

Mitteilung

Schreibmaschine: Fuß der Buchstaben hier aufsetzen, einzellig schalten →

von MP an Telefonzentrale 27.1.90
 Telefon aufgenommen am _____ um _____
 Name des Anrufers: _____

Ihre Zeichen _____ Ihre Nachricht vom _____ Hausruf _____ Unsere Zeichen _____ Datum _____

Betreff

Telefonvermittlung

Ich bitte um die Vermittlung eines Telefon-
 gesprächs mit der Firma soft-tronik,
 Herrn Burda.

Tel. Berlin (West) 803 45 74 (privat)

Am 27.1. mit Herr Burda gesprochen.
 Umkehrtermin bis 26.1. nicht möglich.
 senden Firmenpostkarte im Umantel MP 4/90. (T. 2.2.90)
 Meldet sich am Donnerstag nach Gespräch
 mit Kitzbischki und Setkowski

(52) Ag 310/86/DDR/B 733 50,0 3026



WOLFGANG BURDA
 Vertrieb

Privat: Waldrebensteig 8 · 1000 Berlin 38 · Tel. (030) 803 45 74
 SOFT-TRONIK GmbH · Heidestraße 52 · 1000 Berlin 21
 Telefon: (030) 394 40 03 / 394 40 61 · Telefax: (030) 394 10 69
 Telex: 30 82 03 SOFTD
 Telex: 265 871 monref G refer to DGS 1844 (England)



WOLFGANG BURDA
 Vertrieb

Privat: Waldrebensteig 8 · 1000 Berlin 38 · Tel. (030) 803 45 74
 SOFT-TRONIK GmbH · Heidestraße 52 · 1000 Berlin 21
 Telefon: (030) 394 43 55 / 394 40 03 · Telefax: (030) 394 10 69
 Telex: 265 871 monref G refer to DGS 1844 (England)

Jan. 90

Mitteilung

Schreibmaschine: Fuß der Buchstaben hier aufsetzen, einzellig schalten ↑

von MP an Telefonzentrale
 Telefon aufgenommen am 30.01.90
 Name des Anrufers: um

Ihre Zeichen Ihre Nachricht vom Hausruf Unsere Zeichen Datum

Betreff

Telefonvermittlung

Ich bitte um die Vermittlung eines Telefongesprächs mit der Firma soft-link, Herrn Baida.

Tel.-Nr. Berlin (West) ~~803 45 74~~
 oder ~~394 43 55~~
 394 4003

Als Rückruf auf FS (inkl. Druckzettel),
 Terminübertragung 31.1.90
 mit Herrn Baida bis 10³⁰

West

JANUAR		Montag	29	Dienstag	30	Mittwoch	31
5. Woche		7				730	
		8				besonders	
		9				D. NSW - Westend	
		10		Hansich		10 ³⁰ Baida	
		11					
		12	VDJ Club in 8 ³⁰				
		13		13 ⁰⁰ D		Vierlektion	
		14		Markt@Technik		Baida	
		15					
		16					
		17				14 ⁰⁰ - Elmütze	
		18					
		19					
		20					
		21					
		22					
		23					
		24					
		25					
		26					
		27					
		28					
		29					
		30					
		31					

JANUAR
 Mo Di Mi Do Fr Sa So
 1 2 3 4 5 6 7
 8 9 10 11 12 13 14
 15 16 17 18 19 20 21
 22 23 24 25 26 27 28
 29 30 31

FEBRUAR
 Mo Di Mi Do Fr Sa So
 1 2 3 4
 5 6 7 8 9 10 11
 12 13 14 15 16 17 18
 19 20 21 22 23 24 25
 26 27 28

Dienstauftrag Nr.: 830 gültig am/vom: 7.2.90
 Name: Weip Vorname: Hans
 PA-Nr.: F0697467 DA-Nr.: A 0675992
 Dienststellung: verantw. Redakteur
 Dienststelle: VEB Verlag Technik
 Abt.: III Ruf-Nr.: 2870371

reist mit öffentl. Verkehrsmittel, Dienst/eigenem Fahrzeug von: Berlin
 nach: Berlin (West) und zurück

Auftrag und Vollmachten:
 Gespräche zur Zusammenarbeit / Anzeigen
 mit den Firmen Mikado und soft-tronik

Die/Der Obengenannte ist berechtigt, folgende Akten und Unterlagen mitzuführen:

1.2.90 Datum
 VEB Verlag Technik
 Oranienburger Straße 13/14
 Postfach 201
 Berlin
 1020
 Unterschrift

ZPD-Nr. 726-006

1020 W Freiberg Ag 307 III/11/10 87 6126 A 20409

Reisekosten- abschlag Nr.:		Name		Personal-Nr.	
Betrag		Betrag in Worten			
sachliche/rechnerische Richtigkeit überprüft und bestätigt		angewiesen		Kostenstelle Soll-Konto Haben-Konto	
Datum	Unterschrift	Datum	Unterschrift		
gezahlt		empfangen		geprüft	
Datum	Unterschrift	Datum	Unterschrift	Datum	Unterschrift



computer · graphic systems · software · peripherals

soft-tronik · Lampka & Osowiecki GmbH
 Heidestraße 52 · 1000 Berlin 21
 Telefon (030) 394 40 61 und 394 40 62
 Telex 265871 monref g (Great Britain)
 refer to dgs 1844
 Fax (030) 394 10 69

Supply is made on the basis of our contract conditions printed on the back of the enclosed copy here of.
 Die Lieferung erfolgt aufgrund unserer umseitig abgedruckten Vertragsbedingungen.

Versandanschrift/Ship—to—address

LIEFERSCHEIN/ RECHNUNG
 VEB VERLAG TECHNIK
 HERR WEIß MF
 ORANIENBURGER STR. 13/14
 BERLIN 1020 DDR

VEB VERLAG TECHNIK

Ihre Auftrags-Nr./Your Order No.

Rechnungs-Nr./Invoice-No.

Datum/Date

Kunden-Nr./Customer-No.

08.05.90

7850

Pos. Item	Artikelbezeichnung Description	Bestellmenge Qty. ordered	Liefermenge Qty. shipped	Einzelpreis Unit price	Netto-Warenwert Net amount	
1	MS001 Mouse	1	1	55.00	55.00	
2	TS533 SL 532 Seikosha SL-532 color	1	1	36.00	36.00	
3	SP532 SL-532 Color Matrixprinter	1	1	2600.00	2600.00	
Lieferung erfolgt als Ausgleich für Zeitungsartikel						
					2691.00	
<p><i>Lieferung erfolgt Kostpreis</i></p> <p><i>Wolfgang Gunda</i> 9-5-90</p> <p>9.5.90 empfangen <i>Carl</i></p>						
Warenwert Goods value		Porto/Fracht Postage/Freight	Zwischensumme Subtotal	MwSt. % Vat. %	Mehrwertsteuer Value-Added Tax	Rechnungsbetrag DM Total invoice amount
2691.00		0.00	2691.00	14	376.74	3067.74

Bankverbindung: Berliner Commerzbank AG
 Konto-Nr. 590800900 (Kto.-DM)
 Konto-Nr. 590800901 (Kto.-\$)
 (BLZ 1004000)

Berliner Bank AG
 Konto-Nr. 9908646800 (Kto.-DM)
 Konto-Nr. 9908646801 (Kto.-\$)
 (BLZ 1002000)

Geschäftsführer:
 M. Lampka und W. Osowiecki
 Handelsregister Berlin West
 HRB 28879

Wir danken für Ihren Auftrag, den wir zu unseren Geschäftsbedingungen ausführen.

SOFT-TRONIK GmbH
1000 Berlin 21 - Heidestraße 52
Tel. (030) 394 40 03 - Fax. (030) 394 10 69
Tx. 17 30 82 03 softd d



Abteilung Service
Leiter: Roman Chmielowiec
Tel. App. 32

Service vor Ort

Auftrag Nr. 040391-15

Auftraggeber: Herr. BURDA
Endkunde: VERLAG TECHNIK GmbH
Adresse: Oranienburger Str. 13/14
0-1020 Berlin
Tel.: 0372-2870-0
Ansprechpartner: Frau Hannelore Kulik
Besuch am: 5.03.1991 um: 10⁰⁰

Problembeschreibung: Seihasha 532 ist beim Drucken aus dem Betrieb ausgefallen. Nach dem Ein- und Ausschalten blinkt nun die Taste "Alert".

Lösung: Druckerentwässerung (Werkstatt)

Dienstleistungen:

DI001	Hardwareinstallation etc. im Haus	Std.	_____	total	_____
DI002	Hardwareinstallation etc. vor Ort	Std.	<u>125</u>	total	_____
DI003	Softwareinstallation im Haus	Std.	_____	total	_____
DI004	Softwareinstallation vor Ort	Std.	_____	total	_____
KV001	Fahrkostenpauschale für An- und Abfahrt innerhalb Berlin				_____
KV002	Fahrzeitkosten außerhalb Berlin	Std.	_____	total	_____
KV003	Kostenvoranschlagpauschale				_____
BG001	Bearbeitungspauschale bei Ersatzteilbestellung				_____
Wartezeit:		Std.	_____	total	_____
Material:	_____				

Gesamt: _____

SOFT-TRONIK
Service

Techniker P.R.F.

Datum 05.03.91

Bestätigung durch Kunden [Signature]



soft-tronik

Technology Group

M 715/90

12.6.90

computer · graphic systems · software · peripherals

soft-tronik · Lampka & Osowiecki GmbH
 Heidestraße 52 · 1000 Berlin 21
 Telefon (030) 394 40 61 und 394 40 62
 Telex 265871 monref g (Great Britain)
 refer to dgs 1844
 Fax (030) 394 10 69

Supply is made on the basis of our contract conditions printed on the back of the enclosed copy here of.
 Die Lieferung erfolgt aufgrund unserer umseitig abgedruckten Vertragsbedingungen.

Versandanschrift/Ship—to—address

LIEFERSCHEIN/RECHNUNG

VERLAG TECHNIK
 REDAKTION MP
 HERRN WEIß
 ORANIENBURGER STR. 13
 1020 BERLIN

Ihre Auftrags-Nr./Your Order No.

Rechnungs-Nr./Invoice-No.

Datum/Date

Kunden-Nr./Customer-No.

25.05.90

Pos. Item	Artikelbezeichnung Description	Bestellmenge Qty. ordered	Liefermenge Qty. shipped	Einzelpreis Unit price	Netto-Warenwert Net amount		
1	Zur Unterstützung der Arbeit	1	1	0.00	0.00		
2	der Redaktion der MP stellen	1	1	0.00	0.00		
3	wir <u>kostenfrei</u> zur Verfügung:	1	1	0.00	0.00		
4		1	1	0.00	0.00		
5	CANON Kopierer 1215	1	1	3400.00	3400.00		
6	SP532 SL-532 Color Matrixprinter	1	1	2600.00	2600.00		
7	MS001 Mouse	1	1	50.00	50.00		
8	TS532 SL 532 Seikosha SL-532	1	1	23.00	23.00		
					6073.00		
Warenwert Goods value		Porto/Fracht Postage/Freight		Zwischensumme Subtotal	MwSt. % Vat. %	Mehrwertsteuer Value-Added Tax	Rechnungsbetrag DM Total invoice amount
6073.00		0.00		6073.00	14	850.22	6923.22

Bankverbindung: Berliner Commerzbank AG
 Konto-Nr. 590800900 (Kto.-DM)
 Konto-Nr. 590800901 (Kto.-S)
 (BLZ 100 400 00)

Berliner Bank AG
 Konto-Nr. 9908646800 (Kto.-DM)
 Konto-Nr. 9908646801 (Kto.-S)
 (BLZ 100 200 00)

Geschäftsführer:
 M. Lampka und W. Osowiecki
 Handelsregister Berlin West
 HRB 26879

Wir danken für Ihren Auftrag, den wir zu unseren Geschäftsbedingungen ausführen.

Handelspartner stellen sich vor

Unter dieser Überschrift wollen wir westlichen Firmen die Möglichkeit geben, potentielle DDR-Kunden oder -Partner über das Leistungsangebot im Computersektor zu informieren.

Das wird für so manchen von Ihnen von Interesse sein – schließlich schaffen die neuen Bedingungen in der DDR nicht nur bessere Möglichkeiten, sondern auch Notwendigkeiten, sich über ausländische Handelspartner zu informie-

ren. Dazu wollen wir zumindest in der Anfangsphase der neuen deutsch-deutschen Beziehungen unseren Beitrag leisten. Einen Anfang haben wir mit unserer Kontaktbörse im Märzheft bereits gemacht, nach den Firmenporträts wird die Zukunft dann aufgrund der Vielzahl der Handelspartner sicherlich bei kommerziellen Anzeigen liegen müssen.

Red. MP

SOFT-TRONIK

Ein Computerhandelshaus, seine Produkte und Leistungen

Das Unternehmen wurde 1985 von den beiden Inhabern und Geschäftsführern gegründet; in den letzten Jahren ist die Firma kontinuierlich gewachsen, 1989 wurde ein zweistelliger Millionenumsatz erzielt. Unsere Märkte liegen im In- und Ausland, vor allem auch in den RGW-Ländern. Als Hersteller produzieren und vertreiben wir den Soft-Tronik-PC, unser eigenes Produkt. Die Komponenten werden aus Fernost importiert und hier zusammengebaut.

Als Distributor, d. h. als Großhändler, der das alleinige Vertriebsrecht für Händler und Endkunden in einem definierten Gebiet hat, vertreten wir die japanischen Hersteller Seikosha und Mitsubishi. Seikosha ist in der DDR nicht unbekannt, die Drucker findet man in den Intershops. Mitsubishi ist ein Hersteller von Computerperipherie, Monitoren und anderen Komponenten und gehört zu den weltweit größten Lieferanten. Darüber hinaus vertreiben wir Soft- und Hardwareprodukte aller namhaften internationalen Hersteller, wobei wir erhebliche Umsätze mit Netzwerkprodukten machen. Wir beschäftigen heute 30 Mitarbeiter – mit steigender Tendenz. Diese sind tätig im Bereich Technischer Service, zu dem der Kundendienst und das Lager gehören, hier arbeiten etwa 13 Mitarbeiter. In der Systemunterstützung und der Software sind 6 Personen beschäftigt, dann haben wir den Vertrieb mit 6 Mitarbeitern und schließlich die Administration und die Buchhaltung. Die Mitarbeiter unserer Auslandsniederlassungen haben wir hier nicht gerechnet. Wir erbringen also alle die Leistungen rund um den Computer, die unsere Kunden von uns erwarten. Das beginnt bei der Beratung und hört bei der Schulung und der Betreuung der eingesetzten Systeme auf.

Der DDR-Markt – Risiken und Chancen

Natürlich wissen wir, daß auch auf dem Gebiet der Computertechnologie in der DDR ein gewaltiger Nachfragebedarf besteht. Als Distributor von Seikosha und Mitsubishi werden wir auch die DDR betreuen, d. h. Servicestützpunkte und Niederlassungen errichten. Wir haben dies schon mit Erfolg u. a. in der Republik Polen getan und sind auch in Moskau und Leningrad mit Serviceneiederlassungen vertreten. Wir suchen die Zusammenarbeit mit kompetenten DDR-Partnern, führen auch schon erfolgversprechende Verhandlungen, sind aber an weiteren Kontakten interessiert. Das soll recht schnell, also in aller nächster Zukunft, geschehen.

Zur Zeit, d. h. im Februar, haben wir die devisa- und zollrechtlichen Regelungen des Interzonenhandels, an die wir uns zu halten haben, ebenso wie die Einschränkungen durch die COCOM-Liste. Aber, wir alle wissen es, so wird es nicht bleiben. Wir denken, daß wir unsere Kunden in der DDR bald ohne größere Probleme bedienen können, sonst hätten wir uns sicher nicht für den Eintritt in den DDR-Markt entschieden.

Überlegungen zu Vertrieb und Marketing

Wir entwickeln gegenwärtig ein Vertriebskonzept mit unseren Lieferanten; wichtig ist, daß die örtlichen Partner ganz eng eingebunden und natürlich stark unterstützt werden. Unsere Kunden werden wir vorwiegend bei kleinen und mittleren Betrieben suchen, besonders auch bei den neu entstehenden privaten Gewerbebetrieben und Freiberuflern. Einige Produkte sind sicher ebenso für große Betriebe interessant, man muß sehen, wie sich die wirtschaftliche Infrastruktur in der DDR entwickelt. Unser Konzept sieht jedenfalls eine intensive Bearbeitung des Marktes vor, was bedeutet, daß wir auch zu gegebener Zeit eine eigene Firma gründen wollen, an der sich z. B. Partner aus der DDR beteiligen können.

Einige Soft-Tronik-Produkte vorgestellt

Wir haben vor etwa 2 Jahren entschieden, nicht fertige PCs zu importieren, sogenannte No-names; einmal, um einen durchgehend hohen Qualitätsstandard sicherzustellen, zum anderen, um gefährliche Abhängigkeiten zu vermeiden. Die Qualitäts-Komponenten beziehen wir von leistungsfähigen Herstellern, z. B. Mainboards von Sertek, Laufwerke (Floppies und Festplatten) u. a. von Mitsubishi und NEC, Monitore von ADI und Mitsubishi, Cherry-Tastaturen, um nur einige zu nennen, und assemblieren diese Teile dann mit den entsprechenden Gehäusen zu den bestellten XT's oder AT's. Entscheidend ist, daß wir die Qualitätssicherung selbst in der Hand haben und durch umfangreiche Burn-in-Tests sicherstellen, daß der Kunde ein gutes Produkt erhält. Zur Zeit sind gerade die ersten 486er im Test. Unsere Preisliste umfaßt etwa 20 Standardkonfigurationen, die wiederum individuell den Kundenwünschen angepaßt werden können. Dazu kommen dann die verschiedenen Monitore und Drucker, je nach Anwendung.

Beratung des Kunden

Anhand der Problembeschreibung und des Mengengerüsts, wir gehen jetzt mal von Betrieben aus, erarbei-

ten unsere Mitarbeiter einen Vorschlag mit eigenem Angebot. Natürlich ist auch eine Demonstration der Hard- und Software möglich. Wichtig ist, daß der Kunde eine klare Problembeschreibung mit möglichst genauen Daten hat. Er sollte die Aufgaben präzise formulieren. Auch nach der Installation braucht der Kunde noch unsere Unterstützung. Diese erhält er über eine Schulung und die Einweisung in die Bedienung des Systems. Da gibt es, je nach Komplexität des gesamten Systems, verschiedene Möglichkeiten. Entscheidend ist: Der Kunde wird nach dem Kauf nicht allein gelassen.

Seikosha und Mitsubishi ein umfangreiches Angebot an Druckern und Peripherie

Seikosha ist, wie übrigens auch Epson, ein Unternehmen der Seiko-Gruppe, eines großen und traditionsreichen japanischen Herstellers. Die Produktpalette reicht vom preiswerten Matrixdrucker (9 oder 24 Nadeln) über den 18-Nadel-Hochgeschwindigkeitsdrucker mit 800 Zeichen/s bis zum Seitendrucker in LED-Technologie. Wichtig ist, daß Seikosha eine Fertigung in der Bundesrepublik aufgebaut hat, was natürlich große Vorteile für die Kunden bringt. Die Geräte sind kaum störanfällig, man kann praktisch jedes Textproblem optimal mit einem der Seikosha-Modelle lösen. Wir haben auch Tintenstrahl- und Laserdrucker von Hewlett-Packard im Programm, um Kundenwünsche erfüllen zu können. Im Plotterbereich führen wir Systeme von Roland und Calcomp, beide kompetente Hersteller dieser Produkte. Kommen wir zu Mitsubishi. Dieser

Hersteller bietet ein umfangreiches Programm an Monitoren, von Standardmodellen bis zu hochauflösenden Colorgeräten mit einer Bildschirmgröße bis zu 37 Zoll. Diese Produkte werden häufig im CAD/CAM-Bereich eingesetzt. Im Scannerbereich ist der Handheldscanner interessant, der bis A4 mit hoher Auflösung und 16 Graustufen scannen kann. Bei den Druckern hat sich Mitsubishi auf Farbdrucker in Thermotransfertechnologie spezialisiert. Bis zu 4096 Farben können in bestechender Qualität wiedergegeben werden; Einsatzgebiete liegen im CAD/CAM-Bereich und in der Präsentationsgrafik. Neben den Ein-/Ausgabenmedien ist das „zweite Standbein“ von Mitsubishi der Bereich der Speichermedien. Die Floppy- und Festplattenlaufwerke in 5,25 oder 3,5 Zoll gehören nach den branchenüblichen Benchmarktests zu den stabilsten und fehlerärmsten aller vergleichbaren Laufwerke. Lieferbar sind die Komponenten in verschiedenen Speicherkapazitäten. Wir verwenden diese Laufwerke übrigens in unseren eigenen PCs. Dann sind noch die sogenannten Optical Discs aufzuführen, die künftig mit ihren gigantischen Speichervolumen, z. Zt. etwa 600 Gigabyte, für besonders speicherintensive Anwendungen eingesetzt werden. Das ist ein grober Überblick über unsere heutige Angebotspalette, die natürlich je nach Kundenanforderungen erweitert werden kann. Wir sind jedenfalls darauf vorbereitet und zuversichtlich, gemeinsam mit unseren regionalen Partnern ein ebenso kompetenter und zuverlässiger Lieferant in der DDR zu werden.



soft-tronik
creative computer technology

Soft-Tronik GmbH

Geschäftsführer: Herr Lampka, Herr Osowiecki
Vertriebsleiter Inland: Herr Burda

Heidestr. 52
D-1000 Berlin 21
Tel. 394 40 03, 394 40 61
Telex: 17 308 203 SOFD, Telefax: 394 10 69