

ATARI

# COMPUTER

Die Fachzeitschrift für ATARI ST, TT und FALCON030

Oktober 93  
DM 8,-

10

Ös. 64,- / Sfr. 8,- / Lit. 7500,-



**Grafikkarten**  
im Überblick

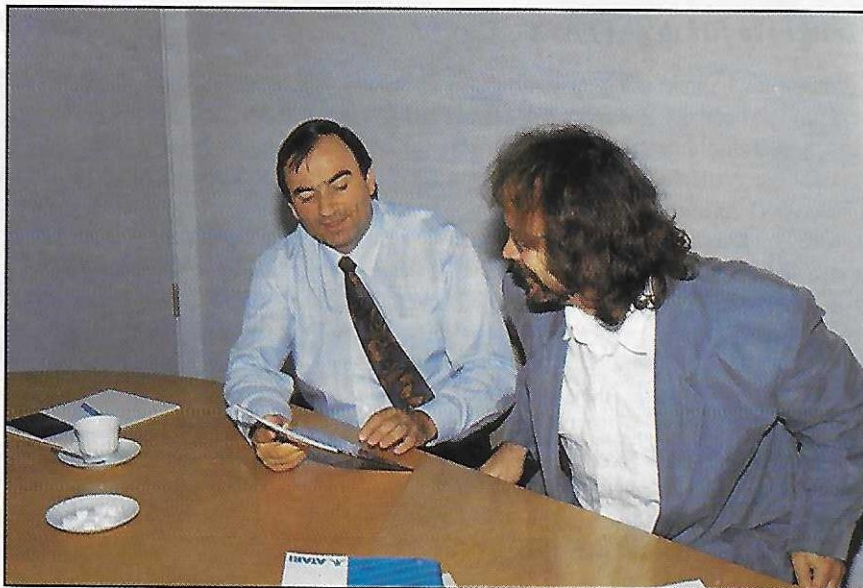
**Software**

- Freeway
- Minix
- Mortimer deluxe
- Notator Logic
- Raystart

**GE-Soft Eagle**  
Erster TT-Kompatibler

**DSP-Programmierung**  
Neuer Kurs

Interview mit Bob Gleadow  
ATARIs neuer Weg



# ATARIs neuer Weg

## Interview mit Bob Gleadow, Geschäftsführer ATARI Deutschland

**Mitte August war es endlich soweit. Nach längerem Probieren - es war schließlich Urlaubszeit -, einen kompetenten Gesprächspartner bei ATARI Deutschland zu bekommen, saßen wir Bob Gleadow, dem Geschäftsführer ATARI Deutschland gegenüber.**

**ST-Computer:** Mr. Gleadow, seit der CeBIT hat sich eine Menge bei ATARI getan. Unsere Leser wollen gerne über diese Entwicklung von offizieller Seite unterrichtet werden.

**Bob Gleadow:** In Deutschland gab es zwei große Veränderungen bei ATARI. Die erste war die, daß Alwin Stumpf als Geschäftsführer von ATARI Deutschland ausschied und zu Commodore wechselte. Aber das liegt schon etwas länger zurück, Herbst letzten Jahres. Das will sicherlich niemand mehr hören.

Die andere Veränderung, die überhaupt nichts mit der ersten zu tun hat, ist die Umstellung ATARIs auf den europäischen Binnenmarkt. Wir haben sehr schnell erkannt, daß es vollkommen egal ist, ob wir nach Dänemark, Deutschland, Holland oder Belgien verkaufen. Die Ware kommt immer aus dem Hafen von Rotterdam, dem größten Containerhafen hier in Europa. Die meisten unserer Produkte verlassen Asien, erreichen den Hafen von Rotterdam und werden auf Lastwagen verladen, wo auch immer ihr Bestimmungsort ist.

Wenn also ein Schiff mit fünf Containern ankam, wurde einer nach Frankreich, einer nach Belgien, zwei nach Deutschland, einer nach Holland verteilt. Dann kam die holländische Regierung auf uns zu und sagte: "Wir können Ihnen Geld sparen helfen! Wenn Sie Geld in ein europäisches Distributionscenter investieren, unterstützen wir Sie." Nachdem wir die Sachlage geprüft hatten, konnten wir unsere Produktpa-

lette optimieren. Wir konnten viel Geld sparen, indem regionale Lager geschlossen wurden. Ende 1992 haben wir erkannt, daß die Zentralisierung die richtige Entscheidung war, da etwa ein Drittel der deutschen Händler näher an unserem Distributionscenter in Rotterdam liegt als an unserem Lager in Frankfurt. Etwa im März dieses Jahres haben wir dann diesen Zentralisierungsprozeß abgeschlossen. Anschließend haben wir unseren Augenmerk auf das Marketing und die Verkaufunterstützung lokaler Händler gelenkt.

**ST:** Was hat sich ansonsten in Deutschland verändert? Es gab unseres Wissens nach ca. 80 Mitarbeiter bei ATARI Deutschland. Davon wurde doch der Großteil abgebaut.

**BG:** Es gab dort 68 Mitarbeiter, jetzt sind es zwölf.

In naher Zukunft müssen wir jetzt aktiv werden und ein neues Verkaufsmanagement verwirklichen, um die Verkäufe in Deutschland wieder anzukurbeln. Was wir in den ersten sechs Monaten dieses Jahres versucht haben, ist die Umstellung von einem Computer auf den anderen. So läuft der ST, der "original ST", Ende des Jahres aus. Der TT wurde nur aufgrund der großen Nachfrage in Deutschland neu aufgelegt. Der Falcon ist jetzt frei verfügbar. Der Verkauf war während der Ferienperiode etwas schleppend, aber seit Ende Juli steigen die Verkaufszahlen und wir wollen sie bis Ende des Jahres steigern.

**ST:** Wieviele Falcon wurden denn bis jetzt verkauft?

**BG:** In einem Monat?

**ST:** Nein, insgesamt.

**BG:** Nur in Deutschland oder in ganz Europa?

**ST:** Beides!

**BG:** Das ist eine schwierige Frage. Ungefähr 13000-14000 insgesamt.

**ST:** Und nur in Deutschland?

**BG:** Etwa 40% davon.

**ST:** Was ist mit der Betreuung von Kunden und speziell der von Entwicklern? Mittlerweile ist es ja bekannt, daß Normen Kowalewski, der diese Aufgabe hier in Deutschland erledigt hatte, in die USA geht.

**BG:** Normen ist ein Spezialist für das TOS-Betriebssystem und hat sich während seiner Zeit hier in Deutschland massiv dafür eingesetzt, wie das TOS verbessert werden kann. So war die logische Schlußfolgerung, ihn in die TOS-Entwicklergruppe in die Staaten zu holen, was ihm im Juni angeboten wurde. Er war davon begeistert. Zur Zeit muß er noch seine privaten Angelegenheiten klären und wird dann, so schnell wie all der Papierkrieg erledigt werden kann, nach Sunnyvale gehen.

Wilfred Kilwinger, der das holländische Pendant zu Normen bildet, wird Normens Rolle in Deutschland übernehmen. Wilfred spricht fließend deutsch. Er ist nicht so intensiv in die TOS-Entwicklung eingebunden, sein Spezialgebiet ist die Entwicklung von neuen Software-Produkten. So bringt er einige Erfahrung mit sich, und es ist sicherlich sinnvoller, jemandem wie ihm die Verantwortung für diese Aufgabe zu übertragen als jemanden neuen zu finden.

**ST:** Aber er arbeitet von Holland aus?

**BG:** Ja.

**ST:** Müssen jetzt alle Entwickler in Holland anrufen?

**BG:** Nein, wir werden zwei Dinge tun. Entwickler können entweder Normens Nummer in Schwalbach anrufen oder Wilfred direkt in Holland. In Schwalbach wird ein Telefon installiert, das automatisch nach Holland weiterschaltet. Der Entwickler zahlt nur die Gebühren, die in Deutschland anfallen. ATARI übernimmt die Kosten für die Weitervermittlung nach Holland. So kann man in Deutschland anrufen, aber die eigentliche Arbeit wird in Holland erledigt. Wir denken, daß dies eine vernünftige Lösung ist.

**ST:** Sind die Entwickler z.Zt. nicht etwas verunsichert?

**BG:** Eigentlich nur deshalb, weil sie keinen Kontakt mehr zu Normen haben. Die Sache mit ihm ging sehr schnell. Außerdem ist z.Zt. Ferienzeit, und Wilfred war auch im Urlaub. Wilfred ist jetzt hier im ATARI-Gebäude und wird jeden Entwickler, der bei Normen registriert ist, direkt anschreiben, sich selbst vorstellen und die neuen Abläufe darlegen.

**ST:** Wie verhält es sich mit der Werbung seitens ATARI? ATARI wirbt z.Zt. nur in der ST-Computer, sonst nirgendwo anders.

## 10810-Service

W. B. Werk

Time Age (sw/col.) nur DM 79,--!

STE TT und FALCON!!!  
DA's Vektor 238  
Minisoftware A. John!!!  
Beste hochwertige Monitore  
5" bis 21" super günstig!!!  
z.B. Liberty 17" ab 1830,--  
Liberty 15" ab 930,--  
die Grafikkarten günstig!!!  
TOS 2.06 mit AT 108,--  
Rechner, Festplatten  
Scanner, etc. von  
Atari, Hard&Soft, TKR,  
R&M, Trade It, Liberty etc.  
die Modems: eine John!!!  
That's a Mouse ab 48,--  
Das Atari 1x1 (Buch) 49,--  
Atari Profibuch (3,2,3) 79,--  
Spiele zu Superintensen  
Unser PD-Angebot:  
Wir bieten Ihnen PD-Disk  
aus den folgenden Serien an:  
(1) PD-Pool (2000/ 5000)  
(2) ST-Computer (8), ST-  
Vision (V), KonTRAST (K),  
DLS (DL), die TT-Serie (T)  
und die Demo-Serie (Da).  
Die Preise (pro Diskette):  
1 - 4 DM 5,--  
5 - 9 DM 4,50  
ab 9 DM 4,--  
Bitte beachten Sie, daß wir  
nur original Fujii MF2DD Dis-  
ketten (keine Bulkware) ver-  
wenden. Das alle Kopien nur  
mit "VERIF" durchgeführt  
werden und die PD's auf  
Viren überprüft sind, ist für  
uns selbstverständlich.  
Ab PD-Pool Disk. 2331 be-  
trägt der Preis pro Diskette  
DM 10,-- bzw. 15,-- (siehe  
auch Pool-Anzeige). Auch  
für PD-Pool-Disk. (ab 2331)  
wird weiterhin hochwertiges  
Disketten-Material verwen-  
det. Reine PD-Bestellungen  
werden bei Vorkasse ver-  
sandkostenfrei und bei Zah-  
lung per Nachnahme gegen  
DM 6,-- Nachnahmegebüh-  
ren verschickt. Für alle an-  
deren Bestellungen gelten  
die unten aufgeführten Be-  
dingungen.  
Zu PD-Versandbedingungen  
jeweils Buch + Diskette:  
OXYD 50,--/OXYD2 80,--  
neu col. od. sw. 80,--  
OXYD für IBM; Amiga; 55,--  
Spacola  
Wir sind jederzeit Irrtümer und Preisänderungen.  
Zu Skonto, zuzügl. DM 5,50 Versand-  
kosten. Nachnahme kein Skonto, zuzügl.  
Versandkostenanteil.  
Wir sind nur ein kleiner Ausschnitt aus unserem Angebot.  
Hörsingbergstr. 38, D-28219 Bremen  
Tel. 0421/3968620; Fax 0421/3968619; BTX 042175116

# trifolium

34117 Kassel • Wilhelmstr. 5 • TEL 0561/77 30 77 • FAX 2 79 63

## trifolium music series

**Rhythm Crack**  
Drum Composer für den reinen Groove! 199,--

**analyse one**  
real time analyzing + sequence analyzing 5998,--

## trifolium ADEQ-series

**ADEQ-CAD**  
Das universelle objektorientierte CAD-Programm 798,--

**IEEE-488-controller** 898,--

**12 Bit Digital Transmitter** ab 498,--  
Fernmessung und Digitalisierung analoger Signale

**Rainscope**  
Datenlogger für Niederschlagsgeber 349,--

**Wetterfax**  
Informationssystem für Meteorologen 598,--

## trifolium utility-series

**HD-Modul** 69,--  
**HD-Rohlaufwerk** 143,--  
**Mailbox-System** 448,--  
**Speichererw. für ATARI ST** ab 149,--  
**TOS 2.06 "switch it" für alle STs** 148,--

SERVICE-CENTER  
ATARI SYSTEM-CENTER

34121 Kassel • Grassweg 14 • TEL 0561/28 28 24 • FAX 2 79 63

## COMPUTER SERVICE SCHWARZER

HIGH SPEED FAXMODEM 14.400 bis V.42bis mit Postzulassung FAX + DFU Software PC 445,--

A4 SCANNER  
Colorscan A4 SCSI a.A.  
EPSON GT 6500 SCSI 1975,--  
EPSON GT 8000 SCSI 2975,--  
Diaaufsatz /GT 8000 a.A.  
AGFA Arcus a.A.  
Diaaufsatz /AGFA Arcus 1375,--

### FESTPLATTEN

MB	'nack'	extern	TT
240	575,--	825,--	
525	1495,--	1745,--	
1225	2295,--	2545,--	
WP 44/88	645,--	1045,--	
WP 105	895,--	1295,--	

Aufpreis TT ext. - STE ext. 170,--  
WP 'extern' mit einem Medium bis 1280\*1024  
SCSI Kabel für FALCON 70,--

### GRAFIKKARTEN

Crazy Dots II 845,--  
Matrix 1102V Preissenkung  
TC 1006 + 1208 a.A.

### MONITORE

14" VGA Color MPR II 595,--  
15" VGA Color MPR II 835,--  
17" VGA Color MPR II 1495,--  
17" ACER Onscreen Control 1795,--

### EIZO Monitore

550i-W - 750i-W  
560i-T - 660i-T

### DRUCKER

HP Desk Jet 510 675,--  
HP Desk Jet 500C 795,--  
HP Laser Jet IV 3175,--

### PC

Board 486/33 DLC	345,--	Screenblaster	140,--
Board 486/33 DX VLB	795,--	Mighty Mic 32 Platine	345,--
Board 486/66 DX/2 VLB	1345,--	! alle Angebote solange Vorrat !	
VGA Spea V7 VLB	375,--	! Fordern Sie unseren Katalog an !	
VGA ELSA WINNER 1000	725,--	Klebefolien schneiden aus .CVG,	
VGA Diamond VIPER VLB	895,--	.GEM Dateien	
Cache Controller VLB	295,--	T-Shirt Druck von bel. Motiven	
HD 260 MB	485,--		
HD 340 MB	625,--		
Komplettgeräte	a.A.		

BAHNHOFSTRASSE 40  
64728 MICHELSTADT

TEL. 0 60 61 - 7 36 01  
FAX 0 60 61 - 7 36 02

BG: Wir sind der Meinung, bevor man mit neuer Werbung beginnt, muß man Schulungen anbieten. Zuerst müssen wir regelmäßige Händlerseminare wieder einführen. Dann müssen wir die Händler auf der Hard- und Software schulen. Anschließend werden wir mit ihnen vor Ort arbeiten. Das wird etwa im November geschehen, soweit ich weiß. Wir haben unsere Händlerverträge geändert und die Vertriebsstruktur reorganisiert. Wir versuchen gerade, das sogenannte "ATARI Confident Center" zu etablieren.

ST: Worum handelt es sich dabei?

BG: Dabei handelt es sich um ein Programm, das wir in England und Amerika ein "Key Dealer Program" nennen. Wir haben in unserem Händlernetz eine Anzahl von Händlern, die mehr Unterstützung bekommen, da ATARI-Produkte für sie von größerer Wichtigkeit sind. Sie machen den größten Teil ihres Umsatzes mit ATARI und werden so zum "Confident Center". Ihr Augenmerk richtet sich schwerpunktmäßig auf den Verkauf von ATARI-Produkten. So haben wir ein Händlernetz von 80 Händlern im Auge. Z.Zt. haben wir ungefähr 36 bis 41, die Center werden und geschult werden. Die ersten Händlerschulun-

gen in Hard- und Software fanden letzte Woche statt. Unsere Intention ist der Aufbau eines Händlernetzwerkes von 80 Händlern in Deutschland, die einen sehr hohen Standard haben und die Produkte optimal betreuen. Es wird Händler geben, die ATARIs mit dem gleichen Enthusiasmus verkaufen, wie sie jetzt PCs oder irgendwelche andere Recher verkaufen. Wir glauben, daß wir in Zukunft, wenn wir überhaupt eine Zukunft auf dem Computermarkt haben wollen, über qualifizierte Händler verfügen müssen, die unsere Produkte besser kennen und es verstehen, dieses Wissen dem Kunden zu vermitteln. Der Kunde muß überzeugt werden, warum er einen ATARI kaufen soll. Wenn wir die Händler nicht schulen, haben sie kein Vertrauen zu uns und werden keine ATARIs verkaufen.

Ende September veranstalten wir dann unsere nächste Reihe von Schulungen, und die letzten sollen im Oktober stattfinden. Danach beginnen wir mit unseren lokalen Aktivitäten. Wir planen Direct-Mailings an Lehranstalten und verweisen darin auf die Händler, die an unserem Training teilgenommen haben. Es sollen ferner Informationstage stattfinden.

„Wir glauben, daß wir in Zukunft, wenn wir überhaupt eine Zukunft auf dem Computermarkt haben wollen, über qualifizierte Händler verfügen müssen.“

ST: Das klingt sehr ähnlich wie die Strategie von Apple.

BG: Es ist nichts Einmaliges, was wir tun, zumal wenn man damit erfolgreich ist. Wir verfolgen nur einen bewährten Weg, um ein Produkt zu verkaufen. Ich persönlich glaube nicht, daß es etwas bringt, mit Details zu werben. Unsere Produkte haben dies oder das, und das ist gut. Ich glaube, es ist wichtig, die Händler zu schulen, die die Produkte verkaufen. Die Händler müssen das Produkt verstehen.

ST: Viele Leute gehen in einen Laden, wollen einen Computer kaufen und haben gar keine genaue Vorstellung von dem, was sie kaufen wollen. Sie sehen dort eine Menge PCs von unterschiedlichen Firmen, aber selten ATARIs.

BG: Das ist der Grund, warum wir die Händler informieren und trainieren werden. Damit Sie Vertrauen in unser Produkt haben und es empfehlen. Sie müssen in der Lage sein, erklären zu können, warum unser Produkt besser ist.

ST: Warum sinkt aber ständig die Anzahl der Händler?

BG: Weil wir entgegen aller Erwartungen weniger verkaufen als vor drei Jahren und somit auch der Gewinn für die Händler geringer geworden ist.

ST: Viele Leute glauben, daß ATARI bald in Konkurs gehen wird, da ATARI nur noch mit wenigen Händlern arbeitet.

**BG:** In den nächsten Monaten wird sich aber zeigen, daß die Händler, die übrig sind und gut trainiert wurden, einen besseren Service und bessere Informationen anbieten werden.

**ST:** Wäre es aber nicht besser, zumindest in jedem größeren Ort einen ATARI-Händler zu haben?

**BG:** Nein, wir haben 80 Leute, die motiviert sind, unser Produkt zu verkaufen, weil Sie es gut kennen. Das ist der Weg, den wir beschritten haben, und wir haben die Hälfte des Weges schon hinter uns. Alles, was wir tun, ist logisch und einfach zu verstehen. Da ist nichts Mystisches, Unlogisches oder Verwirrendes an dem, was wir tun.

Jeder dieser 80 Händler geht zu unseren Seminaren. Wir informieren sie über die neue Software, wie Sie sie individuell in ihrem Gebiet erfolgreich verkaufen können, und somit werden wir mit einer dynamischen Verkaufsgruppe aufwarten können. Und wie bereits erwähnt, es ist nicht viel anders, als Apple es gemacht hat, abgesehen davon, daß Apple mit Null angefangen hat, um 80 Händler zu schulen. Wir haben von 300 auf 80 reduziert, wir reduzieren uns auf eine sinnvolle Ebene.

**ST:** Ist der Falcon zur Zeit erhältlich?

**BG:** Ja, wir haben zur Zeit 4164 Stück in unserem holländischen Lager für den europäischen Markt lieferbar. Da gibt es gar keine Frage. In bezug auf TTs kann ich sagen, daß hier eine neue Lieferung Mitte September eintreffen wird. Die Anzahl der Geräte sollte zumindest bis Dezember ausreichen. Im Oktober/November werden wir prüfen, ob wir noch mehr benötigen. Das bedeutet, wir können tatsächlich zur Zeit für ca. zwei Wochen keine TTs liefern, aber ab Mitte September ist alles wieder geregelt.

**ST:** Sind andere ATARI Computer lieferbar, wie zum Beispiel der 1040er?

**BG:** Wir orientieren uns an dem Markt, denn die Zeit von September bis Dezember repräsentiert ca. 66 Prozent unseres gesamten Umsatzes. In dieser Zeit können wir garantiert den Falcon liefern, die 1040er sind da und die TTs in zwei Wochen. Wir haben allerdings keine Mega STEs mehr.

**ST:** Kommen wir zum Jaguar, dem neuen Spielesystem ATARIs. Der Jaguar wurde in Kalifornien vorgestellt, wann wird er auch in Deutschland präsentiert und lieferbar sein?

**BG:** Im Januar 1994 wird er in Deutschland in den Läden sein. Aber unsere Intentionen waren und sind, den Jaguar zuerst auf dem amerikanischen Markt vorzustellen. Er wird dort ab Oktober lieferbar sein. Ferner werden wir einen 12-Monate-Marketing-Plan vorstellen.

**ST:** Aber das Weihnachtsgeschäft in Deutschland fällt damit aus!

**BG:** Das ist richtig, aber wir wollen das Produkt effektiv in beiden Kontinenten einführen, anstatt ein paar Mark auf die Schnelle mitzunehmen, aber dafür den Markt zu verwirren.

**ST:** Es gibt im Jaguar zwei neue Custom-Chips, Tom und Jerry. Wozu dienen sie?

**BG:** Was sie tun? Einer ist für den Sound und einer für das Videosystem zuständig. Man kann sagen, daß die beiden Chips absolut "State-of-the-art" sind und das z.Zt. technisch Mögliche darstellen.

**ST:** Es gibt Gerüchte, daß das TOS-Betriebssystem an den Jaguar angepaßt werden soll?

**BG:** Ein interessantes Gerücht. Ich hoffe, daß solche Gerüchte sich bestätigen. Ich darf dazu aber im Moment nichts sagen.

**ST:** Das bedeutet, wir können von Ihnen keine weiteren Informationen hierüber erfahren? Auch nicht darüber, ob die neue Technik, die im Jaguar steckt, für neue Rechner von ATARI genutzt wird? Es soll da eine Entwicklung namens "Microbox" geben.

**BG:** Nein, es gibt seitens ATARIs darüber keine offiziellen Informationen, weder über "Microbox", noch über eine TOS-Anpassung. Wir wollen dazu keine offiziellen Kommentare geben. Die Vergangenheit hat uns gelehrt, daß es besser ist, erst dann über Produkte zu reden, wenn sie lieferbar sind. Der einzige Grund, warum wir heute über den Jaguar reden können, ist, weil wir alle Dokumente und Bestellungen für die erste Produktion bereits an IBM weitergegeben haben.

**ST:** Aber lediglich die Produktion findet bei IBM statt?

**BG:** Das ist richtig.

**ST:** Das bedeutet, daß der Jaguar ein reines ATARI-Produkt bleibt und keine OEM-Geräte (Geräte, die ohne Firmenlogo an Fremdfirmen verkauft werden, damit sie unter deren Logo zum Kunden kommen) auf den Markt kommen werden.

**BG:** Ja, der Jaguar ist ein reines ATARI-Produkt und IBM ist hierbei sozusagen als Subunternehmer beteiligt. Wir sind zu IBM gegangen, weil es uns wichtig ist, daß dieses Gerät gleich zu Beginn einem hohen Fertigungsstandard entspricht.

**ST:** Wieviele Software-Häuser produzieren derzeit Spiele für den Jaguar?

**BG:** Das läßt sich nicht so einfach beantworten, weil damit viele Informationen verbunden ist, die ich so nicht herausgeben kann, da sie Spieletitel betreffen, die wir namensrechtlich schützen wollen. Ferner gibt es eine Lizenzbestimmung für den Jaguar, der unabhängige Firmen, die die Jaguar-Technologie nutzen und Spiele unter ihrem Namen herausbringen wollen, zustimmen müssen. Eine Liste von Firmen, die bereits die Lizenz unterschrieben haben, wird am 16. September bekanntgeben. Diesem Termin möchte ich natürlich nicht vorgreifen.

Der Jaguar kommt im Januar auf den Markt, im Oktober bereits werden wir der Presse in Europa Vorführgeräte und Software zur Verfügung stellen. Das ist weit vor dem offiziellen Termin.

**ST:** Ist es sehr schwierig, Entwickler für den Jaguar zu werden? Denn wir haben gehört, daß

ATARI-Entwicklungsmaschinen nur an Entwickler verkaufen will, und das für einen hohen Preis.

**BG:** Ja, aber der Preis ist unserer Meinung nach nicht zu hoch. Wir wollen Software-Entwicklern soviel Unterstützung geben, wie wir können, damit Sie Ihre Produkte einfach und effektiv entwickeln können. Das ganze Entwicklungssystem kostet meines Wissens ca. US\$ 8000,-. Ich habe die genaue Summe nicht im Kopf. Das beinhaltet einen TT mit jeder Menge RAM-Speicher und einer großen Festplatte, einen Jaguar und Entwicklungs-Tools. Ich denke, das ist nicht zu teuer.

Wir machen definitiv die Einstiegsmöglichkeit einfach. Schwieriger machen wir es bei den Qualitätsansprüchen und den Spielinhalten sowie der Art der Spiele. Der Jaguar ist offensichtlich das erste Gerät, das 3D-Grafik und Echtzeiteffekte direkt unterstützt. Wir werden nicht 500 Leuten eine Lizenz erteilen, die alle ähnliche Spiele liefern, sondern genau auf die Qualität und den Inhalt achten. Und das ist im Interesse der Entwickler, genauso wie in unserem und dem des Kunden.

**ST:** ATARI hat die Rechte für eine Library von Warner Brothers erworben. Was hat es damit auf sich?

**BG:** Diese Bibliothek heißt "Video Clip Library". Sie ist gut für Hintergrundmotive und 3D-Grafiken. Wie Sie wissen, werden solche Animationen gerne beim Ladevorgang zu Beginn oder am Ende eines Spiels benutzt. Wir können also animierte Filmsequenzen für Spiele verwenden.

**ST:** Wie verhält es sich mit dem CD-ROM für den Jaguar?

**BG:** Die Entwicklungssysteme für CD-ROM werden Ende Dezember, Anfang Januar erhältlich sein.

**ST:** Aber dieses CD-ROM dürfte nicht nur für den Jaguar, sondern auch für den Falcon geeignet sein, oder?

**BG:** Das könnte sein. Wenn ich in der Produktentwicklung tätig wäre, würde ich mir das sicherlich überlegen. Aber wenn ich das bestätigen würde, müßte ich über einen Falcon CD reden, und dann würde ich gegen die ATARI-Informationspolitik verstoßen, nicht wahr?

**ST:** Haben Sie von dem GE-Soft-Projekt gehört. Diese Firma hat einen ATARI-TT-Nachbau entwickelt?

**BG:** Das ist phantastisch. Ich habe von einem Projekt gehört, das ein paar Leute in Deutschland vorantreiben. Es soll auf einem RISC-Chip basieren. Sie produzieren ein Gerät, das den TT emuliert, aber es ist viermal so schnell und kostet die Hälfte. Aber das ist so eine Geschichte, wir bekamen ein Fax ohne Unterschrift, das aussagte, wenn wir nicht genügend TTs produzieren, dann würden Sie dieses Gerät produzieren. Wenn ich den Namen des Absen-

„Wir sind zu IBM gegangen, weil es uns wichtig ist, daß der Jaguar gleich zu Beginn einem hohen Fertigungsstandard entspricht.“

...wäre, würde ich sofort anrufen, um so einen Rechner zu kaufen.

**ST:** Wir hatten vor einer Woche ein Interview mit einem Entwickler dieses Geräts, und es versteht sich dabei nicht um einen RISC-Chip-Set.

**BG:** Wie kann er dann schneller sein?

**ST:** Der Prozessor befindet sich auf einer Steckkarte, so daß man ggf. auch einen 68040- oder 68060-Prozessor oder sogar einen RISC-Chip nutzen kann. Die einzigen Schwierigkeiten, die es gibt, ist das TOS-System selbst. Würde ATARI diesen Leuten eine Lizenz erteilen?

**BG:** Wenn wir gefragt würden, würden wir uns das tatsächlich überlegen.

**ST:** Was ist Ihre generelle Meinung zu diesem Gerät?

**BG:** Ich weiß nicht genug darüber. Wenn eine deutsche Firma zu uns käme und wollte eine Lizenz für das TOS, um so ein Gerät zu produzieren, dann würden wir uns das überlegen. Und wenn das kommerzielle Angebot wünschenswert wäre, würden wir es wahrscheinlich lizenzieren.

**ST:** Wenn eine deutsche Firma zu ihnen käme und sagte, sie wolle einen Mega ST auf Ihre eigenen Kosten produzieren, würden Sie Ihnen eine Lizenz erteilen?

**BG:** Sofort. Wir würden ihnen diese Lizenz gerne erteilen, wenn Sie den Mega ST produzieren würden. Und wenn jemand ein neues Design für einen neuen TT hätte, der über eine 68060-Technologie verfügt, dann würden wir das TOS wahrscheinlich auch lizenzieren. Wir sind da sehr großzügig, aber alles, was wir bisher haben, sind Geschichten, Gerüchte, "da könnte vielleicht sein ... Ich kann nicht sagen, was ist, wenn ...". Wenn Sie ein Produkt hätten, das Sie auf den Markt bringen wollten, daß den Markt bereichern würde, für das wir unseren Anteil für die Lizenz bekommen, würden wir das sicherlich ins Auge fassen. Wir sind solchen Konzepten gegenüber nicht negativ eingestellt, wenn sie durchführbar, wenn sie real sind. Aber bisher haben wir nur ein nicht-unterschriebenes Fax, und das haben wir nicht beachtet, weil wir nicht wissen, ob dieses Gerät tatsächlich existiert. Aber wenn es dieses Gerät tatsächlich gibt, dann sind wir positiv dazu eingestellt und nicht dagegen. Wenn jemand ein Design hat, das Apple oder IBM übertrifft, dann finden wir das großartig.

**ST:** Was ist Ihre Meinung zu neuen Geräten von Apple und Commodore, die zukünftig einen DSP-Chip besitzen sollen?

**BG:** Von Apple weiß ich es, bei Commodore habe ich davon noch nichts gehört, aber es würde mich nicht wundern, denn ich denke, ein DSP wird in der Zukunft der Personalcomputer eine große Rolle spielen.

**ST:** Wir haben Bedenken, daß Apple mit der Produktion schneller sein könnte als ATARI?

**BG:** Wir haben große Anstrengungen bei der Entwicklung des Jaguars unternommen. Das bedeutet viel Engagement bei unseren Leuten. Wenn das Jaguar-Projekt soweit beendet ist, können sie sich wieder auf die anderen Projekte konzentrieren.

Die Technologie des Jaguar ist fundamental für unsere Zukunft, und deshalb mußten wir sie zuerst fertig entwickeln, bevor wir etwas anderes in Angriff nehmen konnten.

Die Jaguar-Chips sind jetzt in Produktion gegangen, das Jaguar-Videospiel ist in Produktion gegangen, und nun können wir uns entscheiden, was wir als nächstes fertigstellen. Unser altes Konzept war nicht richtig, wir haben uns verzettelt. Wir bearbeiteten vier bis fünf Produkte gleichzeitig, und das klappte nicht. Wir waren nicht groß genug, um alles auf einmal machen zu können.

**ST:** Kommen wir zum Thema "Falcon-Spiele". Es gibt z.Zt. Spieleentwickler in Frankreich, die Spiele für den Falcon entwickeln.

**BG:** Die Spiele heißen "Ishar II" und "Antarktika".

**ST:** Das sind die ersten Spiele speziell für den Falcon.

**BG:** Das nächste Spiel kommt aus England, wird von Jeff Minter entwickelt und heißt "Llama Zone". Es ist ein sehr schnelles Spiel mit vielen seltsam aussehenden Wesen. Außerdem gibt es da noch drei andere Spiele, die in England produziert werden, die Ende September herauskommen sollen. Insgesamt kommen also vier Spiele aus England und zwei aus Frankreich. Ich glaube "Humans" ist eins davon. Von einer derzeitigen Spieleentwicklung in Deutschland wissen wir nichts. Aus Deutschland kommen DTP-Programme und Textverarbeitungen oder anderes, aber bisher keine Spiele.

**ST:** Bedeutet das, daß Deutschland, was Spiele anbelangt, zu wenig unterstützt wird?

**BG:** Da sind wir uns bei ATARI nicht ganz einig. Die Untersuchungen zeigen, daß Spiele sich in Deutschland nicht gut verkaufen, aber einige Software-Häuser sagen uns gerade das Gegenteil. Trotzdem habe ich nichts davon gehört, daß Falcon-Spiele in Deutschland entwickelt werden. Aber ich kann mich irren. Deutsche Spielefirmen zeigten bisher noch nicht einmal Interesse daran, Spiele für den Jaguar zu entwickeln, im Gegensatz zu amerikanischen, englischen und französischen Firmen.

**ST:** Wenn deutsche Entwickler Spiele entwickeln wollten, was müßten Sie tun?

**BG:** Sie müßten sich an Bill Rehbock bei ATARI USA wenden, und wenn Sie von dort nicht schnell genug Antwort bekommen würden, könnten sie ATARI Deutschland anschreiben.

**ST:** Was ist mit der ATARI-Messe dieses Jahr? Dieses Jahr gibt es ja wohl keine mehr, aber wie verhält es sich mit nächstem Jahr?

**BG:** Wir versuchen eine Entscheidung zu finden, wie so etwas in Zukunft aussehen könnte. Wollen wir eine große Veranstaltung an einem Ort oder eine Road-Show machen? Die Holländer z.B. haben ein paar große Laster und machen damit ca. 15 kleinere Veranstaltungen. Was ist die bessere Idee? Wir werden auf alle Fälle etwas anbieten, aber wir haben uns noch nicht entschieden, ob es eine große Veranstaltung wie in Düsseldorf werden soll oder ob wir mehrere ATARI-Tage bei den 80 Händlern in verschiedenen Städten machen.

**ST:** Wir denken, daß die ATARI-Anwender hier in Deutschland, den Benelux-Staaten und den angrenzenden Ländern eine Verkaufsmesse wollen, auf der sie sich alles ansehen können und ggf. auch mitnehmen können.

**BG:** So denken auch die Franzosen und die Engländer. In England werden z.Zt. zwei kleinere Messen abgehalten. Aber eine so große Veranstaltung wie 1992 in Düsseldorf werden wir sicherlich nicht mehr machen.

**ST:** Problematisch ist sicher auch, daß der ATARI in Deutschland mehr professionell genutzt wird. Die Leute erwarten eine richtige Messe, nicht nur eine Road-Show.

**BG:** Intern haben wir einen großen Konflikt, den wir lösen müssen. Wir haben eine großartige Spielmaschine, aber bisher hieß es, daß dies das Image des Computers senkt. Wie können wir das lösen? Wir wollen den deutschen Spielmarkt nicht ignorieren, aber wir wollen auch den deutschen Profimarkt nicht übergehen.

**ST:** Wie wäre es, ein Gerät zu entwickeln, auf dem man die Jaguar-Spiele auch benutzen kann?

**BG:** Dazu kann ich nichts sagen. Ich kann aber mit Sicherheit sagen, daß die Jaguar-Spiele einen höheren Qualitätsanspruch haben als alles, was man bisher auf seinem Rechner hatte.

**ST:** Sind die Lynx-Spiele kompatibel zum Jaguar?

**BG:** Nein, aber man kann Lynx-Spiele über das ComLynx-Kabel auf dem Jaguar-Bildschirm spielen. Der Jaguar fungiert dann quasi als so eine Art "Fileserver". Der Jaguar hat einen 32-Bit-Port für externe Anschlüsse.

**ST:** Was ist mit der CeBIT nächstes Jahr. Wird ATARI dort sein?

**BG:** Die Aufteilung der Messehallen auf der CeBIT wurde neu organisiert. Wie Sie wissen, waren wir bisher immer in Halle 7, und dort haben wir uns wohlfühlt. Nun sollen wir die Halle mit Commodore und Gott-weiß-wem teilen. Darüber sind wir nicht sehr glücklich. Jack Tramiel führt derzeit einen Schriftwechsel mit der für die CeBIT zuständigen Person. Wir müssen abwarten, wie Jack entscheidet. Halle 7 soll nun die Multimedia-Halle sein, dort sollen Apple, Commodore und ATARI untergebracht werden. Das finden wir nicht besonders gelungen.

**ST:** Mr. Gleadow, wir danken Ihnen für das Gespräch.

„Die Technologie des Jaguar ist fundamental für unsere Zukunft, und deshalb mußten wir sie zuerst fertig entwickeln, bevor wir etwas anderes in Angriff nehmen konnten.“