

einladung

MD 735/91

11.4.91

sehr geehrte damen und herren,

der markt der informationstechnologie in den neuen bundeslaendern formiert sich neu. waehrend die koelner bull ag hier ihr partnerschaftskonzept bereits erfolgreich in 73 kommunen und staedten umsetzen konnte, befindet sich das netz der mittelstaendischen partner fuer edv-anwendungen in industrie und handel sowie bei kleinbetrieben und freiberuflern noch im aufbau. da gerade der mittelstand eine sehr bedeutende rolle im wirtschaftsaufbau spielt, ist die zusammenarbeit mit dieser zielgruppe fuer bull sehr wichtig.

um ihnen dazustellen, welche partner wir bereits gewonnen haben und welche joint-ventures wir noch suchen, laden wir sie herzlich ein zu einem

pressegessaech mit didier ruffat, praesident von bull europe, und werner brockhagen, vorstandsvorsitzender der bull ag,

am dienstag, den 23. april 1991

von 15.00 bis 16.00 uhr anschl. cocktail/imbiss

im bristol-hotel kempinski  
kurfuerstendamm 27  
1000 berlin 15

neben der vorstellung der unternehmensstrategie in ostdeutschland und -europa stehen ihnen anschliessend auch gespraechspartner fuer einzelgespraechе zur verfuegung.

wir freuen uns auf ihr kommen und bitten um bestaetigung bis

mittwoch, den 17. april 1991, per

telex 887970

fax 02203-305 1814

oder telefon 02203-305 1235

mit freundlichen gruessen

bull ag, koeln

presseabteilung

++++

u

887970 hbv d

112228 techn dd

17.4.91

Anfrage von Herrn Steinhilber, angesetzt

# Presse-Information

22/91 - 23. April 1991

Worldwide  
Information  
Systems



Verdopplung gegenüber 1990 angestrebt:

## **Bull AG mit positiver Auftragsentwicklung in neuen Bundesländern**

Berlin - Die Kölner Bull AG, deutsche Gesellschaft der Computergruppe Bull, erwartet für 1991 in den neuen Bundesländern eine Verdopplung des Auftragsvolumens gegenüber dem Vorjahr auf 50 Millionen DM. Im Mittelpunkt der Aktivitäten stehen informationstechnische Lösungen und Dienstleistungen, die direkt durch Bull-Mitarbeiter oder in Zusammenarbeit mit Partnern erbracht werden. Zu diesem Zweck werde das Unternehmen, so der Vorstandsvorsitzende Werner Brockhagen vor der Presse in Berlin, zusätzliche Servicestützpunkte und Schulungszentren einrichten sowie die partnerschaftliche Zusammenarbeit mit Systemhäusern auf eine noch breitere Basis stellen.

### **Marktführer bei autonomen Kommunal-Anwendungen**

Wie Brockhagen weiter mitteilte, lag der Auftragsbestand aus den neuen Bundesländern nach den drei ersten Monaten dieses Jahres bereits bei 12 Millionen DM, so daß das Ziel einer Verdopplung in 1991 ein gutes Stück näher gerückt sei.

Schwerpunkte der Bull-Aktivitäten liegen in den Marktsegmenten der öffentlichen Verwaltung, des Handels und der Industrie. Herausragend ist hier das Behörden-geschäft. Mit insgesamt 73 Städten, Gemeinden und Landkreisen, die als Anwender kommunaler Informationstechnik von Bull gewonnen wurden, hat das Unternehmen in den neuen Ländern die Marktführerschaft bei autonomen EDV-Lösungen übernommen. Erst kürzlich entschied sich die thüringische Universitätsstadt Jena für die Kommunal-Lösung von Bull, um die Dienstleistung für ihre Bürger zu verbessern und die Aufgaben der Wirtschaftsförderung bzw. der Ansiedelung neuer

.../

Gewerbe im Stadtgebiet intensiver wahrnehmen zu können. Zuvor hatten in der Wirtschaftsregion Sachsen/Thüringen bereits Städte wie Erfurt, Gera und Chemnitz ihre Entscheidung für die Informationstechnik von Bull getroffen.

In den Bereichen Industrie und Handel zählen inzwischen Unternehmen wie die Verpackungsmaschinen GmbH in Dresden sowie die Gerätewerk GmbH und die Großhandelsgesellschaft in Chemnitz zum Bull-Kundenkreis.

### **Berlin als Drehscheibe für neue Aktivitäten**

Die neuen Bundesländer gehören seit 1990 zum Aktionsradius der Bull AG, Köln. Im Hinblick auf die erweiterten Aktivitäten wurden in Berlin eine Bull-Hauptgeschäftsstelle (Keithstraße 2-4) und zusätzliche Büros in Leipzig (Brühl 76) eingerichtet. Hinzu kommt eine Geschäftsstelle in Erfurt. Beratung und Service sollen auf diese Weise kundennah sichergestellt sein.

Im Oktober vergangenen Jahres nahm außerdem das Bull-Systemhaus Dresden GmbH (Grunaer Straße 2), eine hundertprozentige Tochtergesellschaft der Bull AG, Köln, seine Arbeit auf. Das Angebot dieses Unternehmens konzentriert sich auf informationstechnische Gesamtlösungen einschließlich aller dazugehörigen Teilleistungen wie Beratung, Einführung und Schulung. Hauptzielgruppen sind mittelständische Fertigungsbetriebe, denen ein komplettes Angebot an Lösungen unterbreitet wird. Dieses reicht z.B. von der Personalabrechnung über die Materialwirtschaft bis hin zu Produktionsplanungs-Programmen inklusive CAD. Ein weiterer Schwerpunkt des Systemhauses liegt auf technischen Kommunalapplikationen, Umwelt- und Infrastrukturprojekten sowie der Verkabelungs- und Automatisierungstechnik.

Im Rahmen des Berliner Pressegespräches äußerte Brockhagen die Erwartung, daß die Summe der ergriffenen und geplanten Maßnahmen in den neuen Bundesländern dazu beitragen wird, weitere Brücken auch in die Märkte Osteuropas zu schlagen.

### **Partnerschaften für Komplettlösungen**

Eine führende Position strebt die Bull AG bundesweit bei partnerschaftlichen Komplettlösungsangeboten auf Basis offener Systeme an. Bis Ende 1992, so Brockhagen, soll rund ein Drittel des Umsatzes (1990: rund 600 Millionen DM) mit diesem Geschäft erzielt werden. Um den jeweiligen Kundenwünschen gerecht zu werden, arbeitet Bull mit kompetenten Partnern - auch auf regionaler Ebene - zusammen. Hierzu gehören Beratungsunternehmen, Softwarehäuser, Wiederverkäufer und Hersteller spezieller Hardware.

Die Lösungsorientierung und Intensivierung der Zusammenarbeit mit kompetenten Partnern spiegeln sich auch in der Tatsache wider, daß dem indirekten (Partner-) Vertrieb in der neuen Organisation der Bull AG seit Anfang dieses Jahres ein eigener Geschäftsbereich eingeräumt wurde. Brockhagen: "Zusammen mit Partnern werden wir auch in den neuen Bundesländern unsere Kompetenz als Systemintegrator künftig noch klarer verdeutlichen. Dabei ist es gleichgültig, ob es sich um die Verkabelung von Verwaltungsgebäuden oder um individuelle Komplettlösungen mit Netzwerken und Datenbanken handelt." Im Vordergrund stehen jedoch Anwendungen für die Mittelständische Wirtschaft bzw. für definierte Branchen oder Teillösungen, die sich in Gesamtkonzepte wie CIM (Computergestützte Fertigung) integrieren lassen.

### **Gemeinsam zum Markterfolg**

Ein weitreichendes Partner-Support-Programm führt die Bull-Vertriebspartner systematisch zu mehr Erfolg. Es ist bausteinartig aufgebaut und unterstützt alle Geschäftsaktivitäten der Vertriebspartner, d.h. Vertrieb, Marketing, Personalwesen, Finanzen, Service, Schulung und Organisationsberatung.

Im Kundendienstbereich haben Vertriebspartner den Hintergrund der gesamten Serviceorganisation von Bull. Sie ermöglicht u.a. schnelle und genaue System-Diagnosen sowie kurze Reaktionszeiten im Hardware- und Systemsoftwarebereich, bzw. entsprechendes Intensivtraining, falls erwünscht.

Im Bereich "Marketing" beginnt die Unterstützung mit der Analyse des Marktpotentials und reicht bis hin zu einer gemeinsam entwickelten Strategie. Das Angebot umfaßt auch die Einbindung von Softwarelösungen der Vertriebspartner in das Bull-Marketingportfolio, wodurch den Partnern interessante Multiplikationsmöglichkeiten eröffnet werden.

Zum Spektrum der kooperativen Maßnahmen gehören der Marketing-Support bei Werbung und PR, Mailings, Informationsveranstaltungen, Seminaren und Messen sowie die aktive Unterstützung durch Bull bei der Erstellung von Imagebroschüren, Softwarekatalogen und Verkaufshilfen.

## ISDN eröffnet neue Möglichkeiten des Lernens

Auf der diesjährigen CeBIT stellte die Berliner CONDAT GmbH ein Lernsystem vor, das in einem Kooperationsprojekt mit der Deutschen Bundespost TELEKOM entwickelt wurde. Das neue System ermöglicht unter Verwendung von ISDN interaktiven Fernunterricht in der beruflichen Weiterbildung.

Es besteht aus einem Tutor-Arbeitsplatz und mehreren Lernplätzen, die über ISDN miteinander kommunizieren können. Die Lernplätze befinden sich entweder im Schulungsraum eines Unternehmens oder in den Arbeitsräumen der zu schulenden Mitarbeiter.

Für den Lernplatz beziehungsweise Tutor-Arbeitsplatz werden ein IBM-kompatibler PC mit ISDN-Adapterkarte sowie ein ISDN-Komforttelefon benötigt. Eine zukünftige Erweiterung durch ein Bildtelefon ist möglich. Um den Lernbedürfnissen optimal zu entsprechen, muß das System außerdem über eine funktionsfähige und nutzergerechte Kommunikations-, Bedienungs- und Anwendungssoftware verfügen.

Nach Aussagen des Herstellers läßt sich das Lernsystem mit serienmäßigen, entsprechend konfigurierten Hardware-Standardkomponenten kurzfristig realisieren. Die Einführung beim Anwender sei demnach mit nur geringem Aufwand verbunden. Beispielsweise sei auch eine Sonderverkabelung nicht erforderlich, es werden lediglich Funktionen von Telekommunikationsanlagen und ISDN-Steckdosen genutzt.

Als Anwender kommen vor allem die Unternehmen in Betracht, die ISDN für die Bürokommunikation einsetzen oder dies beabsichtigen sowie diejenigen, bei denen ein konkreter Trainingsbedarf vorliegt und Interesse an neuen Formen des technisch unterstützten Lernens besteht.

## Bull mit Osteuropageschäft zufrieden

Zufrieden mit dem Verlauf der Auftragsentwicklung in Osteuropa zeigten sich auf einer Pressekonferenz Vertreter aus dem Management von Bull. Als Veranstaltungsort war übrigens Berlin gewählt worden, da die Stadt »Symbol für die Integration zwischen West- und Ost-Europa« sei; und als Termin der 23. April — just der Tag, an dem sich Bundeskanzler Kohl für Berlin als Regierungssitz aussprach. Das Unternehmen Bull kann auf jahrzehntelange Erfahrungen in Osteuropa zurück-

blicken — vor allem in Polen, Ungarn und der CSFR — und betrachtet sich in dieser Region bereits als fest verwurzelt. Die Anwendungsschwerpunkte liegen traditionell im öffentlichen Bereich, bei Banken u.ä. An erster Stelle stehen hier Unix-Konfigurationen, nun jedoch schon gefolgt von PC-Lösungen und danach erst die »nichtoffenen« Systeme.

Die bereits erwähnte Ost-West-Integration war für Bull Anlaß zu einer Umgruppierung des Unternehmens. So ist für den deutschsprachigen Raum — und damit nun auch für die neuen deutschen Bundesländer — die deutsche Bull AG in Köln zuständig. Wie dessen Vorstandsvorsitzender Werner Brochhausen feststellte, konnte in der Ex-DDR 1990 bereits ein Auftragsvolumen von 25 Millionen DM verbucht werden, für 1991 sei eine Verdopplung vorgesehen. Herausragend

sei hier das Behördengeschäft, so daß man sich bei den autonomen Kommunalösungen bereits als Marktführer sehe. Weiter ausgebaut werden soll der indirekte Vertrieb über den Fachhandel, der bei Bull bisher so nicht üblich war. Das gilt vor allem für die PCs, deren Hersteller Zenith, als selbständiger Unternehmensbereich von Bull, ist. Hierfür gibt es bereits 30 Vertriebspartner in den neuen Bundesländern. Angeboten werden alle Produkte der Zenith data systems GmbH (ZDS), wobei es keine Unterschiede in der Preisgestaltung geben soll. Übrigens ergänzte die Firma kürzlich ihre Produktpalette der Laptops: Ende Mai wurden mehrere Modelle angekündigt, die unter anderem auch die neuen Intel-Prozessoren 386SL und 486SX nutzen, so der Mastersport 386SL und der Supersport 486SX. Mehr darüber im nächsten Heft.

## Digital im Markt der neuen Bundesländer

Beim Absatz in den neuen Bundesländern fährt Digital gegenwärtig »unter vollen Segeln«. Mit zwei Geschäftsstellen in Berlin und Dresden, rund 150 Mitarbeitern und einem Umsatz von etwa 120 Millionen Mark im laufenden Geschäftsjahr (zum 30.6.1991) in den ostdeutschen Bundesländern hat sich Digital nach eigener Einschätzung bereits eine hervorragende Ausgangsposition geschaffen. Als erste Schritte in die neuen Märkte wurden für den Vertrieb von Gesamtlösungen und die Schulung Kooperationsverträge mit den beiden aus der Robotron-Entflechtung entstandenen Unternehmen Integrierte Informations Systeme GmbH (I<sup>2</sup>S), Dresden, und Computer Vertriebs Union Berlin GmbH (CVU) abgeschlossen. Die gesamte neu ins Programm genommene PC-Linie wird Digital in Zusammenarbeit mit dem Distributor DNS-Softsel in den neuen Bundesländern über ein Netz von 25 bis 30 Fachhändlern vertreiben. Als Vorteil erweist sich, daß man auf einer Basis von ca. 2000 bis 3000 Computersystemen, die auf Digital-Technik beruhen, aufbauen kann. So kann Digital für das kommende Geschäftsjahr einen Umsatz in den neuen Bundesländern von etwa 200 Millionen Mark anpeilen.

## ANT Nachrichtentechnik fertigt in Sachsen

Eine der wenigen westdeutschen Firmen, die die neuen Bundesländer nicht nur als Absatzmarkt sehen, sondern auch als Produktionsstandort, scheint die Bosch-Tochterfirma ANT zu sein. Die ANT Nachrichtentechnik Radeberg GmbH, eine im Dezember 1990 gegründete Tochtergesellschaft der ANT Nachrichtentechnik GmbH, Backnang, hat (vorbehaltlich der Zustimmung des Bundeskartellamtes) dazu von der Robotron Telecom GmbH rückwirkend zum 1. Januar 1991 den Betriebsteil Richtfunk und Datentechnik erworben. Die zum Bosch-Unternehmensbereich Kommunikationstechnik — Bosch Telecom — gehörende ANT Nachrichtentechnik arbeitet seit Anfang 1990 mit der Robotron Telecom auf dem Gebiet des Richtfunks zusammen und will in Radeberg mit zunächst 635 Mitarbeitern Geräte und Systeme der Multiplex-, Richtfunk- und öffentlichen Vermittlungstechnik entwickeln, fertigen und installieren. Außerdem werden 65 Lehrlinge ausgebildet. Von 1991 bis 1995 wird Bosch Telecom in Radeberg nahezu 50 Millionen DM investieren.

## Trend

### Der deutsche PC-Software-Markt

Auf rund 1,2 Milliarden DM veranschlagt das Marktforschungsunternehmen IDC Deutschland GmbH den bundesdeutschen Markt für Personalcomputer-Applikationssoftware im Jahr 1990 (einschließlich der neuen Bundesländer). Dies entspricht einem Marktzuwachs um 31 Prozent gegenüber dem Vorjahr. Mehr als 800 000 PC-Applikationspakete hätten 1990 in Deutschland einen Abnehmer gefunden. Diese Zahlen finden sich in einer neuen IDC-Studie. Die »Jahre der fetten Zuwächse sind jedoch vorbei«, heißt es dort allerdings auch. Für das Jahr 1991 wird lediglich noch eine Umsatzausweitung bei PC-Applikationssoftware um 17 Prozent erwartet, für 1992 nur noch um 11 Prozent. Für 1995 geht man sogar erstmals von einem leichten Rückgang des Marktvolumens aus. IDC führt dies auf eine nachlassende Nachfrage nach PC-Paketen sowie auf sinkende Preise zurück. Wurden 1990 noch 41 Prozent mehr PC-Applikationen als im Vorjahr ausgeliefert, so wird für 1991 nur noch ein Stückzahlenwachstum von 27 Prozent erwartet, für 1995 nur noch von 10 Prozent. Gleichzeitig sei mit einem Preisverfall zu rechnen. So habe 1990 der durchschnittliche Endkundenpreis für ein PC-Paket bei rund 1460 DM gelegen. Im Jahr 1995 dürfte der Durchschnittspreis dann etwa 1200 DM betragen.

Als »Renner« bei PC-Software hat sich den Angaben zufolge auch 1990 wie schon in den Jahren zuvor die Textverarbeitung erwiesen. Weit über 300 000 PC-Textpakete hätten 1990 in Deutschland einen Käufer gefunden. An zweiter Stelle in der Gunst der Käufer standen im letzten Jahr Datenbanksysteme, an dritter Stelle Tabellenkalkulationsprogramme. Die seit der Vorstellung von Microsoft Windows 3.0 weltweit sprunghaft gestiegene Nachfrage nach dieser Betriebssystem-Erweiterung ist auch hierzulande zu verzeichnen. So sollen im letzten Jahr in Deutschland mehr als 300 000 Windows-Pakete ausgeliefert worden sein. Die Marktforscher erwarten, daß bis Ende 1995 über 3 Millionen Windows-Systeme auf bundesdeutschen PCs installiert sein werden. Die entspräche einem Durchdringungsgrad von beinahe 40 Prozent bei professionellen und semiprofessionellen PCs. Für den Anbieter Microsoft sei Windows eindeutig die strategische Richtung für die 90er Jahre, unabhängig davon, welche Aussagen das Unternehmen zu OS/2 treffe.

Die Studie »Der deutsche Markt für PC-Software 1989-95« ist bei der IDC Deutschland GmbH, Westerbachstr. 23, W-6242 Kronberg 1; Tel. (06173) 70980, zum Preis von 4200 DM (zzgl. MwSt.) erhältlich.