



## LESERBRIEFE

Hier abgedruckte Leserbriefe geben nicht die Meinung der Redaktion wieder, sondern die des unterzeichnenden Verfassers wieder. Kürzungen bleiben vorbehalten.

Mit bewundernswerter akribischer Kleinarbeit gab H.-P. Ketterling in **EUROPA-ROCHADE 12/87** und **1/88** einen Überblick über das aktuelle Schachcomputerangebot. Gleichzeitig ergeben sich daraus Folgerungen für den Schachspieler, Schachcomputerinteressenten und Computerbenutzer. Gewiß, eine willkürliche und z. T. unscharfe Klassifikation: Doch mir kommt es auf eine nach außen durchlässige Einteilung der Zielgruppe der (Schach-)Computerhersteller an.

### 1) Schachspieler:

Laut Mitgliederbestand des DSB gibt es in der BRD ca. 80.000 „organisierte“ Schachspieler, die demnach mehr oder weniger öfter Schach spielen. Nun wurden bis heute ca. 1.000.000 Schachcomputer verkauft. Wenn das auch nicht bedeutet, daß es so viele verschiedene Käufer gibt, so ist dieser potentielle Markt beachtlich. Beachtenswert weiterhin, daß somit viele nichtorganisierte Schachfreunde gewillt sind, z. T. mehr als das Zehnfache des Jahresbeitrages eines Schachclubs für das Hobby „Schach“ auszugeben. Eine Sache, die dem DSB zu denken geben sollte.

Hoffentlich handelt der Käufer eines Schachcomputers (SC) nicht wie ein verbraucherbewußter Interessent! Denn wenn er sich z. B. anhand von Schachzeitschriften informiert, wird er vom Angebot der SC-Anbieter schier erschlagen: Allein der massive Werbeinsatz läßt ihn die erwünschte Markt- und Artikeltransparenz missen. Oft wird in Anzeigen vom „Spiel mit dem Weltmeister“ geworben; ohne Angabe nicht einmal der unverbindlichen Preisempfehlung. Kein Wunder, daß dann

der Kaufwillige frustriert den Laden verläßt, wenn er erfährt, daß das Gerät knapp 4.600 DM kostet (ohne Netzteil für DM 98, – versteht sich, bei so einem Preis darf man nicht zuviel verlangen!). Ein verständnisvoller SC-Händler wird ihm dann preisgünstigere (Nichtweltmeister-)Modelle zeigen. Nach „Murphy's Law“ hat der Händler sicherlich das gewünschte Ausweichmodell nicht vorrätig, so daß der Käufer auf den oftmals billigeren Versandhandel ausweichen muß.

Ich fasse zusammen:

- das Interesse am Schach als Hobby und damit dem SC ist vorhanden
- bis zu einer individuell variablen Grenze ist der Käufer bereit, relativ viel Geld für das Hobby „Schach“ zu investieren
- die Werbung spricht in der Regel nur von ihrem jeweiligen Spitzenmodell, für die dann die Spitzenleistungen gelten
- Komplettangebot nur bei wenigen Händlern jederzeit vorhanden.

### 2) Schachcomputerinteressent:

Vieles, was unter 1) aufgeführt worden ist, gilt hier

entsprechend. Auch der „SC-Freak“ ist von der Angebotsvielfalt überfordert. Nicht zuletzt die Änderung der Hersteller- bzw. Gerätenamen verwirrt den Betrachter von außen. Es erfolgt eine Spezialisierung in Leistungskategorien, bei der die Spitzenklasse in den Vordergrund getreten ist. Nur hier ist der technologische Fortschritt sichtbar, denn in dieser Klasse werden die neuesten, leistungsfähigeren und leider auch teureren Chips als erstes eingesetzt. Wer hier immer an der Spitze als SC-Liebhaber stehen will, muß jedes Jahr tief in den Geldbeutel greifen. Dem Geheimtip „Modultechnik“ (austauschbare Programmmodifikationen) ist Ermüchterung gewichen: Inkompatibilität zwischen den einzelnen SC bedeutet, daß Module für den SC „A“ nicht im SC „B“ passen; unabhängig von der primären Frage, ob sie überhaupt mangels Nachfrage angeboten werden.

Zusammenfassend läßt sich hier sagen:

- der technologische Fortschritt wird in der Spitzenklasse der SC gemacht
- in der Spitzenklasse muß man bereit sein, viel Geld zu investieren
- angekündigte Produkte werden nicht immer auf den Markt gebracht.

## SCHACHCOMPUTER SAMMLER

**kauft jedes alte Gerät**

(z.B. Boris, Compuchess, Challenger 1 und 3, MK I bis V)  
**aus den Jahren 1977 - 1980 gegen Barzahlung.**

Angebote bitte an Chiffre **W.8.**



**GM Helmut Pfleger beim Referat am Mephisto-  
 Stand der Nürnberger Spielwarenmesse**  
 Foto: Kinkel

**Ein Leserbrief von Gerhard E. Schoen über die  
 Kaufentscheidung von Schachcomputern und Schachprogrammen**

(Quelle: <https://rochadeuropa.com/> – März 1988) (photo copyright © by <http://www.schaakcomputers.nl/>) (600 dpi)

### 3) Computerbenutzer:

Unter diesem Begriff verstehe ich diejenigen Benutzer, die keine spezifische SC-Hardware benötigen; bei denen sich also das Geschehen auf dem Bildschirm und der Tastatur abspielt. Mit der nötigen Software kann nun jeder Home- oder Personalcomputer zu einem „SC“ werden. Genauso wie bei den SC hängt alles vom verwendeten Prozessor und dessen Leistungsfähigkeit entscheidend ab. Kosten für die „SC“-typische Hardware entfällt, was bei den Geräten der Luxusklasse mit ihren handwerklich wertvollen Brettern und Figuren durchaus die Ersparnis von beträchtlichen Kosten bedeuten kann. Weiterhin ist die ganze Hardware mitsamt Prozessor bereits vorhanden: Der Benutzer braucht also nur das „nackte“ Programm. H.-P. Ketterling hat richtigerweise in seinem Bericht die Besprechung der z. B. stärksten Programme nicht vergessen. Programmierer wie Richard Lang („Psion“) bürgen für Qualität auch am PC. Da spielt es keine Rolle, ob ein 68000er oder 80(x)86 Prozessor seinen Dienst tut. 8-bit-Rechner sind freilich prinzipbedingt langsamer wie die 16/32 Bitter.

Werbung für Schachprogramme muß man suchen. Kein Wunder: Bei Preisen von DM 40,- bis 120,- ist weniger zu verdienen, als bei 15- bis 20fach teureren SC. Niedrige Preise bedeuten nicht, daß die Programme schwach sind; meist sind es Versionen der Topprogramme, die dann veröffentlicht werden, wenn mit den Luxus-SC genügend verdient worden ist.

Zusammenfassung:

- Wer einen PC hat und den Schwerpunkt seiner Auswahl nicht auf teure Bretter, sondern auf Programmstärke legt, sollte diese Programme mit berücksichtigen; bei Preisen z. T. unter DM 100,- kann man wenig falsch machen
- Austauschbarkeit bei neuen Versionen problemlos möglich
- neueste Versionen erscheinen mit etwas Verzögerung am Markt.

#### Gesamtresumé:

Der Markt bietet dem interessierten Schachfreund SC und Programme mit unterschiedlichen Leistungsmerkmalen für jeden Geschmack und nicht zuletzt für jeden Geldbeutel. Leicht wird es dem Kaufwilligen allerdings nicht gemacht: Er muß schon Zeitschriften wälzen und Ladentürklinken polieren, will er das nach seinen Vorstellungen optimale Gerät erwerben. Aber diese Vorfreude gehört mit dazu. Auf diesem Markt ist auch in Zukunft noch einiges zu erwarten und mit Zuwachsraten über dem Durchschnitt der Branche zu rechnen.

**Gerhard E. Schoen/Hann.-Münden**

## **Ein Leserbrief von Gerhard E. Schoen über die Kaufentscheidung von Schachcomputern und Schachprogrammen**

(Quelle: <https://rochadeeuropa.com/> – März 1988) (photo copyright © by <http://www.schaakcomputers.nl/>) (600 dpi)