleiter in Oslo. (...) und, äh, wie hieß der noch, aus Paderborn, einer aus dem Produktmarketing. [00:36:58] Der war auch da, um die Datenübertragung zu realisieren. Die beiden machten das und, äh, das war ja nicht so eine Vorführung ein Nachmittags, sondern das war ja vier Wochen lang, haben die mit den Chinesen zusammengearbeitet und versucht, Projekte, äh, zu realisieren. (...) IBM hatte 40 Mann. (...) Und zum Schluss, das war 79, im November, äh, sagte die Bank of China das, was Nixdorf-Leute ja öfter gehört haben. (...) Wir lieben eure Hardware, wir lieben euer Produkt, wir lieben euch, aber das war ja eine Zeit, wo die EDV noch nicht so weit war.

S01: [00:37:50] Ja.

S00: [00:37:51] Wir wollen auf Nummer sicher gehen und da ist eben Big Blue die Nummer sicher.

S01: [00:37:57] Also es fehlte sozusagen an Serviceleistungen, die, die, also Manpower, die sozusagen nicht vor Ort //S00: waren.//

S00: [00:38:03] Die wir nicht, die wir nicht hatten. (...) Die wir einfach nicht bringen konnten.

S01: [00:38:06] War das, äh, würden Sie das jetzt aus heutiger Perspektive sagen, war das ein Problem, was, äh, monetär war? (...) Oder was für ein Problem sehen Sie vom Unternehmen Nixdorf aus?

S00: [00:38:18] Ne, nur Manpower-mäßig. Du kriegst jetzt die Leute nicht.

S01: [00:38:21] Die Leute waren hier in Deutschland nicht vorhanden, oder? Oder generell weltweit?

S00: [00:38:25] Du kriegst jetzt die Leute nicht, weltweit nicht vorhanden. Ich meine, äh, in Hongkong habe ich ja ein Phänomen kennengelernt, äh, wenn ich Softwareleute haben wollte, konnte ich, äh, äh, inserieren. (...) Die kamen und von heute auf morgen waren sie wieder weg.

S01: [00:38:45] Was hat denn Deutschland aus Ihrer Perspektive da dann verschlafen? Weil Heinz Nixdorf ist ja später dann sozusagen wegen dieser Konkurrenz ja auch irgendwo dann (...) als Unternehmen nicht mehr so stark gewesen.

S00: [00:38:59] Ja, da sind ja, da sind ja mehrere Unternehmen den Bach runtergegangen, nicht? Also, nicht nur Heinz Nixdorf, sondern das ist ja, in der Computer, in der EDV sind ja ein Haufen. Ja. Von, äh, wenn ich nur an Banken denke oder sowas, äh, die, die sind einfach den Bach runtergegangen. Die konnten das alles nicht mehr nicht, weil, äh, zum Beispiel meine Frau habe ich auch so kennengelernt. (...) Die hat sich bei mir vorgestellt, als ich Softwareleiter war.

S01: [00:39:24] Ja, müssen Sie ja mal beschreiben, wer Ihre Frau ist. Für die...

S00: [00:39:27] Meine Frau Esther, die ist, äh, Hongkong Chinesin und, äh, hat, äh, Computer Science in Texas studiert. (...) Äh, äh, hat Mathematik und Computer Science. Und die hat, äh, äh, eine Relationale Datenbank zu ihr, als ihr Diplomarbeit angefertigt. Da wusste ich als Nixdorfer gerade mal den Begriff Relationale Datenbank. Also wir waren da schon, äh, ein Stück weit hinterher. Jedenfalls, die hat sich bei mir vorgestellt und wollte einen Job haben. Wie so vieles im Leben ging es auch da ums Geld. (...) Als ich sie dann, äh, äh, zwei Tage später anrief und ihr sagen wollte, das mit dem Geld, das klappt leider nicht. Da sagt sie, äh, Entschuldigung, aber ich hab schon einen Job. (...) Das ist, das war in Hongkong so. Du, du gehst auf die Straße, du fährst eine Station mit der Straßenbahn weiter und du hast einen neuen Job. (...) [00:40:26] War Hongkong zu der Zeit noch recht europäisiert? Ja, ja, ja.

S00: [00:40:31] Hongkong war, äh, zu der Zeit, äh, war Hongkong ein, äh, ein Traum. Ja, also sowas von Dynamik, äh, und so gebildet, äh, aber das hing natürlich auch damit zusammen, dass, äh, dass sämtliche Chinesen, die sich das erlauben konnten, haben ihre Kinder ins Ausland geschickt, zum Studium oder sonst wo, weil sie nie wussten, wie lange das gut geht mit Hongkong und die haben ja recht behalten. (...) Ja, dann, äh, Hongkong war schon eine Nummer. (...) Dann bin ich, äh, 1984, äh, zurückgekommen und, äh, mit dem Vertriebsleiter Deutschland, äh, mich vor, beim Vertriebsleiter Deutschland mich vorgestellt, hab gesagt, hier bin ich wieder. Ich sollte eigentlich, äh, zwei, drei Monate in Paderborn bleiben, um das deutsche wieder, [00:41:34] Wesen wieder kennenzulernen und, um dann irgendwo eine Geschäftsstelle zu

übernehmen in Deutschland. (...) äh, aus dem ist nichts geworden, denn ich wurde dem Hans Heidle zugeordnet, IGD Süd, Vertriebsleiter, und der war gleichzeitig, äh, Messechef von Hannover. Und so bin ich in das Messegeschäft reingekommen. (..)

S01: [00:42:02] Heutige Zebit? Ja, ja, ja, Zebit, ja.

S00: [00:42:05] Und, äh, äh, hab da vom Vertrieb in der Messe mitgearbeitet und dann, ab dem Jahr darauf, bin ich dann, äh, Chef von der Abteilung Messe geworden. Die wurde dann umgenannt in Messe Marketing, äh, und ich hatte die Aufgabe, äh, die finanziell auf Vordermann zu bringen, weil die bisschen viel Geld ausgaben. (..) Und das traute man mir eher zu als dem, der da saß. (..) Bedauerlicherweise wurden dann, äh, äh, etwas später dann die beiden, die mich da reingehoben haben, Frey und Heidle, äh, der Korruption beschuldigt und haben das Unternehmen verlassen. (..) Das, äh, lief natürlich für mich nicht so gut, als es dann zu Siemens ging. (.) [00:43:06] Ja, äh, die Hannover Messe, ich hab dann bei der Messeabteilung erst mal mir das angeguckt und dann, äh, äh, ein Computersystem entwickeln lassen, das die Messeplanung wesentlich erleichterte. Und so konnten wir also viel mehr Messen durchführen, als wir vorher durchgeführt haben. Und wir konnten auch weniger externe Leistung einkaufen.

S01: [00:43:41] War die Messe dann jetzt noch an das Unternehmen Hex-Nixdorf gekoppelt oder waren Sie jetzt schon sozusagen aus der Firma?

S00: [00:43:47] Nee, nee, das war, das war, das war alles Nixdorf. Das war alles Nixdorf, okay. Alles Nixdorf, ja. (.) Ähm, im Gegensatz zu anderen, äh, Computerunternehmen wurde die Messe bei Nixdorf mit Standbau und mit, äh, äh, Hardware unterstützt. Das heißt, wir hatten ein großes Hardware-Lager und wir hatten ein großes Standbaulager. (..) Und, äh, dieses Standbausystem haben wir dann bis zu 140 Mal im Jahr eingesetzt. (.) Ähm, ähm, der Mitarbeiter, der die Planung machte für die Hardware, äh, der hatte auch Erfahrung mit einem Vorführer in Paderborn schon, nämlich in der, als Nixdorf Museumsforum, wenn man da reinkommt, in der Mitte war ja die Rezeption bei den Rolltreppen. [00:44:53] Ja. Und links davon war der Vorführraum. (.) Und dieser Mitarbeiter, Erich Welsing, ist erst in diesem Jahr verstorben. (...) Einer der feinsten Mitarbeiter, die ich kenne, der war zuständig in diesem Vorführraum für die Wartung der Hardware. Weil wir ja die neueste Hardware da hatten und einer musste sich darum kümmern, dass die, wenn man die Anscheide auch funktioniert.

S01: [00:45:28] Mhm. Waren dann dort Kundenbesuche vor Ort auch?

S00: [00:45:30] Ja, Kundenbesuche, die nach Paderborn kamen, die wurden die Anlagen vorgeführt, weil das ja immer das neueste Zeug war. Ja. (..) Und, äh, seine spätere Frau, die Muni, äh, die war Vorführdame da. Sie machte die Programme, er machte die Hardware. Und, äh, er erzählte über Hans Nixdorf ein Ereignis. (..) Da lag er mal morgens in diesem Vorführraum unter einer Anlage und versuchte irgendwas zu regeln. Da kam Hans Nixdorf vorbei und sagt, Erich. Dann hatte ich mal vorlaufen. Erich, was los? (..) Ja, Nixdorf, ähm, irgendwie, das krieg ich hier nicht zurecht. Der hat einst Nixdorf seine Jacke ausgezogen, hat sich auch auf den Fußpunkt gelegt, neben Erich Welsing, und dann haben sie gemeinsam das Problem gelöst. (.....) War schon klasse. (.)

S01: [00:46:29] Ja, also, klingt ja, also, klingt ja sehr bewundernswert jetzt aus Ihrer Perspektive, was so der Chef da geleistet hat, auch unter anderem.

S00: [00:46:36] Na, ist, ist, ist einfach, äh, fantastisch gewesen. Ich meine, wenn ich an, an andere, äh, aber das färbt ja natürlich auch auf die Mitarbeiter ab, ne? Wenn ich an andere Ereignisse denke, wenn er, wenn er beispielsweise, die Kantine war ja unten, ja, wenn er in die Kantine kam, denn, also, pass auf, ich, ich, ich fahr die Rolltreppe runter, der steht hinter mir. (..) Ich gehe und lasse mir mein Essen geben, gehe zur Kasse und fertig. Heinz Nixdorf drängelte sich nicht vor oder machte keine Sonderlocke, nein, der wartete schön, ließ sich sein Essen geben, bezahlte und dann, typisch für ihn, dann guckt er in der Runde, in der Kantine, dann guckt er in der Runde, wo dann noch ein Platz frei war. [00:47:37] Ja, er wollte nicht alleine sitzen, wo ein Platz frei war und möglichst junge Leute. Wenn denn da so ein Tisch mit, äh, vierer Tisch war und ein Platz frei, fragte er, darf ich mich setzen? Setzte sich hin und dann kam er ins Gespräch mit ihm. (.)

S01: [00:47:56] Also, er lernte auch so, Leute kennen dir vielleicht selber persönlich noch nicht so in dem Moment.

S00: [00:48:00] Ja, nein, er wollte wissen, wissen, wissen, äh, ich hab mal, äh, 75 dann eine Fabrikführung mit ihm gemacht, da waren so ein paar Ausländer dabei und, äh, äh, äh, dann erklärt er ihnen die Rasterbauweise. (...) Und dann sind wir in eine, und dann sagt er, die Rasterbauweise bis ins Detail. Sagt er, ich zeige Ihnen mal was. Und dann ist er in eine Toilette gegangen. Dann sagt er, guck mal hier. Und keine Kachel ist geschnitten, die passen alle ins Raster. (....) Und dann sind wir weitergegangen mit dieser Besuchergruppe in die Produktion. Da waren dann Lötinnen oder sowas. Dann begrüßt er die erstmal mit Handschlag. Ja. Bei den meisten wusste er auch noch einen Namen. So war es halt. Ja. Das war eine tolle, tolle Sache von ihm. Ja. [00:49:05] Oder auch in Hannover. In Hannover auf der Messe. Der hatte ja auch einen Ausweis, wie jeder andere. Der konnte damit ins Trelementhaus gehen, oben, und sich Essen holen. Das macht er auch. Der ließ sich das nicht in sein Büro servieren. Nein, der ging nach oben, aufs Dach, ins Trelement, ließ sich sein Essen geben, aß mit den Leuten am Tisch. (...) Und wenn er dann rausging und dann noch Azubis sah, oder wie heißen die heute?

S01: [00:49:44] Ja, Auszubildende, Azubis. Ja, gut. Hat sich nicht erinnert.

S00: [00:49:47] Nicht mehr Stifte oder Lehrlinge oder sowas. Jedenfalls, wenn er die dann sah, oder da saßen gleich auf der Treppe, war da in Hannover oft Sonnenschein, ne? Dann saßen sie auf der Treppe, ließen sich da ein bisschen bräunen. Dann setzte er sich dazu. (.) Und dann nahm er sich eine halbe Stunde oder länger Zeit und quatschte mit denen. Über Gott und die Welt. So war er. (.)

S01: [00:50:10] Haben Sie persönlich schon in irgendeiner Form Gespräche mit ihm dann führen können?

S00: [00:50:14] Ja, ich war ja in Hongkong. Da war er ja zur Eröffnung mit Klaus Luft. (..) Und da habe ich schon mit ihm geplaudert. Ich habe ihm damals, das war ganz am Anfang, 76, da wusste ich noch nicht über die Marktgegebenheiten so Bescheid. Deswegen konnte ich ihm dazu nichts sagen. Sondern ich konnte ihm nur sagen, wie schwierig das ist, Personal zu finden und sonst was. (....) Nein, nein, das war er.

S01: [00:50:44] Und jetzt, wir sind ja vorhin bei der Messe gewesen, wie ging es dann für Sie weiter? Also Sie haben jetzt im Messebereich gearbeitet?

S00: [00:50:52] Ja. (.) Gut, dann habe ich die Messeabteilung auf Vordermann gebracht. Das heißt, wir haben dann wirklich 140 bis zu 160 Veranstaltungen im Jahr unterstützt. (.) Und auch da herrschte dieser Geist, also den man nicht oft genug wiederholen kann. (..) Jetzt hatten wir ja dieses Computersystem, um die Messen zu planen. (..) Und wir hatten einen Designer, den Peter Zipper, da hatten wir das Auge, damit wir immer wussten, was gerade und krumm ist. Und dann der Scholand, der machte dann die CAD-Pläne für den Messestand. Der Erich packte dann die Hardware drauf und so hatten die also einen Messestand geplant für eine Veranstaltung für Rechtsanwälte in der Messe Nürnberg. (...) [00:51:59] Eines Schönen Morgens ruft der Vertriebsbeauftragte aus Nürnberg an und sagt, Wann kommt ihr denn? (....) Die gucken in ihr System rein. (.) Wieso? (..) Ist doch erst nächstes Jahr. (..) Nein, sagt er, ist dieses Jahr und zwar morgen fängt die an. (...) Ach, Herr Jemini. (..) Dann schmissen sich alle Verantwortlichen, also der Zipper ist sofort nach Hause gefahren, und weil er ja für die Planung, also dieses Design verantwortlich war, (.) holte sich, der kam immer ran zu Schlips zur Arbeit, holte sich erstmal seine Jeans von zu Hause und dann sind die, haben sie sich einen Lkw, siebeneinhalb Tonner gemietet, (.) dann sind die ins Lager gefahren, die Lagerarbeiter haben alles auf den Lkw geschmissen, (.) [00:53:01] dann sind die losgefahren, zu dritt nach Nürnberg, sind dort abends angekommen, die Messe war schon zu, dann haben die den Wächter da etwas bestochen, dann sind sie noch reingekommen in die Messehalle, (...) dann haben sie den Stand aufgebaut, dann waren sie morgens fertig, haben Kaffee gekocht, das war immer, jeden Messestand bei Nixhoff gab es eine Kaffeeküche und Kekse, Kaffee und Kekse, (...) haben gerade ihren Kaffee da an der Theke getrunken, da kommt der Vertriebsbeauftragte und fällt fast hinten drüber, das hat er nicht mehr gehofft. Er hatte schon mit der Messeabteilung oder mit der (.) Messegesellschaft gesprochen und gebeten um eine Sitzgruppe oder sowas, aber dass jetzt der ganze Stand da stand, aber das war, das war auch, das war so selbstverständlich. Also nicht von wegen [00:54:03] 8-Stunden-Tag? Nein, überhaupt nicht. Überhaupt nicht. Das hat auch keiner abgerechnet. Die waren in der Verantwortung, die hatten da irgendwo einen Fehler gemacht, also ja, falsch, die haben sich reingehauen, haben das gelöst und fertig. So, so war das. Ja. So war das, wirklich. Wie würden Sie das beschreiben als,

S01: [00:54:28] ja, Sie haben vorhin gesagt Spirit, also der Geist des Hauses, wie kann man das sich vorstellen? Was war so der typische Nixdorfer zu der Zeit, wenn Sie so wollen? Erstmal, erst mal hat er Fach-Know-how und wenn er es nicht

S00: [00:54:47] hatte, hat er sich Schleunis angerechnet, also da war keine Flachpfeifen dazwischen und die hatten einfach Lust bei der Arbeit. Das heißt, da ist, ich glaube, da ist keiner zur Arbeit gegangen, der sich gezwungen fühlte, (..) nicht. Sondern, wenn man heute von Fulfillment und sowas spricht, oder love the thing you want to do, oder irgend sowas, äh, Work-Life-Balance, äh, aber andersrum auch wieder, ich als Chef, hatten wir einen Winter, (.) da fing das an zu schneien. Morgens um elf. Und ich wusste, ich habe, äh, Leute, die aus dem Lippischen kommen. (..) Da sage ich, Jungs, heute, es schneit, fahrt nach Hause. Give and take. Give and take.

S01: [00:55:56] Ja. Das hat natürlich sicherlich auch da irgendwo dazu geführt, dass man untereinander sehr kollegial war.

S00: [00:56:03] Ja. Ja, natürlich, aber natürlich auch, es ging auch letztendlich immer ums Geld, ne, wenn Lohnerhöhung war, oder so. Aber, äh, da hatte ich auch kein Problem. Äh, da war unter meinem Vorgänger, äh, gewisse Leute wurden immer präferiert, und kriegten immer mehr, mehr, mehr. Und andere unten in den Gehaltsgruppen, die kamen nicht so gut weg. Äh, das hab ich, äh, geändert, äh, weil ich meinte, dass, äh, einige Leute eben, jetzt, äh, mal sicher dran wären. Und dann hab ich mir die zur Seite genommen, die, äh, die, äh, vorher viel bekommen haben und gesagt, pass mal auf, so ist die Sache. Das ist meine Entscheidung und jetzt geht's, ne. Das, das war auch, äh, auf der Hannovermesse hatten wir ja das gleiche Spiel. Da haben wir, äh, Azubis denn, die, die mir als, als Assistenten zur Seite standen. So, die liefen irgendwo hin dahin, dahin, dahin, dahin, (...) [00:57:07] und dann hatte ich auch zum, äh, zum, äh, Messeende einen Bonus, den ich, glaub ich hatte sechs Leute, äh, den ich dann verteilen konnte. (...) Und dann hab ich mich bei allen bedankt, im, auf dem Hauptstand dann, wir waren im Konferenzraum, hab ich bei allen bedankt, (.) und ihnen dann den Umschlag überreicht, äh, wo das Geld drin war, äh, was sie als Bonus bekommen sollten. (...) Und, äh, äh, das dauerte keine 20 Minuten, da, äh, haben die mich wieder angemorst und sagten, sie hätten mal ein Gespräch mit mir gerne. (.....) Sie würden nicht verstehen, warum sie alle unterschiedliches Geld bekommen. (.) Sie hätten doch die gleiche Aufgabe gehabt. Ja. (...) Ja, sag ich, die gleiche Aufgabe hattet ihr. (.) Nur, ihr habt sie alle

unterschiedlich erführt. (...) [00:58:09] Ja, der eine kriegt einen Auftrag, sollte was machen, kam dann sofort wieder zurück und stellte sich wieder zur Verfügung. (.) Den anderen musste ich erst suchen. (.) Ja, äh, das hab ich denen erklärt und gesagt, ich werd das auch nicht ändern. (...)

S01: [00:58:27] Das ist natürlich die Qual der Wahl als, äh, Leitungsposition in dem Fall, ne?

S00: [00:58:30] Ja, das ist zum Montag eine Aufgabe. Ja. Ne? Und, äh, die Auszubildenden, ich glaube schon, dass sie sich das gemerkt haben. (..) Das waren ja keine riesen Summen, ne? Aber, äh, schon.

S01: [00:58:44] Von was sprechen wir? Also, was können Sie heute sagen?

S00: [00:58:48] Das war ein paar hundert Mark, ne?

S01: [00:58:50] Zu der Zeit ja schon Geld. (...)

S00: [00:58:55] Ja, Hannover. (...)

S01: [00:58:59] Und wie ging es dann für Sie weiter? Weil das Unternehmen Nixdorf ging ja dann später in Siemens über. Ähm.

S00: [00:59:04] Ja, erst mal, erst mal, äh, äh, erst mal hatten wir ja den Tod von Heinz Nixdorf auf der Messer, ne?

S01: [00:59:11] Mhm. (...)

S00: [00:59:14] Das war natürlich der Hammer. (.)

S01: [00:59:18] Wie haben Sie das erlebt? (...)

S00: [00:59:22] Also, ich war bei jeder Kundenveranstaltung dabei und ich habe immer so eine Übersichtsposition eingenommen, um zu sehen, ob irgendwo was nicht läuft oder will. (..) an dem Abend war es so, wir hatten ja diesen Messesaloon, ein riesen Zirkuszelt und, äh, davor so ein Nebenzelt und da hatten wir so wie Ketteldrives, ne? Wir haben eigentlich so drei Eingangs-Ferche gemacht und die wurden kontrolliert, ob die Leute Karten hatten. Ja, denn ohne Karten versuchten halt, äh, auch viele Leute, das Mitbewerbe, äh, bei uns reinzukommen, weil die Kundenveranstaltungen von Nixdorf, äh, waren das Highlight. Ich habe das, die erste mitgemacht, im Krattenkicker, das war, äh, ich weiß gar nicht wann das war, in den 70er Jahren, das war, äh, also nur, äh, in einem Restaurant, Krattenkicker und, äh, mit ganz wenig Kunden und das wurde ja nachher Veranstaltung. [01:00:35] Wo, wo ist das also? Ich kann mal sagen. Im Norden von Hannover. //S01: Ah, okay.// Ja, äh, das wurde veranstaltet von dem, äh, vom Bankenbereich, äh, das war urwüchsig, da äh, kriegte man also die Pelkartoffeln auf dem, auf den Tisch geschlossen, schüttet und dann die Sofen dazu, die Dips und dann konnte sich jeder selber bedienen und die Bedienung kam dann immer, nahm den Kopf nach hinten und schüttelte ihren Korn rein. Also das war sehr urig, das war sehr beliebt und dann wurden die Veranstaltungen immer größer, immer größer, immer größer und, äh, der Franz Schäfer, leider auch im letzten Jahr verstorben, äh, der, der, ach so, Kump, sagte sie, ne? Dann fiel mir Franz Schäfer gerade ein, Franz Schäfer sagte immer, der ging immer in Kump, der wohnte nämlich in der Innenstadt und der sagte, äh, ich bin Kunstlichttrinker, ich trinke nur, wenn das Licht an ist.

S01: [01:01:24] Ich glaube, dass zu der Zeit dann das Licht an im Kumpenmaß waren da, das war ja halt noch eine ziemlich, ja, ja, ja. Ziemlich alte...

S00: [01:01:34] Jaja, jedenfalls, ähm, der hat immer die Location ausgesucht und, äh, das war eben jetzt Western Saloon und ich stand in der Mitte zwischen Hauptzelt und Vorzelt und guckte dann in das Hauptzelt rein, (..) um zu sehen, was da, wie es so lief und die Fly by Night, die spielten und plötzlich hörte ich dann, äh, ein Ruf von einem Sicherheitsmann, Herr Pein, können Sie mal bitte kommen? Ich drehe mich um, gehe zu den Sicherheitsleuten, da sagt er, hier ist ein Mann ohne Karte, der sagt, er heißt Heinz Nixdorf. (..) Guck ich hin, stimmt, sag ich, können Sie reinlassen, ja. Äh, äh, und dann kam, schloss Heinz Nixdorf auf, wir sind beide nebeneinander gesagt, da sagt er, pah, gut so. Da kann ja jeder kommen und sagen, er heißt Heinz Nixdorf, wenn er keine Karte hat, ja. (..) [01:02:36] Das war also, äh, mit den Karten war immer eine Riesensache. Ja, da ist er dann leider auch verstorben. (..)

S01: [01:02:47] Waren Sie, also, ich will gar nicht zu persönlich fragen, aber waren Sie zu der Zeit dann anwesend? Ja, ja. Also, das ist ja in der Öffentlichkeit dann passiert.

S00: [01:02:55] Ja, es ist ja so, äh, äh, er war erst auf der Bühne, ich hab das ja alles mitgekriegt, er war erst auf der Bühne und da war so eine Lasso-Werferin, so eine Fesslungskünstlerin, die hat ihn dann gefesselt und dann ist er wieder zum Tisch gegangen und dann, äh, äh, äh, ist er aufgefordert worden, von der Tochter eines Vertriebsmitarbeiters mit ihm zu tanzen. Und er ist auf die Tanzfläche und dann ist er da umgekippt. Und, äh, ich bin dann sofort hin und wir standen mit sechs, acht Leuten um ihn herum und ich konnte ihn erst gar nicht erkennen, weil sein Gesicht so aufgelungen war. Äh, äh, dann waren die Sanitäter sofort dabei, die Musik hatte aufgehört zu spielen, die 2.000 Mann, die in dem Zelt waren, mucks, mäuschenstill, dann holten sie die Trage, äh, versuchten ihn wieder zu beleben, klappte nicht, holten sie die Trage, haben ihn rausgebracht und dann hat sich die ganze Veranstaltung aufgelöst. [01:03:58] Da war, äh, kein Geräusch, 2.000 Mann aus dem Zelt raus, ohne ein Kommando, ohne irgendwas, einfach, war richtig gespanched ist, ja. Und, äh, ich bin dann in die Geschäftsstelle rein und, äh, da klingelte schon das Telefon, die Bild-Zeitung war dran und wollte wissen, ob Heinz Nixdorf tot war. Also, äh, dann habe ich die Nacht in der Geschäftsstelle verbracht. (..) Mein Mitarbeiter auf der, auf der Messe hatte Zugriff auf das Messe-Informationssystem und so konnte ich jetzt, (.) denn all die Vorstände zusammen telefonieren, weil wir ja nicht wussten, wo die waren, äh, wo die untergebracht waren. Dann wurden die also alle angerufen und, äh, zur Geschäftsstelle gebeten und dann trudelten sie so einer nach dem anderen ein. Die nächste, äh, die wurde, äh, wurde, äh, in Norwegen festgestellt, dann konnte sie aber nicht fliegen, äh, wegen Nebels erst mal. [01:05:04] Aber dann ist sie doch geflogen nach München, um den Aufsichtsratsvorsitzenden abzuholen von München für den nächsten Tag. (.....) Dann habe ich mit einem Lieferanten telefoniert, der dann wieder mit seinem Lieferanten telefoniert hat und so hatten wir am nächsten Tag um 10 Uhr 250 schwarze Schlipse auf dem Hauptstadt. (..)

S01: [01:05:30] Hier in Paderborn?

S00: [01:05:31] Nee, auf dem Hauptstadt, auf der Messe.

S01: [01:05:33] Auf der Messe.

S00: [01:05:34] Ja, ja. (...) Ja, ja. (..) Das, das, das war ja auch, guck mal, das war ja auch dieses Verhältnis zwischen Kunden und Lieferanten. Das war ein Lieferant, der uns, äh, jahrelang, äh, beliefert hat mit Werbeartikeln und ähnlichen Dingen. Den habe ich nachts um 11 Uhr angerufen, weil ich seine Telefonnummer hatte. (..) Der hat wiederum seinen Lieferanten in München-Gladbach angerufen, der die Schlipse hatte. Der hat ihm zugesagt, morgens, wenn er um 7 anfängt zu arbeiten, dann holt er die Schlipse, alle schwarzen Schlipse, die er hat, und schickt die mit dem Taxi nach Hannover. (.) Und um 10 Uhr war das Taxi da. (...) Ja, das ist, das ist eine Zusammenarbeit zwischen, natürlich gab's nicht immer solche rosige Zusammenarbeit, ja. [01:06:34] Aber mein erster Geschäftsleiter, der Otto Reimann in Neuss, hat mal zu einem Großkunden gesagt, der, der sich beschwerte über irgendwelche Probleme und auf den Tisch klopfte und sagte, und ich will das geregelt haben, das steht im Vertrag und so. Da sagt Otto Reimann ganz kurz zu ihm, es mag im Vertrag stehen, aber Verträge ersetzen nicht das Vertrauen. Entweder sie wollen jetzt aussteigen oder sie wollen drin bleiben. Wenn sie drin bleiben wollen, dann verständigen wir uns. (..) So war die Einstellung. (....) Eine Handschlag zählte mehr als ein Vertrag. (..) Nein, das war schon. So, dann, äh, nach der Nixdorf-Zeit, reinen Nixdorf-Zeit kam dann die Siemens-Nixdorf-Zeit. (.....) [01:07:34] Bedauerlicherweise, habe ich ja vorhin schon mal erwähnt, waren die zwei Führungskräfte, die mich in diesen Message-Job reingebracht haben, nicht mehr da. Und es konnte also keiner als Gegenpart bei Siemens auftreten, um die Verhandlung zu führen. (.....) So wurde ich einfach in das Vertriebsmarketing 5, Vm5, reingesteckt, weil da bei Siemens schon die Messe Funktion lag. (..) Denn Siemens machte nicht die Messe sehr ganz, sondern Siemens hatte eine Werbeagentur, PMCD in Erlangen. Die machte den ganzen Standbau und alles drum und drum. Zimmer in Hannover und Möbel und alles schlippelte. [01:08:36] Da kümmerte sich bei Siemens keiner drum. (..) Was die Siemens-Jungs machten, war die Hardware im Werk Augsburg bestellen. (..) So einfach war das. (..) So, so kamen wir also zusammen. (..) Und das waren natürlich zwei Gegensätze hier. (..) Nach kurzer Zeit musste ich also immer nach München fliegen, dienstags, zum sogenannten DIKO-Dienstagskonferenz. (....) Nach kurzer Zeit, da waren so ungefähr 14 Abteilungs-Fuzzis drin. (..) hieß es denn, der Dieter Baselke und ich, wir waren beide von Nixow, würden jetzt in den OFK aufgenommen. (.) Wissen Sie, was OFK heißt? Nein. (...) Oberer Führungskreis. (.) Also es gibt bei Siemens, aber auch bei BMW, das ist so eine Münchner Spezialität, Mitarbeiter, (.) [01:09:45] mittlerer Führungskreis und obere Führungskreis. Und die haben auch alle verschiedene Abzeichen auf dem Namen steht, sodass jeder gleich meilenweit erkennen kann, zu wem er gehört. OFK, MFK oder normaler Mitarbeiter. (..) Das Besondere daran ist, da gibt es ein Buch in München, da steht genau drin, welche (..) Ausrüstungsgegenstände ein OFK-Mitarbeiter haben kann, wie viel Tast sein Telefon haben kann und all so ein Gedöns. Ob er eine Sekretärin haben kann und all so ein Gedöns. Das war ja für Nixdorfer überhaupt nichts. Das hat kein Nixdorfer verstanden. (...) Und dann gab es in München, Pellert, ein OFK-Casino. (.) Da durften nur OFK-Leute rein. (..) [01:10:46] Und wenn man da reinkam, als Nixdorfer unbedarft und rechtzeitig reinkommt vor zwölf und sieht da einen leeren Tisch, dann will man sich hinsetzen, geht damit nicht. Dann kommt der Kellner mit seiner weißen Serviette und sagt, Entschuldigung, da sitzt schon Dr. Meier. (..) Das war für Nixdorfer überhaupt nichts. (...)

S01: [01:11:12] Hatten Sie das Gefühl, dass man bei Siemens gar nicht mehr so den Kontakt aufzuheben, dass jetzt mal Jobs, die da drunter waren, recht nicht mehr hatte?

S00: [01:11:20] Überhaupt nicht.

S01: [01:11:21] Und das war ja bei Nixdorfer so, wie Sie es vorhin beschrieben haben, relativ nah beieinander.

S00: [01:11:24] Das war alles nicht da. (.) Ich habe da OFK-Kollegen kennengelernt, die sowas die Sau rausgelassen haben. (..)

S01: [01:11:36] Hat sich das auch die Mentalität von, also Sie beschreiben das ja, die Mentalität von den Personen wahr? //S00: Natürlich.// Und wie, wie würden Sie es beschreiben? Also ich, für mich kommt es jetzt so rüber, als wären Sie hochnässig gewesen. //S00: Aber wie? (.)//

S00: [01:11:47] Also eine, eine OFK-Kollegin, die hat so richtig die Sau rausgelassen. Die hat, ihre Assistentin, die hat sie zum Essen holen geschickt. Dann hat sie die Füße auf den Schreibtisch gelegt und hat ihren Salat reingezogen. (..) Also wenn der Heinz Nixdorf sowas jemals in seinem Leben gesehen hätte, diese Mitarbeiterin wäre nie wieder in irgendein Nixdorf-Büro gekommen. (...) Das ist undenkbar. (.....)

S01: [01:12:31] Kann dieser Zustand für das Nixdorf-Unternehmen, was jetzt in Siemens aufgegangen ist, auch eine Art von Rationalisierung erfahren? (..) Also von Jobs und von Bereichen? (..)

S00: [01:12:44] Also wir wurden einfach untergemischt, wo wir reinpassten. (..) und mir ist nicht bekannt, dass irgendein Vorteil daraus gezogen worden ist. (..) Da wir jetzt ja in der VM5 zwei Leute hatten, einen Nixdorber, einen Siemens-Jahner, die sich um das Thema Messe kümmerten, habe ich dann mir erlaubt, mit dem Kollegen mich zusammenzusetzen und zu sagen, pass mal auf, ist ja großer Mist, ja, dass wir beide das gleiche Thema angehen und wir beide uns in den Weg kommen. Und das ist ja alles, lass uns nochmal darüber reden, wie wir das am besten aufnehmen. Denn die zweite Abteilung, die mir dann noch dazu gehörte, war die Dokumentation. (..) [01:13:51] Und mir war ja gar nicht bekannt, wie wichtig die Dokumentation bei Siemens war. Bei uns war es so, es mussten Handbücher angefertigt werden und wenn der Bedarf da war, äh, wurden die angefertigt. Mehr Kaffee? Danke, Mann. Nee, danke schön. (..) So, bei Siemens war das aber anders. (..) Bei Siemens war das so, der Mann, der die Handbücher beaufsichtigte, gab auch die Aufträge für Handbücher. (.....) Und je nachdem, wie das Budget im Jahresende aussah, wenn die Abteilung also noch Einnahmen brauchte, (..) dann hat er eben 50.000 Handbücher in Auftrag gegeben. (...) Das kam ja als Einnahmen wieder rein. Mhm. (..) Das musste ja der Vertrieb bezahlen. (..) Ja. (...) Insofern hatte der für die Handbücher bei Siemens eine ganz andere Funktion als bei Nixon. [01:14:56] und deswegen war er so hoch geschätzt, weil er ja die Einnahmenseite der Abteilung manipulieren konnte. (...) Na jedenfalls, äh, nachdem ich das dann mit meinem Kollegen geregelt hatte, stieß das bei unserem Vorgesetzten überhaupt nicht auf Wohlwollen. (.....) Er setzte also uns beiden einen neuen Vorgesetzten vor die Nase und nach kurzer Zeit mich dann an die Luft. (...)

S01: [01:15:36] Welches Jahr war das?

S00: [01:15:37] 92. (...) Und, äh, damit wurde dann auch die, die Messeabteilung hier aufgelöst. (..) Die Leute kamen alle unter die Räder und weg. (..)

S01: [01:15:54] Wie ging es dann für Sie weiter?

S00: [01:15:54] Ach, für mich erstmal die fristlose Kündigung, die Kündigung kam Heiligabend 91.

S01: [01:16:05] Ach, schönes Weingangsgeschenk.

S00: [01:16:07] Juhu, da kam der Standortverantwortliche hier von Nixon noch hierher Heiligabend und brachte mir die Kündigung persönlich, weil die am selben Tag auch noch mit Einschreiben zugestellt war, also hatte ich die doppelt. (...) Ähm, ich war 48 Jahre alt, hatte zwei Kinder, äh, die eine war noch nicht in der Schule. (...) Meine Frau hatte ihren Job bei Nixdorf aufgegeben. (...) Ähm, die hat das E-Postterminal programmiert, ne, also dieses Postterminal, was damals bei Nixdorf im Angebot war. (..) Und, ähm, ja, das war zwischen Weihnachten und Neujahr, äh, das Haus natürlich noch nicht abbezahlt, (..) [01:17:07] habe ich überlegt, kommst du mit dem Geld, was du hast, bis zur Rente, so ungefähr. (.....) Ich habe zwischen, meine Mutter war auch hier, zwischen Weihnachten und Neujahr immer nur gerechnet, gerechnet. Ich konnte gar nicht richtig Weihnachten feiern. (.....) Gut, dann kam der Prozess. (...) Dann wurde mir zweimal fristlos gekündigt noch. (.....) Und dann hörte ich von meinen vormaligen Mitarbeitern, dass in Augsburg im Werk was stinkt. (..) Und zwar, während wir also die Hardware, die wir vom Werk bestellten, die ganze Zeit behalten haben, (..) bis sie dann wirklich nach ein oder zwei Jahren obsolet waren, (..) [01:18:10] machten die das in München anders. Sie bestellten neue Hardware in Augsburg, die wurde geliefert und dann wieder zurückgeliefert. (...) Und, wenn nicht alles wieder zurückgeliefert wurde, dann wurde einmal im Jahr eine sogenannte Verwurfsliste gemacht. Und erschrieben und weg war das. Abgeschrieben. (...) Davon habe ich erfahren und dann habe ich, äh, weil ich das nicht für richtig befand, (..) an den Vampirer geschrieben und habe gesagt, lieber Herr Vampirer.

S01: [01:18:48] Wer ist denn, Herr Vampirer?

S00: [01:18:49] Das ist der Vorschatsvorsitzende von Siemens.

S01: [01:18:51] Ah, okay.

S00: [01:18:52] Zur damaligen Zeit.

S01: [01:18:54] Ja. (..)

S00: [01:18:56] Lieber Herr Vampirer, äh, also, äh, ich habe gerade dieses Problem, aber ich wollte Sie doch aufmerksam machen, dass irgendwas da nicht stimmt, wenn Sie mehr Details haben wollen, blablabla. und so weiter. Darauf schiebt er mir zurück. Ja, wir befinden uns ja gerade in einem Rechtsstreit, deswegen kann ich leider nicht darauf antworten. (..) Aber kurze Zeit später rief mich der Betriebsratsvorsitzende hier von Paderborn an und sagt, sag mal, ich habe einen Anruf aus München bekommen, die würden gerne mit dir reden. (..) Personalabteilung München. (...) Würdest du mit denen reden? Ja, klar. (..) Da haben wir uns getroffen, hier in Paderborn, beim Betriebsrat. (..) und, äh, der macht mir das, äh, Abfindungsangebot. (...) [01:19:56] Das war die Standardabfindung, die jeder von Nixhof kriegte, der dann rausging. (....) Ähm, brachten wir drüber und war alles soweit okay, denn damit wäre ja der Prozess sowieso zum Erliegen gekommen. Mhm. (...) Und, äh, habe ich mir den Vertrag durchgelesen und da stand auch eine Klausel drin, denn, zur absoluten Schweigepflicht über alles und jedes Detail und vorne, hinten oder sowas. (.....) Da habe ich zu dem Mitarbeiter gesagt, der Personalabteilung, wissen Sie was, alles kann ich ja unterschreiben, nur das nicht. (...) Warum, sagt er? Ja, sagen Sie, sag ich, ich wohne in Paderborn. (..) In meiner Straße wohnen sechs Leute von Nixdorf. (..) [01:20:59] Einmal im Jahr haben wir ein Straßenfest. (..) Wenn diese sechs Leute mich fragen, Michael, na, wie ist denn nun mit Siemens? (..) Und ich sage, ich darf nichts sagen. (..) Meinen Sie, das hält lange? (...) Ich kann Ihnen versichern. (...) Das versichere ich Ihnen jetzt hier unter Zeugen. Wenn diese Sache erledigt ist, werde ich darüber nicht reden. (..) nur, Sie werden mir nicht verbieten, dass ich mit meinen Kumpels sage, es ist gut gelaufen oder erledigt oder sonst was. (...) Dann haben Sie dem zugestimmt, ich habe meine Kohle gekriegt und war fertig. (..) Im Nachhinein, muss ich sagen, das war eigentlich das schönste Geschenk in meinem Leben. (..)

S01: [01:22:03] Dann hatten Sie Zeit, bis sozusagen... (..)

S00: [01:22:07] Wir hatten, meine Frau hatte ja vorher dieses Programm geschrieben für die Messeabteilung. Ja. (..) Weil die interne Revision ja mich genauso in Verdacht hatte, wie dann den Heitler und Prei, wegen der Koalition, (..) wollten die dann den Preis für dieses Softwarepaket, den ich mit Prei vereinbart hatte, nicht bezahlen. (.....) Ja, sage ich, äh, ist gut. Ähm, dann, aber wollen Sie das Paket weiter nutzen? Ja. (..) Ja, dann sage ich, dann machen wir eine Lizenz draus und ich kauf preis. Und damit hatte ich das Produkt wieder. (.....) Und nachdem ich also raus war, habe ich dann angefangen, das Produkt zu verkaufen. (..) Das, was ich entwickelt hatte, was meine Frau programmiert hatte, das habe ich dann verkauft. [01:23:09] Ich kann nur sagen, vom Finanziellen her. (..) Im Jahr 94, ich habe so viel Geld verdient, wie immer mein Mann, das ganze Leben zuvor nicht. (..) Weil sich bei mir alles verbannt. Ich hatte Vertriebserfahrung, ich hatte Softwareerfahrung und ich war mobil. Und ich hatte Zeit. (..) Und ich habe sämtliche Messebauunternehmen in Deutschland akquiriert. (..) Na, nicht schlecht. (..) Das war also, das war also in der Hinsicht finanziell schon mal ein, ein, ein riesen Vorteil. Wie so viele Nix-Server, die damals, ähm, rausgehen mussten oder rausgegangen sind, wenn du heute die ganzen Softwarebuden in Paderborn siehst, die, die Kleinen, die, oder hier umgehen bis nach Trudorf oder sonst wo. Ja. Alles, diese Kleinen, die alle sich selbstständig gemacht haben und dann alleine oder zu zweit, zu dritt, zu viert, [01:24:11] denn Softwareprodukte auf den Markt gebracht haben oder Softwaredienstleistungen gemacht haben. Was wäre Paderborn ohne diese drei, vierhundert Leute, die das gemacht haben?

S01: [01:24:20] Ja. Wie, wie, ähm, hat sich das dann weiterentwickelt? Sie haben dann sozusagen diese Produkte oder ihr Produkt als allgemeines jetzt mal in den Markt gebracht. //S00: Ja.// Ähm, bis wann ging das ungefähr?

S00: [01:24:31] Aber das ging, ähm, bis ungefähr 96.

S01: [01:24:36] Bis 96, okay.

S00: [01:24:38] Dann habe ich, äh, dann habe ich, äh, Lotus Notes kennengelernt. (..) Und, äh, von meinem ehemaligen Nixhoff-Kollegen, der inzwischen in Osnabrück tätig war. Und dann habe ich, äh, auf Basis von Lotus Notes für Bändler, äh, Software geschrieben. (..) Dokumentenverwaltung, Prüfmittelverwaltung waren Eingriffskontrolle. (.....) Äh, äh, ich hatte Kontakt zu dem Softwareleiter, äh, Quatsch, dem Qualitätsleiter von Bändler und der hatte ein Problem. (..) Bändler hatte ein neues Werk in Frankreich, in München, gekauft und die mussten qualifiziert werden, äh, eingestuft werden. Und die werden nicht eingestuft, wenn sie nicht, äh, eine Dokumentenverwaltung in irgendeiner Form haben. [01:25:43] Und das Werk dort hatte nur einen großen Raum, in dem lagen alle Zeichnungen. Also Dokumentenverwaltung ist so, sie geben eine Anweisung raus oder sie machen eine Zeichnung, dann wird es verteilt. Sie müssen also festhalten, an wen das verteilt wird und welche Revision stand das ist. Dann kommt eine neue Zeichnung, müssen sie wieder verteilen und wieder ständig. Das ist Dokumentenverwaltung. Und da lagen die Zeichnungen alle im großen Raum. (...) Und Bändler konnte auch diese Dokumentenverwaltung nicht so schnell liefern. Der, äh, Softwareleiter von Bändler, äh, V-Leiter, sagte, wir brauchen mindestens sechs Wochen. (..) Und da, das ging nicht. Also wurde ich gebeten, die zu schreiben. Ich hab dann in Tag und Nachtschicht hier, äh, auf Basislotus und Notiz, so eine quick and dirty Version der Dokumentenverwaltung gemacht, damit die wenigstens was hatten. Und so bin ich bei Bändler ins Geschäft gekommen. Und, äh, dann hab ich die Software weltweit, ich war in Shanghai für die, ich war in England für die, äh, in Amerika ist die Software gelaufen, alles.

S01: [01:26:51] Wurden Sie dann als externes Unternehmen sozusagen an der Welt?

S00: [01:26:54] Ja, ja, ja. Ne, ich hab diese entwickelt und die kaufen wieder Lizenzen. //S01: Ah, okay. Ja. (.)// Ähm, und dann kam allerdings ein Knackpunkt daher, äh, wo, äh, wo, äh, wo dann Bändler meinte, ich wäre nicht sicher genug, weil ich ja nur ein Ein-Mann-Unternehmen war. Da haben Sie auch vollkommen recht. Ne, und dann haben Sie Team-Software, äh, damit beauftragt. Äh, ich hab auch Übersetzungen für Bändler gemacht. (..) Da war das gleiche Thema, äh, Qualitätsmanagement-Handbuch aus Amerika von Ford, General Motors und so, QS 9000. Ich hab die ganzen Handbücher ins Deutsch übersetzt, äh, das war für mich ein Gucken, ne. (.) Schreibmaschinen schreiben kann ich auch, hab ich in der Schule gelernt. Äh, wie ging das dann für Sie dann weiter?

S01: [01:27:50] Weil, ähm, wir sind ja jetzt beim Thema Nixdorf vor allem, ähm, in den 2010er Jahren, also sag ich jetzt mal bis 2010.

S00: [01:27:59] Da hab ich mich auf die faule Haut gelegt. Ich brauch nicht mehr zu arbeiten. Ähm. Wann haben Sie aufgehört, so ungefähr? Das war um die 2000 etwas herum. Ähm. (..) Ich weiß noch, ich lag hier auf der Couch mittags, da rief einer an, 2006 war das, glaub ich. Ja. Herr Pein, das war, äh, Fußball-Währen in dem Jahr. Ja, das kann, ja, ja, stimmt. Äh, äh, PMCD, das war die Werbeagentur von Siemens. (....) War, war sowieso noch ein Gag. Äh, die hatten mich also ja gerade rausgeworfen. Und, äh, äh, plötzlich bekomme ich ein Einschreiben von der Werbeagentur von Siemens. (..) Sehr geehrter Pein, äh, wären Sie wohl noch bereit, mit uns zu reden und uns gegebenenfalls Ihre Software zu überlassen. (..) Wie war das zustande gekommen? (..) [01:29:00] Die hatten ja nur Paderborn im Auge. (.) Und die Vorwahl von Paderborn ist 05251. Die wussten ja nicht, dass ich in Elsen wohne. 05254. Haben also immer gewählt 05251 und meine Telefonnummer und nie Anschluss bekommen. Denn dann haben sie ein Einschreiben geschickt, um mich gebeten, Kontakt mit ihnen aufzunehmen. Und dann habe ich PMCD die Lizenz für diese Software gegeben und Endung reingebracht und Schulung gemacht. Das war eine wahre, wahre Fundkugel. Das war wirklich sauer. Und, wie gesagt, einer dieser Mitarbeiter, der hat dann die Firma gewechselt und hat dann 2006 bei mir angerufen, als ich auf der Kautschlau sagte, Herr Pein, ähm, können wir mal über die Software reden? Ich bin jetzt bei einer neuen Firma, ich würde gerne die Software haben. (....) Das sehe ich mir an. Ich bin aus dem Geschäft raus. Ich hab, äh, ich bin in Rente.

S01: [01:30:01] Ja, schön. Und das bis heute.

S00: [01:30:04] Ja, das bis heute. Ähm, aber das Schönste, nein, das, was ich noch gar nicht erzählt habe, äh, äh, bei diesem Rausschmiss. Meine Tochter ist 88 geboren, die war also vier Jahre. Mein Sohn ist 81, äh, 82 geboren, war also zehn Jahre. Und ich habe die ganze Schulzeit von meiner Tochter bis hin zum Abitur die beiden begleitet. (..) //S00: Das heißt...//

S01: [01:30:35] Also der Väter dieser Zeit sicherlich auch irgendwo ungewöhnlich, ne?

S00: [01:30:38] Also äh, äh, meine Tochter war ja wie mein Sohn auch in der Comeniuschule. Da war ich da Klassenpflegschaftsvorsitzender, äh, Schulpflegschaftsvorsitzender. Nachher sind sie nach Neuhaus gegangen. Da war ich dann auch wieder Schulpflegschaftsvorsitzender. Und weil meine Tochter mit 17 das Abitur gemacht hat, durfte ich sie immer noch vertreten. Sie war noch nicht 18. Und hab dann also auch die Abiturientenrede gehalten bei ihrem Abitur. Also wem ist sowas schon vergönnt? Das kann man nicht toppen. Schön. Wirklich nicht toppen. Insofern muss ich hinterher sagen, nach all diesem Stress, den die Siemensianer mir, äh, geschafft haben, äh, besser hätte es nicht werden können. (..)

S01: [01:31:24] Ich finde, das ist ein schöner Abschluss. Vielleicht jetzt noch eine letzte Frage. Was würden Sie sagen, ist für das Heute, für das Hier und Jetzt vielleicht noch so wichtig, an Heinz Nixdorf oder dem Unternehmen Nixdorf? Was kann man da so mitnehmen für die heutige Zeit? (...)

S00: [01:31:43] Also erstmal, erstmal, Arbeit macht Spaß. Wirklich. Ähm, diese, diese, und dieser Zusammenhalt. Äh, meine Frau war im PM 8860. Da angegliedert war dieses, dieses, äh, Post-Terminal. Und, äh, die hat ja in Hongkong gearbeitet. Und auch in Amerika. Und, äh, die sagt, sowas hat sie noch nicht erlebt. Also, da waren ja ein Haufen Leute und, und zwei-, dreimal im Monat wurde Geburtstag gefeiert. Ja. (..) Dann gab der, der Geburtstag hat eine Runde aus, äh, manche Sekt, andere nicht. Dann gab's Brötchen. Das gab, das gab, das war sowas von selbstverständlich. Und natürlich, äh, äh, das hat sie nie kennengelernt vorher. Na, diese Art von, von, von Zusammenhalt, ne? Und Gemeinsamkeit. Das ist wirklich... (..) [01:32:54] Also, Arbeit macht Spaß. Das war eine Herausforderung mit diesem Computer. Es war neu. Es hat jeder, alle neugierig gemacht. Äh, wir haben alle dazugelernt. Und das hat Spaß gemacht. Und dann noch mit diesen Kollegen. Es, also es gab, natürlich, aber es gab kaum Arschlöcher. Entschuldigung. (..) Auch wenn ich, wenn ich, äh, auch die Fahrer, äh, ob's der Pieper war oder, oder, oder die anderen, äh, ich hab die Namen vergessen jetzt. Aber da waren halt vier Fahrer, die, die, äh, immer da unten an der Waschanlage waren. Wir konnten alle zur Waschanlage, äh, für zwei Mark konnten wir unser Auto waschen lassen, ne? Also, äh, das musste nicht sein. Aber war möglich. (....) Und vor allen Dingen, äh, äh, die Leute hatten ja ein Heimelspekt von Heinz-Nixdorf. (..) [01:34:04] Also, für mich war das immer so leicht, wenn, wir haben Messen geplant. An einem riesen, an einem riesen Tisch wurde der Hauptstand geplant, weil da ja die Vorstände alle waren. Und da musste jedes einzelne Exponat dann genauer erklären. Und da kamen sie alle zusammen. Heinz-Nixdorf auch und so weiter. Jetzt kam aber, bevor das so weit war, bevor wir also unsere Stehpulte alle hingestellt haben, die Klötzchen und die Computerchen und Erklärung und alles sowas, das hat der Zipper immer gemacht. (.) Dann kam natürlich der gesamte deutsche Vertrieb, alle, die was unterbringen wollten auf dem Hauptstand. Die kamen dann an zu mir und sagten, wir erwarten unseren Großkunden XY. Wir machen ein Millionengeschäft mit ihm. Wir sind gerade dabei, kurz vor dem Abschluss. (..) Aber wir brauchen dieses Exponat unbedingt auf dem Hauptstand, damit der das da sieht und wie wichtig das ist. (..) [01:35:14] Ja, sag ich, sagen Sie doch mal, was soll denn sonst runter dafür, ne? An welcher Stelle soll es denn stehen? (..) Ach, das haben wir schon mit dem Vorstand besprochen, heißt er dann. (....) Ach, das ist ja einfach. Dann fragen wir nochmal den Heinz-Nixdorf. Der sitzt ja zwei Stüren weiter hier. Gehen wir doch mal zu ihm und fragen. Nein, nein, so wichtig ist es auch wieder nicht. (..) Also man merkte, dass es schnellere Wehe war, ne? Ja, das war, äh, ich hab ja auch in der Fürstenallee, wo jetzt der große Saal ist, da war mein Büro. (.) Und, ähm, da hab ich das Essen und das war also kurzer Weg zum Heinz-Nixdorf oder Luft oder so, ne? Das ist überhaupt, nein, war schon eine traumhafte Firma. Schade, schade, schade. (.) Und wenn, wenn man jetzt in dieser Nixdorf-Damals-und-Heute-Gruppe da liest, ich sag mal, wie die fast weinen, wenn sie daran denken, ne? (..) [01:36:20] Ist richtig so. Das war eine tolle Zeit. (.)

S01: [01:36:25] Ja, vielen Dank für das Gespräch.

S00: [01:36:27] Gern geschehen.

S01: [01:36:28] Das wird sicherlich sehr interessant sein für viele Leute, das nochmal zu hören.

S00: [01:36:33] Ja.

S01: [01:36:33] Danke.

S00: [01:36:34] Sollen Sie machen. Gern geschehen. Ja. Gern geschehen. Sollen Sie layer. Wir haben die Ausfl tauke und Das ist, ähm, nicht so einfach.