

COMPUTERWOCHE

www.computerwoche.de

Neuroboten

Denn Krise ist,
was wir daraus
machen.

EDITORIAL

Krisen werden im Kopf entschieden



Ein Heft, das gegen die Krise anschreibt?

Ja ist die COMPUTERWOCHE denn von allen guten Geistern verlassen? Gerade erst meldet das Statistische Bundesamt für das vierte Quartal 2008 einen Rückgang des Bruttoinlandsprodukts von 2,1 Prozent. Welche Drogen haben die denn genommen?

Gemach, gemacht! Sie können getrost davon ausgehen, dass wir keine gemütsaufhellenden Stimulanzien zu uns genommen haben, als wir dieses Heft konzipierten. Richtig ist hingegen, dass wir ständig ein Gefühl hatten (und noch haben): Neben der einen medial vermittelten und von Interessenvertretern und Lobbyisten welcher Couleur auch immer behaupteten Wirklichkeit gibt es noch eine beziehungsweise mehrere andere.

Hier genau setzen wir an. Wir haben uns auf den Weg gemacht, dabei ausnahmsweise einmal unser angestammtes Terrain verlassen, und bei den Leuten nachgefragt, die es wissen müssen: Gehirnexperten, Psychologen, Angstforscher, Wirtschaftswissenschaftler, Zukunftsforscher sowie Fachleute aus verschiedenen Branchen.

Hirnforscher und Psychologen erklärten uns, wie seit den Zeiten des Säbelzähntigers bei Alarmsignalen ein genetischer Code überlebenswichtige Programme hochfährt – und warum diese Automatismen für heutige Krisen nur bedingt hilfreich sind (Seite 6 ff.). Wirtschaftsexperten belegen, dass Deutschlands Unternehmen auf stabiler Basis gründen – vorausgesetzt, sie haben vorausschauend operiert (Seite 14 ff.). Genau das ist auch die Kernthese des Zukunftsforschers Andreas Neef (Seite 20 ff.). Und

wer sagt denn, dass die Verhältnisse so sein müssen, wie sie sind? Man kann sie ändern, wie IT-Anwender beweisen (Seite 28 ff.). Wer die Auto- und die ITK-Branche als Parallelwelten erleben will, der sollte hier lesen (Seite 32 ff.). Wie zutreffend der Spruch »Immer der Nase nach« ist, beweist unser Autor, wenn er auf den Seiten 36 ff. das Riechorgan als einen bis ins Unterbewusste funktionierenden Alarmmelder beschreibt. Tja, und von welcher Krise reden wir eigentlich? Hier (Seite 40 ff.) zeigen wir Beispiele, wer in Krisenzeiten profitiert – in der IT und anderswo. Und wer noch immer nicht überzeugt ist, dass deutsche Unternehmen und Forschungseinrichtungen im internationalen Vergleich eine Menge zu bieten haben, der sollte sich auf den Seiten 44 ff. und 48 ff. inspirieren lassen.

Schließlich haben uns auch unsere eigenen Leser in einer Umfrage die alte Weisheit bestätigt: Es wird nichts so heiß gegessen, wie es gekocht wird (Seiten 12/13).

Wie gesagt: Es gibt mehrere Wirklichkeiten, die alle ihre Existenzberechtigung haben. Unsere hat einen unbestreitbaren Vorteil: Sie funktioniert als Gemütsaufheller. Und das ohne Drogen. Kleine Dopingmittel zur Spätoptimierung verabreichen wir Ihnen vorsichtshalber trotzdem auf den Seiten 24 ff. und 54 ff.

Jan-Bernd Meyer
jbmeyer@computerwoche.de

Inhalt

Hier geht's auch um die Gefahren positiven Denkens

Politiker und Blondinen sind eben so

Bevor Menschen sich anstecken lassen vom Tremolo der Krisenbeschwörer, sollten sie tun, was sie auch können: selber denken.

6

12

Umfrage unter CW-Lesern

CW-Leser bleiben cool

Wir wollten es genau wissen: Wie sehen Leser der COMPUTERWOCHE die Krise? Tenor der Umfrage: Gelassen.



Gut gerüstet für das Jahr 2009

Deutschland, du hast es besser

Und es gibt sie doch. Die Stimmen, die fordern, es möge bitte schön endlich Schluss sein mit Weltuntergangsszenarien.

14



Vom Trend zur Strategie

Klar denken statt quer

Wer sich beizeiten Gedanken über die Zukunft seines Unternehmens macht, muss sich nicht durch jede Krise zittern.

20

24

Drogen für Zwischendurch

Filme gegen Rezensionsdepressionen



Kunden fordern mehr Freiheit

Anwender gehen auf die Barrikaden

Die SAP-Kunden haben bewiesen, dass sich Anwender durchaus gegen Herstellerwillkür wehren können.

28



Systemwechsel: Elektrisch angetriebene Autos, Web und Cloud Computing

Vom Thin-Client-Modell zum Auto

Beim allgemein erwarteten Systemwechsel zu Elektrofahrzeugen zeigen sich Ähnlichkeiten mit IT-Entwicklungen.

32



Die Nase hilft, wenn's gefährlich wird

Wir riechen mehr, als wir wissen

Steckt Angst körperlich an? Was bedeutet das im Beruf, speziell in der Krise? Und in der Liebe?

36



Für wen es jetzt aufwärtsgeht

Krise? – Welche Krise?

Und es gibt sie doch: Menschen, Organisationen, Konzepte und Ideen, die eindeutig von der Konjunkturschwäche profitieren.

40



Jetzt erst recht

Vom Elfenbein- zum Leuchtturm

Industriefirmen fördern Hochschulforschung. Statt das Engagement zu kürzen, sollten Firmen die Erkenntnisse aus den Laboren umsetzen.

44



Deutsche Firmen: Zeitgemäße Kooperation gesucht

Fertigung erstklassig, Kommunikation von gestern

Die deutsche Industrie gilt als innovativ und termintreu. Verbesserungsmöglichkeiten gibt es trotzdem.

48

54

Psychotest

Welcher Krisentyp sind Sie?

Jede Krise ist so hart, wie man sie spürt. Prüfen Sie hier, wie gut Sie für berufliche und private Dürreperioden aufgestellt sind.

SCHNÜREN SIE SICH AUF DER CEBIT IHR EIGENES

KONJUNKTUR- PAKET

 HALLE 4,
STAND G58

Immer mehr Unternehmer suchen nach kreativen Möglichkeiten, die Liquidität ihrer Firma für wichtige Investitionen zu erhöhen. Nutzen auch Sie die Krise als Chance und sparen Sie mit gebrauchter Software vom Marktführer bis zu 50%. Gerne nehmen wir auch ihre brachliegenden Lizenzen in Zahlung. Entweder auf der CeBIT Halle 4, Stand G58 oder unter www.usedSoft.com

usedSoft[®]
WERFEN SIE IHR GELD NICHT AUS DEM WINDOW

HIER GEHT'S AUCH UM DIE GEFAHREN POSITIVEN DENKENS

Politiker und Blondinen sind eben so

Bevor Menschen sich anstecken lassen vom Tremolo der Krisenbeschwörer und der Kakophonie der Katastrophenausstatter, sollten sie tun, was sie auch können: selber denken.

Von **JAN-BERND MEYER**

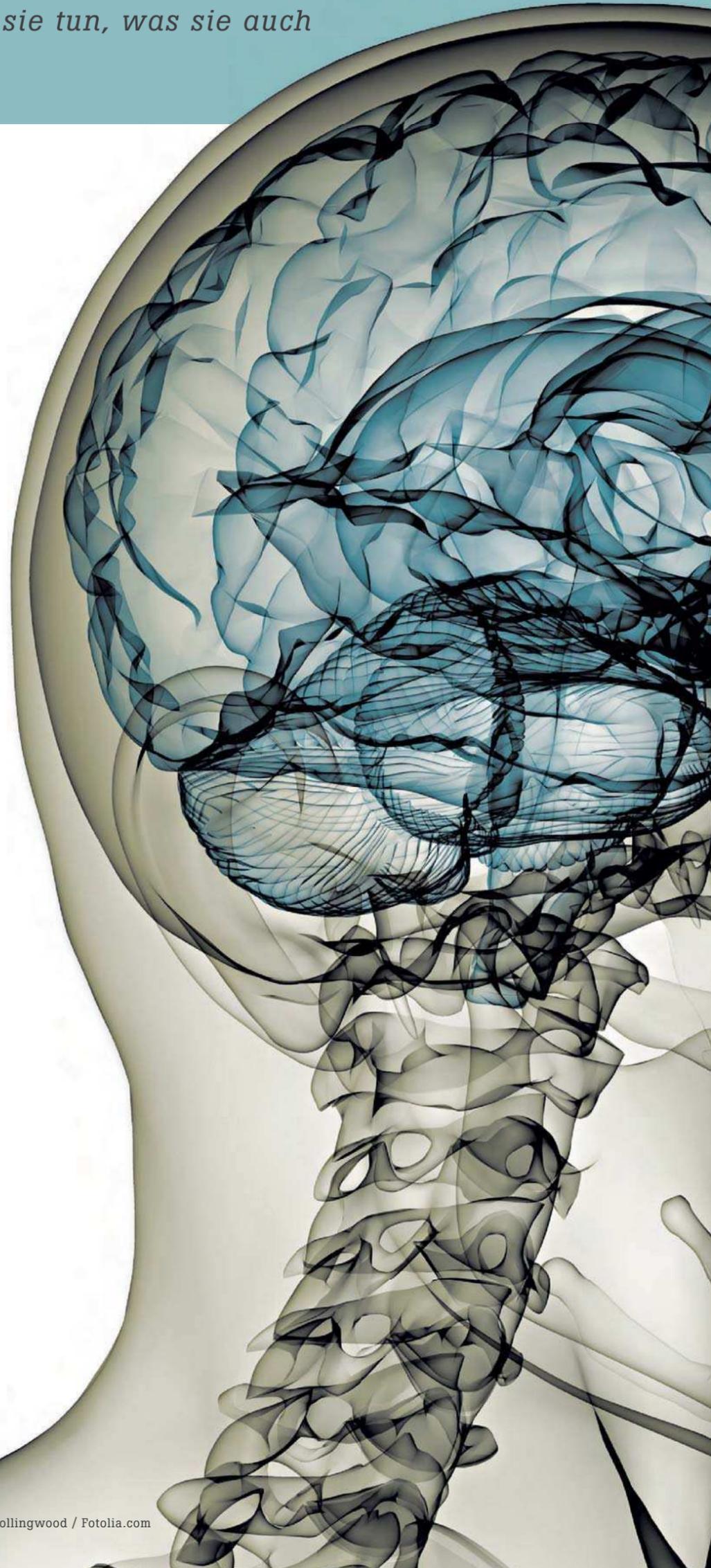
»Na, der Tag fängt ja schon wieder richtig bescheiden an – es regnet, und die Nachrichten sind auch beschissen. Die Banken und Unternehmen bekommen es vorne und hinten reingeschoben, und uns biten die Politiker natürlich zur Kasse. Und warum das alles? Weil die Ackermanns und Mehdorns und wie sie alle heißen, den Rand nicht voll bekommen können. Erst den Karren in den Dreck fahren, und wir können dann schauen...«

Es gibt Fachleute, die eine Prognose wagen würden, wie sich die Dinge für einen Zeitgenossen entwickeln könnten, der so in den Werktag einsteigt: Suboptimal! Solchermaßen konditioniert dürfte er auf dem Weg ins Büro garantiert auch gleich im Stau stehen. Ein Kollege wird ihn sicher maliziös auf das zwar wirklich teure, nichtsdestotrotz rosa gestreifte Hemd ansprechen. Vorherzusehen ist bei dieser anschwellenden Tristesse, dass die Roulade in der Kantine auch wieder brutalstmöglich versalzen sein wird. Und so geht er dann dahin, der Trauertag unseres Misanthropen.

Krisen gibt es nicht

Der Diplomspsychologe und Spezialist für kognitive Verhaltenstherapie, Jens Corssen, kann sich einen Reim auf solche Verhaltensweisen machen: Erlebt der Mensch eine Situation als unangenehm oder als ungünstig für die eigene Zielvorstellung, projiziert er diese negativen Gefühle laut Corssen oft nach außen. Er begibt sich dem Leben gegenüber in eine Opferhaltung und erschafft sich ein Problem, eine Krise. Und das ist schlecht. Corssen: »Für zielorientiertes und selbstbestimmtes Handeln ist es notwendig, zwischen dem, was ist, und den Gedanken, die man hinzutut, zu unterscheiden.«

Anders ausgedrückt: Es gibt kein Problem und keine Krise, »das sind nur Worte«. Es gibt lediglich Situationen, die »ungünstig für unsere Erwartungen sind oder eben ungünstig für unsere Zielvorstellungen zu sein scheinen«. Wer das erkenne, werde nicht klagend in der Opferhaltung verharren und auf eine Veränderung von draußen warten, sondern schnell Lösungen finden und aktiv bleiben. Solch eine Haltung hat einen nicht zu unterschätzenden Vorzug, meint Corssen: »Sie schafft einen Wettbewerbsvorteil.« Während nämlich alle von der Krise reden, sei man selbst hellwach und innovativ.



Die wesentlichste Erkenntnis von Fowler und Christakis ist, dass das Wohlbefinden von Menschen von demjenigen einer anderen Person abhängen kann, die man nicht einmal zu kennen braucht. Ist man selbst ein glücklicher Mensch – so die Analyse des Datenmaterials –, so steigt die Wahrscheinlichkeit um 34 Prozent, dass auch der Nachbar glücklich ist. Hat man einen Freund, der voller Freude durchs Leben geht, steigen die Chancen, selbst zuversichtlich zu sein, immerhin noch um 25 Prozent.

Glück hat aber auch seine Grenzen

Kleiner Wermutstropfen der Studienauswertung: Ein glücklicher Arbeitskollege macht den Büronachbarn noch lange nicht happy. Und das Glücksempfinden eines Ehepartners strahlt sogar nur in acht Prozent der Fälle auf den Gefährten aus. Schließlich gab es auch Mahner wie den Yale-University-Professor Jason Fletcher, der warnte, voreilige Schlüsse aus dieser Studie in Bezug auf soziale Netzwerke zu ziehen. Trotzdem scheint klar: Das Glücksempfinden eines Menschen wirkt ansteckend auf das nähere soziale Umfeld. Gelbe Karte also für unseren Misanthropen.

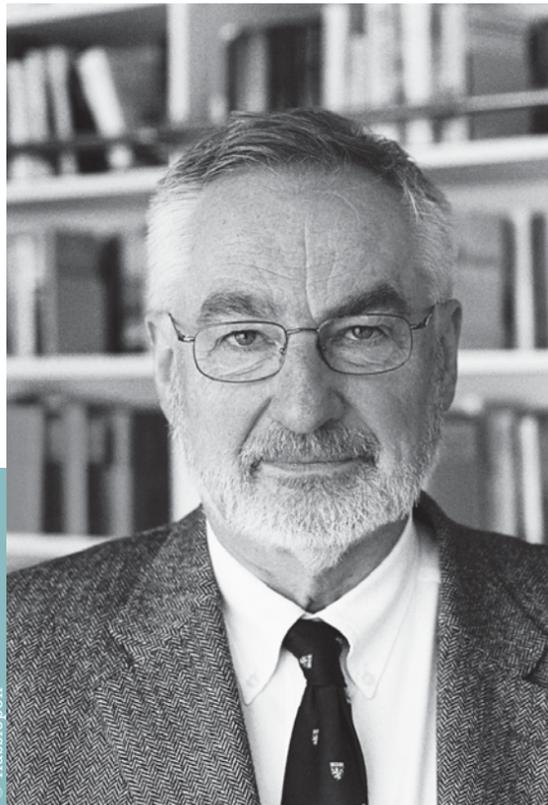
Gehirnforscher wie Ernst Pöppel von der Ludwig-Maximilians-Universität in München haben ebenfalls eine Erklärung für den ganz alltäglichen Missmut – und als Naturwissenschaftler sogar ein wenig Verständnis für die Ursachen solcher Negativkonditionierung: »Die Gehirnforschung sagt, dass Information immer antizipativ verarbeitet wird. Das heißt, wir haben immer Hypothesen über Sachverhalte.«

Blondinen, Säbelzähntiger und Vorurteile

Der Mensch trete mit der Geburt zwar in gewisser Weise offen in die Welt hinein. Er werde dann aber nach bestimmten Lebensmechanismen in einen kulturellen Kontext hineingeprägt – und »dann gilt ganz automatisch nicht mehr das Gesetz der absoluten Wahrheit«. Die kulturelle Prägung, der Kontext also, in dem ein Mensch lebt, bedeutet, dass »alle meine Wahrnehmungs- und Denkprozesse relativer Natur sind«, erklärt Pöppel. Jeder Denkkakt, jede Wahrnehmung sei im Grunde eine Bestätigung oder eine Zurückweisung einer Hypothese, die Menschen haben. Alles, was der Homo sapiens mache, tue er immer »im Rahmen einer Einstellung, einer Erwartung, einer Hypothese«.

Persönliche Einstellung und Erwartungshaltung – das ist denn auch der Schlüssel zum Verständnis von individuellen Konditionierungen, mit denen man sich durch den Tag schleppt. Dieses Verhalten, so vorurteilsbeladen es ist, hat seine Grundlage letztlich im evolutionären Erbe des Menschen, so Pöppel. Wenn nämlich der Steinzeitmensch durch den Busch streifte und sich plötzlich dem Säbelzähntiger gegenüber sah, bekam er es mit der Angst zu tun. Verankert im genetischen Code lief automatisch ein überlebenswichtiges Programm ab, das nach ganz einfachen und vor allem schnellen Lösungen suchte. So läuft auch heute noch der Denkprozess beim Menschen ab. »Es gehört zu unserer genetischen Ausstattung, immer einfachste Begründungen zu haben. Das war in der Menschheitsgeschichte nie anders«, resümiert Pöppel. Die Erklärung für die Existenz von Vorurteilen liegt also unter anderem auch in der Suche nach einfachen Lösungen, um möglichst schnell handeln zu können.

Nun ist eine Blondine kein Säbelzähntiger. Ebenso wenig wie ein Politiker oder ein Manager. Es bestünde also kein Grund, sich dem Zwang auszuliefern, immer schnell urteilen und handeln zu müssen, und dies auf Kosten einer komplexeren Lagebeurteilung. Trotzdem läuft der genetische Code auch heute immer noch wie geschmiert. Denn auch soziale Vorurteile unterliegen solch einem Mechanismus, sind sie doch »Hypothesen über das Verhalten von anderen, die ich habe«, sagt Pöppel. Deshalb sind Manager und Politiker halt so. Und Blondinen sowieso.



© Hasslepen

**»Eine
Komplexitätsreduzierung
ist einer Sache
nie angemessen«**

**Ernst Pöppel
Gehirnforscher an der
Ludwig-Maximilians-
Universität in München**

**Mit diesem Auslegerbaum segelte
Rüdiger Nehberg über den
Atlantik nach Brasilien. Auf dem
Segel weist er auf die
Unterdrückung und Vernichtung
der Ureinwohner hin.**

