

Bedarf schaffen, wo keiner ist

Zum zwanzigsten Geburtstag von act trafen sich die Professionals AV-Solution Partner – nicht nur zum Feiern.

„Wir hoffen, dass Sie nachher sagen, ‚jetzt bin ich ein bisschen g’scheiter geworden‘“, sagte Claus Lohse, Geschäftsführer von act, in seiner Begrüßungsrede. Spätestens da wusste jeder Teilnehmer der Jubiläumsveranstaltung des act, worauf er sich eingelassen hatte: auf ein straffes Vortragsprogramm zum Sammeln von Ideen und Wissen, kombiniert mit bayerischer Gemütlichkeit in einer Waldwirtschaft bei München, wo Weißwurst, Weißbier und zum Abend Spanferkel – mit Sonnenbrille auf dem Rüssel – serviert wurden.

Im April 1990 gründeten Claus Lohse und Otto Krimmer das Unternehmen. Um dies zu feiern, luden die beiden Geschäftsführer im Frühjahr dieses Jahres zur Expertenrunde der Professionals AV-Solution Partner nach Pullach bei München ein. Themenschwerpunkte waren Markentrends sowie technische Entwicklungen und deren Auswirkungen für Systemintegratoren. Fünf externe Redner waren geladen, die Projekte, Entwicklungen oder Produkte vorstellten. Andrej Vatter von Die Werft (siehe Seite 52f.) beschrieb die Möglichkeiten digitaler Anwendungen im Bereich Museumsgestaltung. Er zeigte auf, dass die Richtlinien der Projektausschreibungen für öffentlich-rechtliche Museen die Preise

Professionals AV-Solution Partner

Know-how in den acht Bereichen Digital Signage, Heimkino, Intelligent Home, Konferenzraumtechnik, Mediensteuerungen, Plasmabildschirme, Veranstaltungstechnik und Videokonferenztechnik schreibt sich die Kooperation Professionals AV-Solution Partner auf die Fahne. Zehn Unternehmen mit unterschiedlichen Tätigkeitsbereichen innerhalb der audiovisuellen Kommunikation haben sich zusammengeschlossen, um ein flächendeckendes Servicenetz in Deutschland und Österreich anbieten zu können.

professionals.eu.com

stark drücken würden, auch wenn den 6.000 deutschen Museen jährlich 1,5 bis 3 Milliarden Euro zur Verfügung ständen. Unter dem Preiskampf würden nicht nur die Planungsunternehmen, sondern auch Dienstleister und Techniker leiden. Allerdings gebe es immer mehr Privatmuseen von Unternehmen – dieser Markt würde sich lohnen.

Jürgen Wulf und Thomas Kusche vom Anbieter für professionelle Audioprojekte Sennheiser sprachen zu den Themen Barrierefreiheit in der Audiobranche und die Neuordnung der Mikrofonfrequenzen, die sogenannte Digitale Dividende. Im dritten Vortrag stellte Joachim Holtz von der HR & C Agentur für Kommunikation und Werbung das DS-Projekt im ADAC-Store in München vor (siehe S. 50f.)

iPad als digitales Türschild?

Johannes Büld, Geschäftsführer von Videro, arbeite anschließend den Stellenwert von Apple für den audiovisuellen Markt heraus. Seiner Meinung nach stellen „die Produkte mit dem abgeissenen Apfel“ für den DS-Bereich eine gute Alternative zu sonstigen PCs oder Mediaplayern dar, da sie auf der ganzen Welt erhältlich und besonders anwenderfreundlich gegenüber PCs seien. Überhaupt unterstrich

Act

Einen langen Namen trägt die act Beratungs- und System GmbH für vorbildliche Kommunikation. Ebenso lang ist die Liste an Leistungen, die das Unternehmen aus Oberhaching bei München anbietet. Zu ihnen gehören neben Digital Signage Konferenzraum-, Präsentations-, Beschallungs- und Lichttechnik sowie Intelligentes Wohnen. In diesen Bereichen übernimmt act den Service von der Planung und Installation über Inbetriebnahme und Einweisung bis hin zur Wartung. Otto Krimmer und Claus Lohse beschäftigen zehn Mitarbeiter.

actsys.de

er den Aspekt Anwenderfreundlichkeit – „usability“ – bei Apple-Geräten. „Überlegen Sie mal, wie einfach und günstig es wäre, ein iPad für 500 Euro als digitales Türschild zu installieren“, gab er zu bedenken. Allerdings müsse man es festketten – womit er auf den Run auf das Gerät anspielte.

Den letzten Fremdvortrag hielt Jan Markus Jahn von Sanyo, einem Partner der Professionals AV-Solution Partner. Er sprach über Nischenmärkte in der Großbildtechnik. Im Bereich Monitore würden sich vor allem Nachfragen nach auBentauglichen Produkten in größeren Formaten häufen, erzählte er. Außerdem würden Kunden in Zukunft mehr Wert auf Energieeffizienz legen oder besondere Anwendungen wie 3D wünschen. Zudem seien Gesamtlösungen denkbar, wie etwa Außendisplays kombiniert mit Solarpaneelen. Ähnliche Trends bezüglich Energieeffizienz oder 3D sehe man auch bei Projektoren. Dort kämen neue Lichtquellen wie LED oder Laser hinzu.

Zum Schluss brachte Claus Lohse sein Anliegen an die Professionals AV-Solution Partner auf den Punkt: „Wir müssen im Vorfeld einer Installation mehr Wert auf Beratung und Konzept legen.“ Wichtig sei es, den Auftrag zu Beginn zu definieren. „Deshalb sollte der erste Punkt, über den man mit dem Kunden spricht, dessen Erwartung sein“, fügte er hinzu. Nur so könne man den Kunden zufriedenstellen. Einen Vorschlag zur Akquise neuer Aufträge hatte er ebenfalls: „Über Wartungsverträge bindet man den Kunden an sich. Erst dadurch weiß man, ob und wie das eigene System läuft. Außerdem liefern sie Potenzial für neue Aufträge.“ Potenzial sehe er auch in einer noch engeren Zusammenarbeit der Professionals AV-Solution Partner. Durch die Heterogenität der Gruppe könnten neue Anwendungsmöglichkeiten entstehen und Projekte besser und einfacher gelöst werden. Doch wie kommt man überhaupt an Aufträge? – Das war ein Thema bei der abschließenden Diskussionsrunde. Jürgen Wulf von Sennheiser hatte einen Tipp: „Man muss auf den zukünftigen Kunden zugehen“, sagte er, „und ihm einen Bedarf aufzeigen, den er zuvor noch nicht hatte“ – oder auch, von dem er noch nichts wusste.

Verena Gründel



Biergartenstimmung beim Mittagessen (v. li.): Jürgen Wulf (Sennheiser), Siegfried Nestle (MSS Communications Design), Otto Krimmer (act), Tobias und Sebastian Heinz (Küllenberg) und Johannes Büld (Videro)



Claus Lohse, Geschäftsführer von act und Gastgeber der Professionals AV-Expertenrunde



Joachim Holtz, Geschäftsführer der HR & C Agentur für Kommunikation und Werbung



Andrej Vatter von Die Werft



Jan Markus Jahn von Sanyo