

TELENORMA

Fehlstart der Tochter

Mit seinen Telekommunikations-Beteiligungen ist der Bosch-Konzern noch unzufrieden: Bei der ANT Nachrichtentechnik hat er nicht das Sagen. Und die Telenorma zeigt zwar gute Ansätze, aber auch Schwächen in ihren Computer-Aktivitäten.

Hans L. Merkle, der ehemalige Chef der Stuttgarter Bosch-Gruppe, hatte sich aus dem Bereich der ehemals maroden AEG-Telefunken mit flotter Hand das gesichert, was mit der zukunftssträchtigen Telekommunikation zu tun hat. Heute muß sein Nachfolger die so eilig erworbenen Brocken – Telenorma und ANT – erst zurechtschleifen, damit sie vom Gewinn und Firmenzuschnitt her in den Bosch-Konzern passen. Eine unternehmerische Schwerstarbeit, die vorläufig nur bei der Frankfurter Telefonbaufirma Telenorma (TN) – ehemals Telefonbau und Normalzeit –

Erfolge erkennen läßt. Bei TN geht es langsam aufwärts. Bei der ANT Nachrichtentechnik GmbH in Backnang hingegen ist es schwieriger. Hier muß der Bosch-Konzern die Macht teilen, was seine unternehmerischen Eingriffe erschwert. Nur 42,5 Prozent der ANT gehören Bosch, ebenfalls 42,5 Prozent Mannesmann und 15 Prozent der Allianz-Versicherung.

Im Hintergrund ist daher ein hartes Tauziehen im Gange, wer letztlich die ANT-Mehrheit erringt. Dabei hofft Merkle, heute Vorsitzender des Bosch-Aufsichtsrats, auf die Beziehungen seines Nachfolgers Marcus Bierich, der schließlich von der Allianz kommt – eine Bewährungsprobe für den Neuen bei Bosch. Während Bierich noch mit Magendrücken an ANT und Backnang

Schaltungs-Produktion mit Lasersystem bei TN: Kooperation mit Ausländern

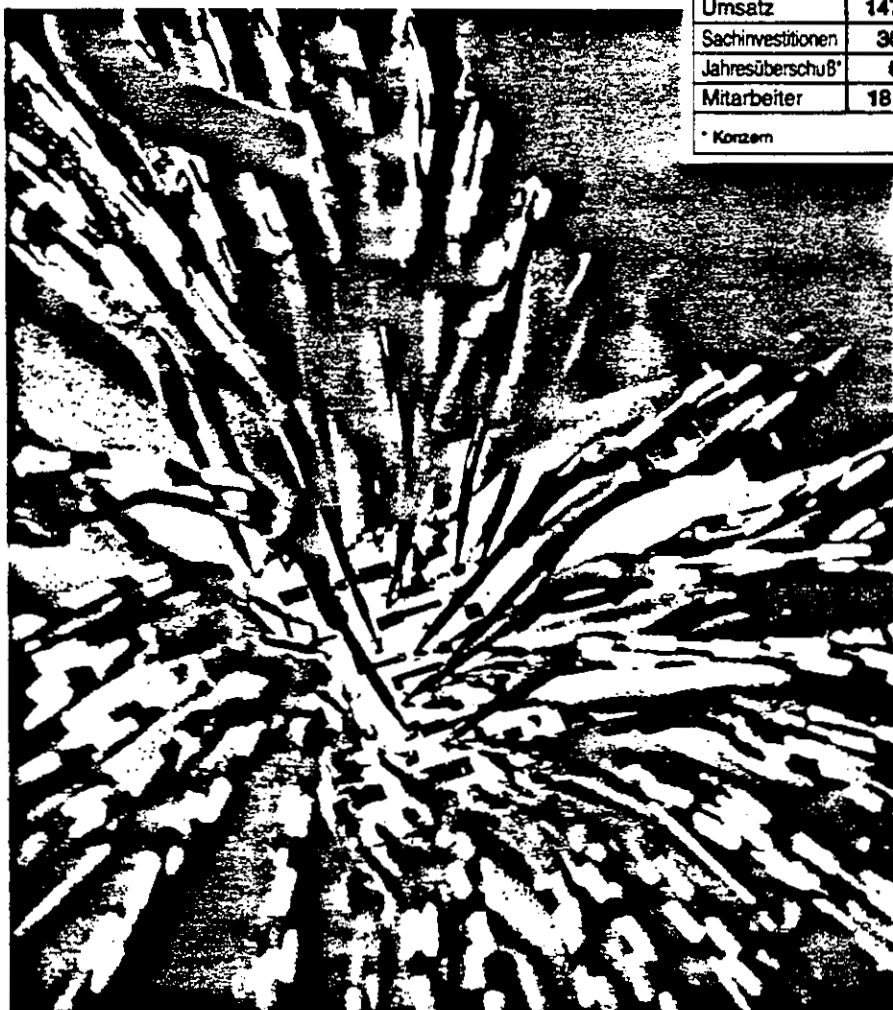
Kontinuierliche Entwicklung

Unternehmenskennziffern der Telenorma-Gruppe (ehemals Telefonbau und Normalzeit) seit 1980 (in Millionen Mark)

	1980	1981	1982	1983	1984
Umsatz	1479,7	1603,6	1689,1	1776,5	1849,7
Sachinvestitionen	309,6	358,5	338,0	333,7	359,2
Jahresüberschuß*	68	71	59	63	65
Mitarbeiter	18984	19478	19440	18177	18073

* Konzern

Wirtschaftswoche



denkt, fühlt er sich zunehmend wohler, wenn Telenorma Tagesthema in der Konzernzentrale ist, denn seine Statthalter in Frankfurt sind auf dem Wege, bei TN gute Ergebnisse zu produzieren:

□ In den ersten sechs Monaten 1985 stieg der Umsatz um über zwölf Prozent.

□ Das Ergebnis liegt bereits deutlich über dem des Vorjahres.

□ Technologieabkommen mit amerikanischen und französischen Firmen sollen eine sichere Basis für ein lukratives Geschäft in der Zukunft bilden.

Um bestehende Defizite auszugleichen, handelt Michael Schwarzer, Vorsitzender der Geschäftsleitung von TN, derzeit mit einem französischen Elektronikunternehmen ein langfristiges Kooperationsabkommen in der Grundlagenforschung aus, das im November unter Dach und Fach sein soll. „Wir wollen vermeiden“, begründet TN-Pressechef Wolfram Höhle diese Zusammenarbeit, „daß jeder von uns erneut das Rad erfinden muß.“ Auch bei der Koopera-

tion mit amerikanischen Firmen geht es nach Aussagen der Frankfurter um Arbeitsteilung.

Kopf an Kopf mit der US-Fernmeldefirma AT&T kämpfte TN um die Lizenzen für das Video-Konferenz-System der Widcom Inc./Campbell in Kalifornien. TN erhielt schließlich die europäischen Rechte für die moderne Bildtelefonanlage. Die deutsche Zulassung ist inzwischen beantragt.

Wir sind bisher recht konservativ gewesen“, so Schwarzer, „gewinnen aber nun an Dynamik.“ Die Forschungs- und Entwicklungskosten werden 1985 um 15 Prozent auf 115 Millionen Mark erhöht. Für die Weiterentwicklung der Digitaltechnik hat TN in den vergangenen drei Jahren rund 170 Millionen Mark aufgewendet, für den Ausbau der Computer-Aktivitäten stehen von 1985 bis 1987 gut 100 Millionen Mark bereit.

Im Frühjahr 1985 haben Schwarzer und seine Leute zusätzlich die Computer-Kooperation mit Convergent Technologies als Wunderwaffe der neuen EDV-Technik im Hause TN herausgebracht. Die Aktualisierung des Firmennamens auf Telenorma und die aggressi-

ve Signalfarbe Orange für die Imagewerbung sollen den Senkrechtstarter sichtbar machen.

Bei der Telenorma Datensysteme GmbH – im Frühjahr gegründet, um EDV in Amerika einzukaufen, sie auf Bedürfnisse deutscher Anwender zurechtzuzimmern und hier zu vermarkten – war davon allerdings wenig zu spüren, im Gegenteil. Der Fehlstart ist kaum noch zu übersehen. Vor allem ist das notwendige Personal nicht zu bekommen: Bernd Stehle, Chef der Tochter – „ein hervorragender Mann, der von Raytheon gekommen ist“, sagt Schwarzer –, kann die Crew nicht zusammenkaufen, die für einen raschen Ausbau des Geschäfts notwendig wäre. Von den 250 Planstellen sind erst 142 besetzt. Das Umsatzziel – 25 Millionen Mark – ist daher schon im ersten Rumpfgeschäftsjahr nicht einzuhalten. Folglich stimmen die Planungen für 1986 und 1987 auch nicht mehr. Schwarzer beruhigt seine Leute: „Was wir heute nicht schaffen, klappt morgen. Wir machen weiter.“

Für Telenorma-Chef Schwarzer ist eine verfehlte Planzahl von 25 Millionen Mark bei einem Gesamtumsatz von über zwei Milliarden Mark im laufenden Jahr angeblich „bestenfalls ärgerlich, aber nicht kriegsentscheidend“.

Telenorma sucht in der Computertechnik längst nicht mehr die große Lösung. Das war 1982 und 1983 anders. Damals reiste Schwarzer – noch im Auftrag des damaligen TN-Chefs Winrich Behr – wochenlang fast ausschließlich in Sachen EDV durch die Welt. Er knüpfte Gespräche mit Wang Laboratories an, pochte bei Digital Equipment Corp. an die Tür, verhandelte mit Hewlett-Packard und ließ selbst die CTM Computertechnik Müller GmbH in Konstanz nicht aus – vergeblich: Der faktische Zusammenbruch der ehemaligen Mutter AEG-Telefunken ließ niemanden anbeißen.

Die Hektik wich erst, als Behr sich Ende 1983 in den Ruhestand verabschiedete und Bosch sich die 80-Prozent-Mehrheit bei der Telenorma-Holding gesichert hatte: 20 Prozent hält die AEG.

Während Bierich auf Schwarzer setzt als seinen Fernmeldemann, vertraut Schwarzer dem Marketingkönnen des Telenorma-Verkaufsexperten Otto-Felix Weigel. Innerhalb eines Jahres hat Weigel der Bundespost 180 000 Komfort-Telefonapparate vom Typ „Frankfurt“ verkauft. Sie sind mit Rufnummernspeicher, Displayanzeige, Gebührenimpuls und Wahlwiederholung ausgestattet.

Ende Juli ging das erste digitale Fernamt der Deutschen Bundespost in Karlsruhe in Betrieb. Es stammt aus der Telenorma-Produktion. Für die private

Vermittlungstechnik laufen seit Beginn dieses Jahres die digitalen Integralzentralen vom Band. Bisher wurden davon zwar erst 536 Stück ausgeliefert, doch soll die Nachfrage ständig steigen.

Vehement entwickelte sich der Export. Mit China läuft ein großangelegtes Telefon-Geschäft an. In der ersten Tranche gingen 200 000 Geräte nach Peking, in Bauteilen und mit entsprechenden Werkzeugen. China will so mit Telenorma-Assistenz eine eigene moderne Telefonfertigung aufbauen.

Ähnlich liegen die Dinge im Türkei-Geschäft. Mit einem Zwei-Millionen-Auftrag haben die Frankfurter den Fuß in die Tür bekommen. Künftig sollen mehr und mehr Apparate in der Türkei vor Ort montiert werden.

Der Weigelsche Verkaufsmotor wird künftig eher noch schneller drehen als in der Vergangenheit. Der Erfolgsmanager avanciert zum Vertriebsvorstand. Am 1. Januar 1986 tritt Weigel die Nachfolge von Clemens K.-Hiemenz an, der in den Ruhestand tritt.