

Modul (1988)

Göran Grotting

Thank You, Mr. Spock!

Ein Interview mit Sid Samole

Für ihn bedeuten Schachcomputer in erster Linie BUSINESS: Fidelity-Chef Sid Samole (53), war seinerzeit der erste, der einen kommerziellen Schachcomputer für Jedermann auf den Markt brachte. Göran Grotting hat ihn bei der WM für PLY interviewt. Wir bedanken uns bei ihm für die Erlaubnis zum Nachdruck.



Göran Grotting: Erzählen Sie bitte, wie alles angefangen hat!

Sid Samole: Die Firma Fidelity wurde 1959 gegründet und war damals noch in Chicago beheimatet. Anfangs importierten wir Hörgeräte aus Österreich. *(Anm.: Viele Österreicher hatten daher ihre erste Begegnung mit einem Schachcomputer mitten unter den Hörapparaten der Firma Viennatone.)* Ich selbst habe 1968 bei der Firma als Abteilungsleiter begonnen. Wir erzeugten damals auch noch andere medizinische Artikel. 1970 kaufte ich sämtliche Aktien auf und bin seither der Alleininhaber der Firma.

Göran Grotting: Aber wie sind Sie auf den Gedanken gekommen, Schachcomputer zu produzieren?

Sid Samole: Ja, das ist eine lustige Geschichte! Das haben wir eigentlich der Fernsehserie "Raum-schiff Enterprise" zu verdanken. 1976 saß ich zu Hause und schaute mir gerade eine Folge an. Da sah ich Mr. Spock, wie er gegen einen Computer Schach spielte. Das faszinierte mich, und der Gedanke ging mir die ganze Nacht hindurch nicht aus dem Kopf. Am nächsten Morgen diskutierte ich die Sache mit meiner Sekretärin, und sie erzählte mir, daß ihr Boyfriend in seiner Freizeit an einem Schachprogramm arbeite.

Solche Zufälle gibt's im Leben! "Den muß ich sofort sehen!", sagte ich, und so geschah es auch. Es war Ronald Nelson, unser jetziger Hardware-Experte. Ich stellte ihn sofort an, und er schrieb dann alle Schachprogramme für Fidelity bis zu dem Zeitpunkt, wo die Spracklens zu uns stießen. Unseren ersten Schach-computer, den Chess Challenger 1, brachten wir im Januar 77 anlässlich einer Messe heraus. Der Rest ist schon Geschichte!

Göran Grotting: Wie, geht das Geschäft?

Sid Samole: Danke, Fidelity geht es gut. Meine Frau ist sehr zufrieden! Im Jahre 1977, unserem ersten Jahr in der Schachcomputer-Branche, verdoppelte sich unser Umsatz. 1980 setzte Fidelity 40 Millionen Dollar um! Aus geschäftlichen Gründen möchte ich nicht sagen, wie hoch der Umsatz heute ist, aber ich glaube, daß die Schach-computerindustrie nie mehr dieselben Umsätze erzielen wird wie in den Anfangsjahren. Derzeit hat Fidelity in Miami 174 Angestellte.

Göran Grotting: Wieviele Computer hat Fidelity verkauft?

Sid Samole: Wir haben ungefähr 3 Millionen Computer verkauft. Unsere größten Renner waren die älteren Geräte: wir haben z.B. 600.000 Exemplare des Chess Challenger 7 und 500.000 vom Sensory 8 verkauft. Es sind die billigeren Geräte, die den größten Marktanteil haben. Wir glauben, daß wir sowohl bei den billigen als auch bei den teureren Geräten die Nummer 1 auf dem amerikanischen Markt sind. Allerdings wird Saitek da wohl nicht ganz derselben Meinung sein! Mephistos Anteil am amerikanischen Markt ist praktisch gleich null.



Star Trek - Raumschiff Enterprise

Göran Grotting: Können Sie uns etwas über die nächsten Pläne von Fidelity erzählen?

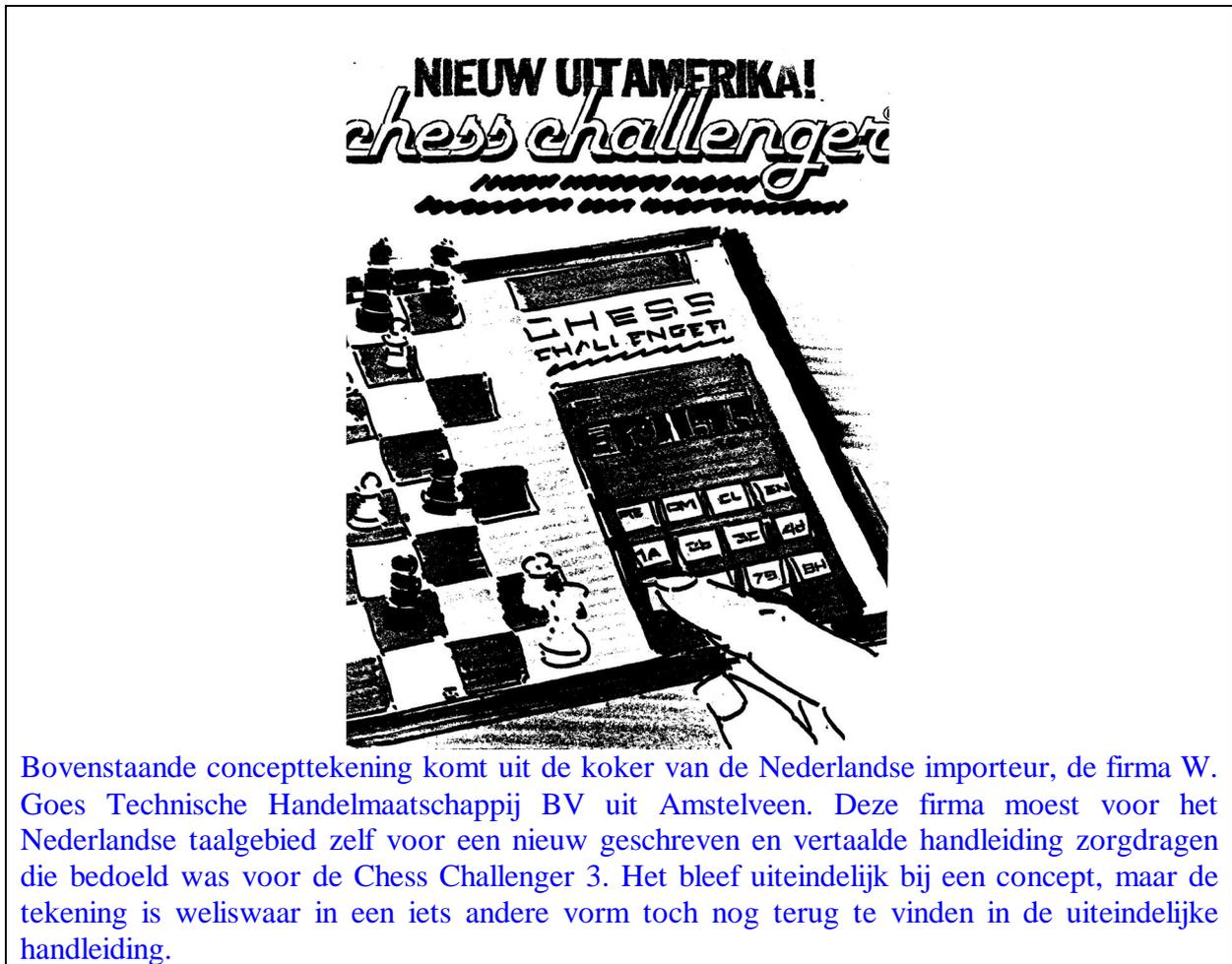
Sid Samole: Sofort nach der WM in Spanien beginnt die Produktion des Mach III und Mach IV. Der Mach III wird in den USA ca. 500 Dollar, der Mach IV ca. 2000 Dollar kosten. Die Produktionskosten des Mach IV sind infolge des 68020-Prozessors und des großen Speichers ziemlich hoch. Aber falls die Preise für Speicher-Chips wieder fallen, könnte der Mach IV in absehbarer Zeit um etwa 1000 Dollar verkauft werden. Wir haben auch die Absicht, den Mach III in einer Holzausführung ähnlich dem Avant Garde herauszubringen. Ich hoffe, daß dieses Modell Anfang 89 auf den Markt kommen wird.

Göran Grotting: Gibt es sonst noch etwas Neues?

Sid Samole: Ich hoffe, daß sich ein alter Traum von mir bald verwirklichen läßt: Ich würde es gerne sehen, wenn alle Besitzer eines älteren Prestige, Elite A/S oder Avant Garde ihre Geräte auf einen Mach III umrüsten könnten! Ich bedauere alle jene, die seinerzeit viel Geld für ihren Computer bezahlt haben und jetzt auf dem alten Programm festsitzen. Technisch ist das sicher machbar, die Frage ist nur, ob es auch wirtschaftlich rentabel ist! Ich hoffe doch.

Göran Grotting: Wäre es nicht interessant, z.B. das Chiptest-Programm anzukaufen und in ein Fidelity-Gehäuse einzubauen?

Sid Samole: Nein, das halte ich nicht für interessant. Wieviele Leute würden so etwas kaufen? Der Preis würde wohl 5.000 bis 10.000 Dollar betragen. Wir halten es für sinnlos, ein Produkt zu erzeugen, von dem nur 50 bis 100 Exemplare verkauft werden. Das wäre dann ja eine Serie, die unsere Techniker in Handarbeit erzeugen müßten! Wir brauchen einen Absatz von mindestens 10.000 Exemplaren, um sie in Serienproduktion herstellen zu können.



Göran Grotting: Glauben Sie, daß die Niederlage bei der WM sich auf Ihren Absatz auswirken wird?

Sid Samole: Das Resultat dieser WM bedeutet für uns in Amerika gar nichts. Für den europäischen Markt ist es aber doch von Bedeutung; da könnte es unseren Ruf negativ beeinflussen. Aber warum sollte sich der amerikanische Konsument dafür interessieren, was sich hier beim Wettkampf von extrem hochgezüchteten Geräten abspielt? Geräte wie die, mit denen wir hier antreten, werden doch erst in vielen Jahren auch im Handel erhältlich sein.

Ich möchte auch darauf hinweisen, daß das Resultat dieser WM von gewissen Manipulationen der Eröffnungsbibliotheken beeinflußt wurde. Ich will damit nicht sagen, daß Mephisto etwas Unerlaubtes getan hat, aber wir fühlen uns "outbooked". Sie waren einfach besser vorbereitet als wir, und ich kann ihnen zu ihrem Erfolg nur gratulieren. Für uns in den USA sind die CRA-Tests wichtiger, bei denen die Computer ein offizielles Rating bekommen. Sie sind außerdem wesentlich billiger als so ein WM-Abenteuer. Ein CRA-Test kostet uns ungefähr 2000 Dollar.

Göran Grotting: Bedeutet denn die Ehre, einen WM-Titel zu erringen, gar nichts für Fidelity?

Sid Samole: Nein, nicht für mich. Ich bin Geschäftsmann und interessiere mich nur für den kommerziellen Aspekt. Aber selbstverständlich bedeutet die Ehre unseren Programmierern viel.

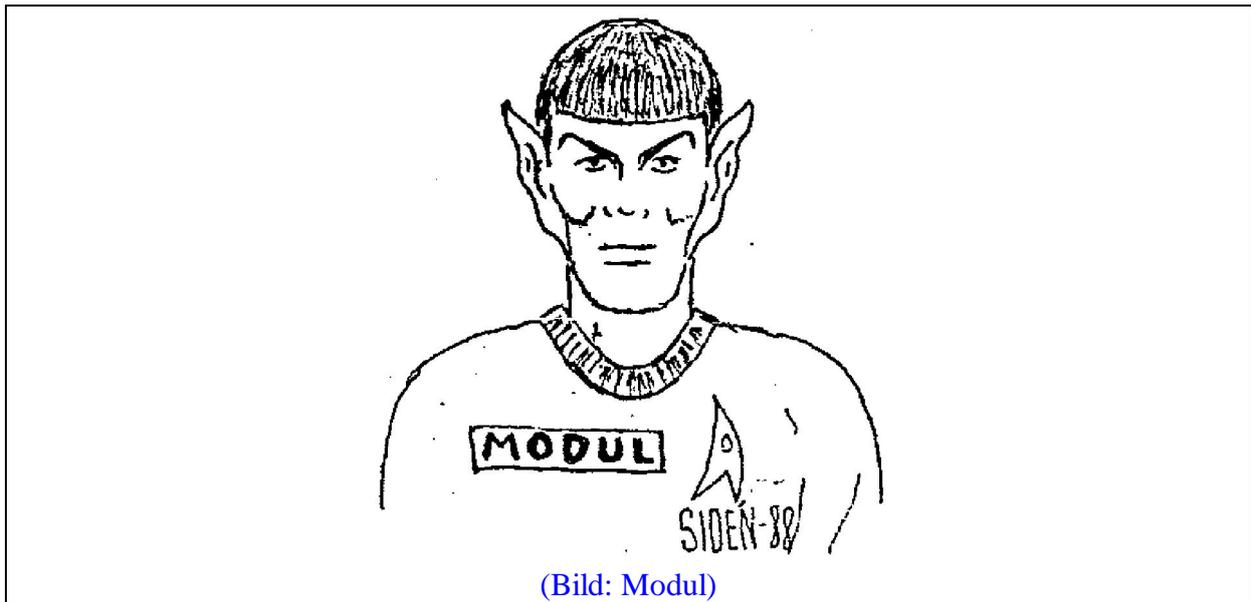
Göran Grotting: Vor einigen Jahren haben Sie gesagt, Fidelity werde versuchen, Weltmeister aller Klassen zu werden. Gilt das noch immer?

Sid Samole: Ja, warum denn nicht? Wir sind jedenfalls keine Junioren mehr! Als ich das sagte, hatte ich ziemlich die Nase voll von all der Aggressivität und dem ständigen Hickhack rund um die Mikro-WM. Da stellte sich heraus, daß wir nur etwa 200 Elo-Punkte hinter dem damaligen Weltmeister Cray Blitz lagen, und unsere Zielsetzung war aus dieser Sicht durchaus realistisch.

Inzwischen haben wir das Meisterniveau erreicht und wahrscheinlich mit Cray Blitz ungefähr gleichgezogen. Aber nun ist Deep Thought aufgetaucht, und wir liegen auf einmal wieder etwa 300 Punkte zurück! Manchmal frage ich mich, wozu diese ständige Weiterentwicklung eigentlich gut sein soll. Schon jetzt kann ja nur ein Bruchteil aller Schachspieler die besten Schachcomputer schlagen. Die meisten werden nicht einmal mit den älteren Modellen fertig!

Göran Grotting: Wie geht es Ihnen selbst beim Spiel gegen die besten Fidelity-Programme?

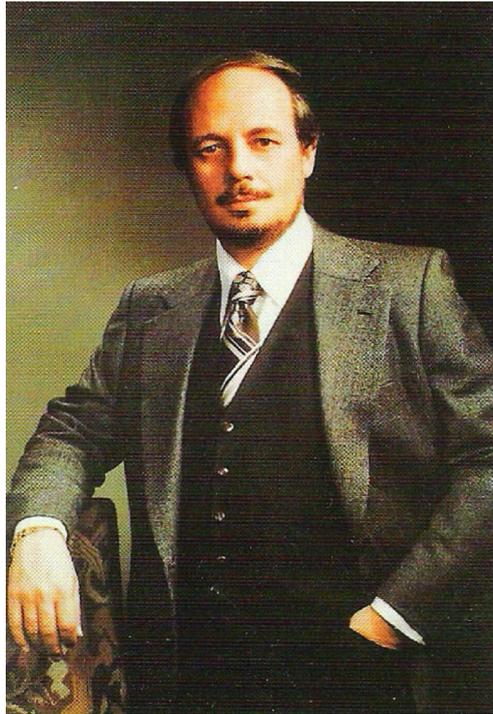
Sid Samole: Mein Gott, ich habe nicht die geringste Chance! Ich kann gar nicht ordentlich Schach spielen. Ich muß ein Rating von etwa 1200 haben.



(Bild: Modul)

Göran Grotting: Glauben Sie, daß ein Schachprogramm irgendwann den Weltmeister schlagen kann?

Sid Samole: Ich glaube, daß es eines Tages so weit sein wird, aber wenn das geschieht, werden die Folgen schrecklich sein: die Menschen werden das Interesse am Schach verlieren! Fidelity hat z.B. ein Othello-Programm herausgebracht, das sogar den amtierenden Weltmeister besiegt hat. Danach war das Programm kaum mehr zu verkaufen! Welcher Mensch will schon andauernd Prügel beziehen... Wenn ein Schachprogramm einmal Weltmeister wird, dann muß Fidelity zusperren!



Sidney Samole (1935 - † July 30, 2000)

In 1976, Sid owned and operated Fidelity Electronics, a hearing-aid manufacturing firm he had built up with contracts from the Veterans Administration. Among its other cutting-edge technology, his firm produced hightech, bio-medical products, such as “myo-electric” hands, prostheses that could actually be controlled by the brain impulses of amputees.

After building three working models and four non-working models, Sid decided to promote his new brainchild at Chicago’s Consumer Electronics Show in January 1977. It was clear that Sid’s, and his chess computer’s, time had come. Under his both imaginative and careful management, Fidelity prospered. Chess computers were hot, and Sid’s keyboard-entry models held the field for a time. He went on to produce computerized bridge, checkers, and othello. He designed and manufactured computerized gin and cribbage, as well as other card games...

Göran Grotting: Vielleicht konzentrieren Sie sich dann wieder auf Hörapparate?

Sid Samole: Den Vertrieb von Hörgeräten haben wir 1985 eingestellt.

*Erwerbsquelle: 12-1988, Modul 4/88, S. 36-38: Göran Grotting: Thank you Mister Spock!
Ein Interview mit Sid Samole. (Leicht bearbeitet durch Hein Veldhuis.)*

Internet

<http://www.youtube.com/watch?v=jMqtVWqYBnU&feature=related>

[The World Chess Hall of Fame & Sidney Samole Chess Museum]