

Maurice de Hond en de achterstand

Vendex steekt miljoenen in marketing homecomputers

Door Bert Lubbers

AMSTERDAM — Deze week vinden 3,5 miljoen Nederlandse gezinnen een 'Computer Wijzer' in hun brievenbus. Het is een kleurige brochure gevuld met alle mogelijke informatie over huis- en hobbycomputers en de daarbij behorende software. Deze actie, die het merendeel van de Nederlandse huisgezinnen zal bereiken, is het resultaat van een initiatief van Vendex International, de moedermaatschappij van Vroom & Dreesmann.

Vendex Software Development staat onder leiding van drs. Maurice de Hond, die bekendheid heeft gekregen door zijn regelmatige politieke peilingen die voor de Vara microfoon openbaar worden gemaakt. Hij is door zijn bureau Inter/View 'uitgeleend' aan Vendex.

Achterstand

Vendex gaat de zaken groots aanpakken. Naast de op grote schaal verspreide brochure gaat Vendex ook massief adverteren, onder meer via twee pagina's in de landelijke dagbladen. "Nederland heeft een dermate grote achterstand op het gebied van computers, daar moet iets aan gebeuren," stelt De

Hond vast. Hij maakt duidelijk dat het vooral de nog steeds heersende vage angst voor de computer is die de Nederlander, en dan met name de jeugdige, een achterstand bezorgd ten opzichte van de Verenigde Staten en Engeland.

De Hond is bepaald geen leek in de automatisering. Hij zegt de ontwikkelingen in de Verenigde Staten nauwlettend en op de voet te volgen. Bovendien doet hij dat al jaren. Bij zijn eigenbureau 'Inter/View' staat, zegt hij, op zo goed als elke werkplek een terminal. Hij volgde al in 1966 een cursus Algol-60 op het Mathematisch Centrum en stond aan de wieg van de Stichting Academisch Rekencentrum Amsterdam, SARA.

Vendex zal midden deze week beginnen met de daadwerkelijke verkoop van microcomputers, maar er is bewust gekozen voor een beperkt aanbod in hardware: slechts de Commodore 64 en de Sinclair ZX Spectrum zullen door de 104 landelijke vestigingen van V&D en Dixon worden gevoerd. Er is echter een veelheid aan educatieve software beschikbaar, en het aanbod zal naar verwachting nog een sterke groei te zien geven.

Overzichtelijk

Het aanbod moet echter overzichtelijk blijven, zegt De Hond. "Je zult bij ons dus geen vijf verschillende schaakprogramma's tegenkomen. Eén is er de beste, en die voeren we. Hoe kunnen we verwachten dat een koper ter plaatse kan constateren welk programma het beste is. Nee, dat doen wij voor hem. Wij kunnen dat zeggen want wij produceren de software niet. Na evaluatie en op grond van bevindingen in het buitenland gaan wij pas over tot het aanbieden van de software."

De Vendex programma's zijn overigens alle vertaald in het Nederlands en niet weinige zijn afkomstig van Nederlandse software-ontwikkelaars. Wat dat betreft is De Hond met een opmerkelijk project bezig. Ieder jaar zullen tien schoolverlaters in de gelegenheid worden gesteld hun talenten als whiz-kid te komen demonstreren binnen de Vendex organisatie. Op de benedenverdieping van het hoofdkantoor in Amsterdam-Buitenveldert is het eerste tental, in leeftijd variërend van vijftien tot twintig jaar, doende de software op z'n deugdelijkheid te testen. Zij zullen in de komende tijd, waarin De Hond hoopt de hard-



Maurice de Hond

ware en software op grote schaal te gaan afzetten, een telefonische hulpdienst gaan bemannen, die dag en nacht, zeven dagen per week bereikbaar zal zijn. Deze service is gratis. Gebruikmakend van een nieuwe service van de PTT, is Vendex in staat de gesprekskosten voor zijn rekening te nemen. □