

**Zeitschrift:** Schweizer Ingenieur und Architekt  
**Herausgeber:** Verlags-AG der akademischen technischen Vereine  
**Band:** 105 (1987)  
**Heft:** 45

**Artikel:** Rationalisierung durch Computer?: die 10 Gebote zur EDV-Einführung  
**Autor:** Schleuniger, U.  
**DOI:** <https://doi.org/10.5169/seals-76742>

### **Nutzungsbedingungen**

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Zeitschriften und ist nicht verantwortlich für deren Inhalte. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern beziehungsweise den externen Rechteinhabern. [Siehe Rechtliche Hinweise.](#)

### **Conditions d'utilisation**

L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. [Voir Informations légales.](#)

### **Terms of use**

The ETH Library is the provider of the digitised journals. It does not own any copyrights to the journals and is not responsible for their content. The rights usually lie with the publishers or the external rights holders. [See Legal notice.](#)

**Download PDF:** 18.03.2025

**ETH-Bibliothek Zürich, E-Periodica, <https://www.e-periodica.ch>**

# Rationalisierung durch Computer?

## Die 10 Gebote zur EDV-Einführung

**Der Vormarsch des Computers in der Schweiz ist unverkennbar – indes das Angebot nahezu undurchschaubar! In unklaren Situationen ist man dankbar, wenn man sich zur Bewältigung einer Problemsituation an einige wenige, erprobte Regeln halten kann. In diesem Sinne sind die folgenden 10 Gebote zu verstehen:**

Gemäss einer Umfrage der Universität Freiburg entfielen 1985 auf 1000 Einwohner 12 professionell eingesetzte Computer. Die Schweiz nimmt damit im internationalen Vergleich einen Spitzenrang ein.

Heisst dies, dass Computer nun bereits routinemässig beschafft und in Betrieb genommen würden? Dem ist bei weitem nicht so, und manch einem Ratsuchenden, der sich dem Problem der Beschaffung gegenüber sieht, könnten vielleicht die nachfolgenden 10 Gebote eine Hilfe sein:

### **I. Gebot: Zuerst reorganisieren, dann automatisieren**

Erwarten Sie keine Wunder von der EDV! Ein Computer mit noch so raffinierter Software vermag nicht, ein schlecht organisiertes Unternehmen auf Vordermann zu bringen. Zuerst muss das Handssystem entschlackt und auf das Notwendigste reduziert werden, bevor die Inbetriebnahme eines Computers in Betracht gezogen wird.

### **II. Gebot: Mache einen vernünftigen Schlachtplan**

EDV führt sich nicht von selbst ein! Vor allem in der Konzeptphase muss man sich Zeit lassen. Jede Problemstellung lässt sich in kleine, überschaubare Einheiten unterteilen und steht andererseits immer in einem grösseren Umfeld. Gehen Sie unbürokratisch, aber systematisch an die zu lösenden Probleme heran. Seien Sie kritisch, und unterscheiden Sie klar zwischen «Muss»- und «Wäre schön»-Anforderungen. Überlegen Sie sich, welche Personen in Ihrem Betrieb mit welchen Kenntnissen für Vorabklärungen, Einführung und Betrieb zur Verfügung stehen.

Legen Sie selbst einen Kostenrahmen fest. Eine harte Rechnung, die alle Betriebskosten enthält, muss zeigen, ob diese wirklich durch Einsparungen wieder eingebracht werden können.

### **III. Gebot: Im Zweifelsfall für den Bleistift**

Computer können nur Aufgaben lösen, die der Programmierer im Programm bereits gelöst hat. Der Computer kann also weder denken noch die zur Verarbeitung erforderlichen Daten im Betrieb zusammensuchen. Was man nicht mit dem Bleistift lösen kann, kann man auch nicht programmieren. Wenn Sie unsicher sind, dann bleiben Sie beim Bleistift!

### **IV. Gebot: Lassen Sie sich helfen**

Denken Sie daran, dass Sie nicht der erste Unternehmer sind, der EDV einführen will. Schauen Sie, dass Sie jemanden zur Hand haben, der über einschlägige Erfahrung im Umgang mit Computern verfügt.

### **V. Gebot: Hände weg von den «kleinen Programm-Modifikationen»**

Jedes Programm kann angepasst werden. Diskutieren Sie Programmanpassungen auf keinen Fall mit dem Verkäufer, sondern mit demjenigen, der die Änderung dann auch ausführen muss. Bedenken Sie, dass durch Anpassungen Standardprogramme zu Spezialprogrammen werden, die nicht mehr routinemässig gewartet und auf neue Versionen gebracht werden können.

### **VI. Gebot: Glaube nur, was du «anfassen» kannst**

Machen Sie stets umfassende Tests mit eigenen Daten. Verlassen Sie sich nie auf Zusicherungen wie: «Das haben wir schon gemacht.» Beharren Sie auf Ihrer Problemstellung!

### **VII. Gebot: Mache einen Vertrag**

Was im Verkaufsgespräch «selbstverständlich und klar» ist, sollte auch in einen Vertrag aufgenommen werden können. Ist der Lieferant diesbezüglich zurückhaltend, sollte das für Sie ein Alarmzeichen sein. Das Kleingedruck-

te im Standardvertrag ist ein Vorschlag des Lieferanten zu seinen Gunsten. Ändern Sie, bestehen Sie auf schriftlicher Gewährleistung. Die zu erbringenden Leistungen, Liefertermine und Kosten müssen fixiert sein. Es muss eine Regelung gefunden werden, wenn der Lieferant den Vertrag nicht einhält. Die Regelung des OR 107 ff. sichert Sie in diesem Zusammenhang am besten ab. Unterschreiben Sie nie einen Vertrag nach einer Programmvorführung!

### **VIII. Gebot: Sei ein Geschäftsmann und kein Krämer**

Gute Leistungen haben ihren Preis. Anstatt langwierige Preisdiskussionen zu führen, sollten Sie auf klaren Leistungsumschreibungen und einer Vereinbarung über umfangreiche Unterstützungsleistungen bestehen.

Die Qualität einer Lösung wird massgeblich durch die Dauerhaftigkeit bestimmt und heisst hier: seriöser Wartungsdienst für Hard- und Software über die ganze Lebensdauer und Unterstützung im Betrieb. Diese Leistungen haben ihren Preis!

### **IX. Gebot: Hüte deine Daten wie dein Portemonnaie**

Den Zugriff auf die gespeicherten Daten erhalten Sie nur mittels der Programme und einer komplizierten Elektronik. Obwohl die Hardware eine hohe Zuverlässigkeit aufweist, werden immer wieder Situationen auftreten, die zu einer Zerstörung von Daten führen können. Stellen Sie sich vor, was passieren würde, wenn in Ihrem manuellen Betrieb Ihre Geschäftsunterlagen zerstört würden! Hardware kann man ersetzen, Daten nicht. Daten sind Geld! Also schützen Sie sich vor Verlust der unternehmenswichtigen Daten, indem Sie täglich eine Sicherungskopie machen und diese brand- und diebstahlsicher aufbewahren.

### **X. Gebot: Wie man sich bettet, so liegt man**

Jeder Chef hat die Lösung, die er verdient. In Klein- und Mittelunternehmen dürfen Informatikprojekte nicht delegiert werden. Organisieren Sie als Chef selbst! Informatikprojektmanager erfordert viel Zeit und viel Nerven.

U. Schleuniger, St. Gallen