

# Special

## Präsentation und Konferenztechnik

► **Wo früher ein simpler Overhead-Projektor für die Präsentation eingesetzt wurde, ermöglichen heute digitale Projektoren multimediale Glanzleistungen. In einer aktuellen Umfrage hat boss ausgewählte Hersteller zur Marktentwicklung im Projektoren-Segment und zur Fachhandelsunterstützung befragt.** ◀



Lichtleistung sowie Auflösung. Als Marktführer in Deutschland im Bereich über 5.000 ANSI Lumen bietet Sanyo auch im professionellen Segment viele hochwertige Lösungen an. Grundsätzlich erwarten wir von einer ganzheitlichen Erholung im Wirtschaftssektor einen sehr großen Schub. Viele bereits geplante Investitionen und Projekte sind verschoben worden und werden nachgeholt, sobald sich die Wirtschaftslage verbessert hat. Sportliche Großereignisse beleben unser Geschäft: So steigt die Nachfrage nach Heimkinogeräten, da Privatanwender Sport-Events zu Hause im Großformat ansehen möchten. Durch den bedeutenden Trend zum Public Viewing sind auch immer mehr lichtstarke Professional-Geräte für Fußball- und Sportübertragungen in öffentlichen Bereichen gefragt. In diesem Segment wird v. a. die Fußball-WM für eine stark ansteigende Nachfrage sorgen.

### ► boss fragte...

**1.** Egal ob LCD, DLP, LED oder Laser – digitale Projektoren werden immer leistungsfähiger, kompakter und benutzerfreundlicher. Aus dem Berufsalltag nicht mehr wegzudenken, sind sie auch im privaten Umfeld auf dem Vormarsch – gerade auch im Hinblick auf „Private und Public Viewing“. Wie sehen Sie die Marktentwicklung im Projektoren-Segment?

**2.** Der Fachhandel steht bei Präsentationsgeräten im harten Wettbewerb. Wie können sich Fachhändler am besten gegenüber Flächenmärkten abheben? Wie unterstützen Sie die Händler dabei?

immer mehr interaktive Whiteboards in Schulen und Bildungseinrichtungen eingesetzt werden. Dies hat zu starken Zuwächsen v. a. bei Nahdistanz-

projektoren geführt: Ultraweitwinkel +236 %, Weitwinkel +123 %, Projektoren mit Breitbildauflösung im Business-Bereich



+68 %, Full-HD-Heimkinoprojektoren +66 %. Nahdistanzprojektoren können besonders nah vor der Projektionsfläche aufgestellt werden, so dass der Lehrer bzw. Referent nicht im Lichtkegel steht und keinen störenden Schatten auf die Leinwand werfen kann. Die Geräte eignen sich somit für alle Situationen, in denen wenig Platz für die Bildprojektion zur Verfügung steht. Zudem gibt es einen generellen Trend hin zu Geräten mit höherer

**2.** Mit dem breitesten Projektoren-Line-Up im Markt und zahlreichen Nischenprodukten bieten wir unseren Händlern die Möglichkeit, sich als kompetente Lösungsanbieter für alle Präsentationssituationen zu positionieren. Dies stärkt die Akzeptanz bei den Anwendern und steigert die Nachfrage an kundenorientierter Beratung durch unsere Fachhändler. Das Konzept unserer XL-Projektorensérie z. B. ermöglicht die Projektion einer Bilddiagonale von zwei Metern aus einer Entfernung von nur acht Zentimetern und bietet somit einmalige Installationsmöglichkeiten. Technische Weiterentwicklungen, wie unser automatisches Lampenwechselsystem, der automatische Luftfilterwechsel oder die „QuaDrive“-Technologie für noch bessere Farbdarstellungen geben dem Fachhändler die

### Thomas Walter Product Manager Consumer Solutions HQ, Sanyo Sales & Marketing Europe

**1.** Für das Jahr 2010 sehen wir, im Vergleich zum durch die Wirtschaftskrise geschwächten Jahr 2009, Wachstumspotenzial im zweistelligen Prozentbereich. In mehreren vertikalen Märkten gab es selbst im schwierigen Jahr 2009 deutliche Wachstumssteigerungen. So greifen im Bildungssektor die Fördermaßnahmen der Bundesrepublik, wodurch

Möglichkeit, überzeugende Verkaufsargumente in seinen Beratungen einzusetzen und wirklichen Mehrwert zu bieten. Diese Added-Value-Produkte heben sich von vielen bestehenden Standardlösungen im Markt ab und bieten dem Händler auch weiterhin die Möglichkeit, gute Margen für seine professionelle Beratung zu erzielen. Sanyo unterstützt seine Fachhändler im Projektgeschäft aktiv durch sein umfangreiches Leistungspaket. Dies beinhaltet u. a. die Bereitstellung von speziellen Projektpreisen, die Unterstützung bei Verkaufsgesprächen und Produktpräsentationen durch unsere Außendienstmitarbeiter und dem technischen Service sowie kostenlose Leihstellungen von unseren Projektoren für Gerätevorführungen. Daneben stellen wir unseren Partnern umfangreiches und kostenloses Broschüren- und Informationsmaterial (wie z. B. das Feature des Monats) zur Verfügung. Wir sehen uns als Partner des Fachhandels und kooperieren eng mit AV-Spezialisten, dem IT-Fachhandel sowie Bürotechnikhändlern. Diese feste Bindung und erfolgreiche Zusammenarbeit begründet unseren großen Erfolg und hohe Akzeptanz im Markt und wird auch in den kommenden Jahren weiter ausgebaut.

## Lutz Hardge

**General Manager Sales Central Europe & Central East Europe, NEC Display Solutions Europe**

**1.** Der Projektoren-Markt entfernt sich speziell im B2B-Bereich noch deutlicher vom reinen Hardware-Geschäft. Vor allem im Bildungs- und Unternehmensbereich werden individuelle sowie genau auf die Bedürfnisse angepasste Konzepte gefordert, oft in Verbindung mit ergänzenden Applikationen wie interaktiven Whiteboard-Lösun-

gen oder gar als mobile All-in-One-Einheit für noch mehr Flexibilität bei der Anwendung. Nachhaltigkeit ist dabei ein großes Stichwort. Neben der Verschärfung der technischen Anforderungen durch den Gesetzgeber, z. B. mit der EuP-Direktive, hat sich v. a. auf der Seite der Anwender die Erkenntnis durchgesetzt, dass erst eine Gesamtkostenbetrachtung ausschlaggebend für einen echten Mehrwert ist. Aus der technologischen Perspektive sind in diesem Jahr 3D-Projektionen weiter auf dem Vormarsch. Was früher ein mit großen Investitionen verbundener Nischenmarkt war, birgt aufgrund der Kombination von kostengünstigeren Standard-Projektoren mit den neuesten Software-Entwicklungen ein enormes Potenzial speziell für den Corporate- und Bildungssektor. Im Zuge der kommenden großen Sportereignisse werden auch Installationsprojektoren und v. a. deren Sicherheit vor Ausfällen noch mehr an Bedeutung gewinnen. NEC Display Solutions bietet mit der Stacking Solution den optimalen Lösungsansatz für diese Anwendungen an, bei der bis zu vier Projektoren eine leuchtstarke Einheit bilden.

**2.** Der Fachhandel kann sich v. a. im Projektgeschäft gegenüber dem Flächenmarkt profilieren. Hier sind Spezialisten und Lösungsexperten mit starker Kundennähe gefordert, da nur sie die genauen Bedürfnisse ihrer Kunden kennen und daraufhin maßgeschneiderte Konzepte entwickeln können. Vor allem Kurzstanz-Geräte, Netzwerk-Lösungen oder Fest-



installationen mit ihrer erforderlichen Beratung und Konzeption bieten dem Fachhandel ein enormes Umsatzpotential. Hinzu kommt das lukrative After-Sales-Geschäft mit Service- und Wartungsverträgen. Die Geschäftskunden werden somit durch den Fachhändler in jeder Hinsicht unterstützt und haben in ihm einen direkten und kompetenten Ansprechpartner. Als Marktexperte mit langjähriger Erfahrung unterstützt NEC Display Solutions den Fachhandel mit kompetenter Beratung, regelmäßigen Trainings sowie durch vertikale Vertriebsspezialisten neben einem von Qualität und Vielfalt geprägten Produkt- und Lösungsportfolio. Zusätzlich profitieren die Fachhändler von einem genau auf ihre Bedürfnisse abgestimmten Partnerprogramm sowie dem vorhandenen Kompetenznetzwerk. Weitere Unterstützung bietet NEC Display Solutions zudem bei der Projektakquisition und -umsetzung sowie bei der Finanzierung dieser Projekte.

## Michael Fries Vertriebsleiter Kindermann GmbH

**1.** Nach einer kleinen Delle im Jahr 2009 erwarten wir in diesem Jahr wieder Steigerungen beim Absatz von Projektoren. Zum einen aufgrund der Konjunkturerholung im Businessumfeld, aber auch im privaten Bereich durch die Fußball-WM. Die Nachfrage wird auch ange- regert durch die neue Generation von Projektoren. Bessere Lichtstärke und höhere Auflösungen bis Full-HD (1920x1080 Pixel) oder gar WUXGA (1920x1200



Pixel). Wide-formatige Auflösungen wie W-XGA (Format 16:10) ersetzen zunehmend Standard-XGA (Format 4:3). Des Weiteren spielen Schulen und Universitäten eine wichtige Rolle, die zunehmend interaktive Boards anschaffen. Hier sind besonders Kurz-Distanz-Projektoren gefragt, die den Vorteil haben, dass der Vortragende nicht im Bild steht und störende Schatten wirft.

**2.** Wir stellen fest, dass in vielen Flächenmärkten entweder deutlich weniger oder in vielen Fällen überhaupt keine Projektoren mehr angeboten werden. Dieser Vertriebskanal fokussiert sich vielmehr auf Flat-TVs. Das ist eine gute Chance für den Fachhandel. Seine Stärken kann er mit qualifizierter Beratung und gutem Service ausspielen. Mit sinnvollem Zubehör wie Leinwand, Deckenhalterung, Verlängerungskabel etc. kann er Zusatzgeschäft generieren und damit eine kundenindividuelle Lösung anbieten. Durch Dienstleistungen wie Installation oder After-Sales-Service wird er zusätzlich punkten.

Kindermann unterstützt seine Händler sehr vielfältig. Das Angebot reicht von Schulungen über Demo-Geräte bis hin zur Projektunterstützung durch unsere Außendienstmitarbeiter. Unsere Händler profitieren auch von unseren Messeauftritten und Marketingmaßnahmen. Soeben haben wir eine Endkunden-Broschüre „Innovationen 2010“ realisiert, die Beispiele für die harmonische Verbindung von Design und Technik zeigt. Für unsere Handelspartner ist die Broschüre ein guter Türöffner. Auf mehr als 50 Seiten stehen Lösungen im Vordergrund, die dem Endkunden Anregungen geben sollen, wie innovative Präsentations- und Konferenztechnik eingesetzt

werden kann. Wenn dann aus einer einfachen Anfrage nach einem Projektor ein Projekt für die Ausstattung eines Konferenzraumes wird, kann der Händler seinem Kunden auch ein Finanzierungskonzept von Kindermann Finance anbieten.

### **Günter Grefen** General Division Manager Professional Visual Products, Casio Europe

1. Ein wichtiges Stichwort ist sicher der Begriff „Green AV“. So hat Casio Projektoren vorgestellt, die mit einer von Casio selbst entwickelten, revolutionären Lichtquelle ausgestattet sind. Diese Lichtquelle erzeugt durch die Kombinationen von



LED- und Laser-Technologie Lichtstärken von derzeit 2.000 bis 2.500 ANSI-Lumen. Dadurch entfällt der für diese Lichtstärken bis-

her nötige Einsatz von Quecksilberdampf-Lampen, die wenig umweltverträglich sind. Da die Lichtquelle eine Lebensdauer von 20.000 Stunden hat, entfallen die sonst nötigen Ersatzlampen, was sich wiederum positiv in der Umweltbilanz darstellt und zusätzlich noch die Folgekosten in den meisten Fällen gegen Null gehen lässt. Insgesamt sehen wir auch einen starken Trend zur Mobilität von Projektoren – nicht nur in Verbindung mit Reisetätigkeit. Weit öfter werden heute Projektoren von einem Raum zum anderen getragen oder auch für Meetings in kleinen Gruppen in einem Büro eingesetzt. Casio-Projektoren waren schon immer auf diese Anwendungen ausgerichtet und erlauben es, Meetings unabhängig von vordefinierten Meetingräumen effi-

zient zu gestalten. Für den Privatanwender sind vor allem Features wie HD-ready, ein HDMI-Anschluss und das Format WXGA von entscheidender Bedeutung. Damit wird es wesentlich einfacher, Sportereignisse wie die Fußball-Weltmeisterschaft im Sommer oder den Kinofilm von DVD/Blu-ray im Breitbild-Format (16:10) in hoher Qualität wirklich genießen zu können.

**2.** So abgedroschen es klingen mag: Aktiv auf den Kunden zugehen, seine Bedürfnisse und Anwendungen analysieren und klare Lösungen präsentieren. Wer darauf wartet, dass ihn sein Kunde anruft, hat meist schon verloren – dann geht es oft nur noch um einen Preisvergleich. Gerade in der heutigen Zeit müssen neue Anwendungen und zusätzlicher Nutzen für den Kunden im Vordergrund stehen – nicht Features und auch nicht nur der Preis. Casio stellt für den Fachhandel verkaufsunterstützende Konzepte zur Verfügung, um den Fachhändler beim Verkaufsgespräch zu unterstützen und zum erfolgreichen Abschluss zu führen.

### **Christoph Lubinus** Leiter Marketing Business Produkte & VI, Epson Deutschland

**1.** Der Projektorenmarkt hat im vergangenen Jahr im Zuge der weltweiten Rezession um etwa 15 % nachgegeben.

Allerdings konnte Epson seinen Marktanteil nicht nur behaupten, sondern sogar ausbauen. Getragen wurde dieses gute Ergebnis durch eine konsequent enge



Zusammenarbeit mit unseren Fachhandelspartnern und unserem breiten Produktportfolio. Die Kombination aus leistungsfähiger Technologie und Branchen Know-how ermöglicht uns, Firmenkunden stets mit passenden Lösungsangeboten zu bedienen.

Für die kommenden Monate erwarten wir eine positive Marktentwicklung. Einen Grund hierfür sehen wir in der sich weiter entspannenden gesamtwirtschaftliche Lage. Bislang aufgeschobene Investitionsentscheidungen in Unternehmen werden nun schrittweise abgearbeitet. Hinzu kommen Aspekte, die v. a. dem Markt für Consumer-Projektoren neue Impulse geben werden. Hier ist die kommende Fußball-Weltmeisterschaft zu nennen.

Auf dem Markt für Business-Projektoren lauten die Trends „Flexibilität und Mobilität“. Mobilität erfordert Projektoren, die portabel sind und einen geringen Platzbedarf haben. Unternehmen wollen zudem sicher gehen, dass sich ihre Hardware flexibel den wechselnden Erfordernissen im Alltag anpasst. Beamer, die eine Vielzahl von Schnittstellen besitzen oder drahtlos angesteuert werden können, unterstützen diese Anforderung.

**2.** Für den qualifizierten Fachhandel bietet das Projektorengeschäft gute Chancen. Ein wachsender Projektorenmarkt mit seinen vielen Facetten bietet selbst Einsteigern noch profitable Geschäftsoptionen. Es ist vielversprechend, sich auf ein Gebiet zu konzentrieren und so Know-how in attraktive Zusatzgeschäfte umzumünzen.

Besonders wenn es um die Installation und Integration einer komplexen Projektionslösung geht, ist die Kompetenz des Fachhandels gefragt. Für den

Heimkinobereich sind erfahrene Home Cinema Partner gefordert, hochwertige Heimkinolösungen exakt einzurichten und zu justieren. In hochwertigen Heimkino-Installationen ist der Projektor nur eine, wenn gleich wichtige Komponente des Gesamtpakets. Epson ist seit Jahren der Weltmarktführer im Projektorenmarkt und hat auch in Deutschland eine sehr starke Position. Grund für diesen Erfolg ist ein sehr breites Produktportfolio, dass für jede Anwendung den genau richtigen Projektor anbietet. So können unsere Fachhandelspartner auf Produkte zugreifen, die nicht über die Fläche oder das Web vertrieben werden. Unsere Partner profitieren zudem von einer sehr engen Kooperation und dem gemeinsamen Generieren von Geschäften.

### **Angela Frank** Trade Marketing Manager, Acco Deutschland

**1.** In den letzten Jahren hat sich der Projektorenmarkt enorm entwickelt. Die Projektoren werden von Jahr zu Jahr leistungsfähiger und liefern immer bessere Bilddarstellungen. Sei es im Bereich der ANSI-Lumen oder im Bereich der Kontrastverhältnisse.



Da die Entwicklung immer schneller voranschreitet werden die DLP-Projektoren nicht nur leistungsfähiger sondern auch immer kleiner. Nehmen wir zum Beispiel den Nobo M2 Mini DLP-Projektor, die gesamte Technologie findet hier Platz in der Größe eines Blackberry. Und das ist noch nicht alles. Man benötigt nicht einmal mehr einen Laptop um zu präsentieren.

Der Verbraucher muss seine Filme, Bilder und Präsentationen einfach nur auf den internen 4 GB Speicher laden und kann so jederzeit und überall präsentieren.

Heutzutage werden DLP-Projektoren nicht nur im Business Bereich verwendet sondern werden auch für „Private und Public Viewing“ immer mehr genutzt. Vor allem in den Jahren der Welt- und Europameisterschaften. Immer mehr Fußballfans holen sich die Spiele nach Hause, das ist auch einfach, da die DLP-Projektoren auch für Privatverwender bezahlbar geworden sind. Auch hier kann Nobo mit der diesjährigen WM-Kampagne punkten.

**2.** Der Wettbewerb wird durch die schnelle Entwicklung im Bereich der Präsentationsgeräte immer härter. Vor allem für den Fachhandel ist es nicht einfach sich gegen die Flächenmärkte zu bewähren. Da muss sich der Fachhändler schon abheben. Wir als Spezialist im Bereich Präsentationsgeräte bieten dem Fachhandel viele Sonderleistungen an. So haben unsere Projektoren eine Garantiezeit von 3 Jahren. Bei Fragen zu unseren DLP-Projektoren steht dem Fachhändler ein Serviceteam mit Rat und Tat zur Verfügung. Sollte das nicht genügen, kann sich der Fachhändler aber auch der Endverbraucher ebenfalls detaillierte Informationen über unsere DLP-Projektoren im Internet auf unserer Homepage [www.noboeurope.com](http://www.noboeurope.com) beschaffen. Bei speziellen Technischen Fragen stellen wir eine extra Service-Hotline für unsere DLP-Projektoren zur Verfügung. Das ist aber noch nicht alles, eine weitere Unterstützungsmaßnahme die wir dem Fachhandel anbieten sind Verkaufsförderungsmaßnahmen. So haben wir z. B. auch in diesem

Jahr, pünktlich zur Fußball-WM, interessante Produktpakete zu attraktiven Preisen mit unseren DLP-Projektoren entwickelt. Als Profi bieten wir in den Produktpaketen neben Projektoren und passenden Leinwänden, auch Sicherheitslösungen wie Micro Saver an. Somit ist jeder DLP-Projektor auch vor Diebstahl sicher.

### Jens Becker Produktmanager Projektoren, Acer Computer

**1** Nach einem stabilen Jahr 2009 erwarten wir für 2010 ein deutliches Wachstum bei den Projektoren. Gerade die vor uns liegende Fußball-Weltmeisterschaft hat hier entscheidenden Einfluss. Unser Ziel ist es, die Marktführerschaft, die wir seit 2007 inne haben, weiter auszubauen. Darüber hinaus konzentrieren sich in Deutschland 75 % des Marktvo-



lumen auf wenige Anbieter. Dies könnte den Rückzug einiger Mitbewerber zur Folge haben. Im Bereich der technischen Spezifikationen zeichnen sich folgende Trends ab: Aufgrund der zunehmenden Formatverschiebung bei Notebooks in Richtung Widescreen werden verstärkt WXGA-Projektoren nachgefragt, was zu Lasten der XGA-Modelle geht. Diese Entwicklung spiegelt sich auch im Portfolio von Acer deutlich wider. Das stärkste Wachstum verzeichnet jedoch das Full HD-Segment. Hier wirkt sich das steigende Angebot an hochauflösten Inhalten positiv aus. Im Hinblick auf die Lichtstärke verschiebt sich der Standard langsam von 2.500 ANSI Lumen hin zu 3.000.

**2** Fachhändler können sich besonders mit ihrer Kompetenz abheben. Wer eine sehr gute Beratung wünscht, wird immer den Fachhandel bevorzugen. Gerade bei der Technologie besteht oft viel Erklärungsbedarf. Acer setzt beispielsweise sehr erfolgreich auf die Farboptimierungstechnologie Acer „ColorBoost II+“ inklusive Acer Best Color Tracking-Software und innovativer Lichtsteuerung für brillante Farben, detailgetreue Bilder und hohen Kontrast. Hardwareseitig bieten die Modelle den aktuellsten Brilliant Color Dark Chip und ein direkt auf den Chip abgestimmtes, echtes 6-Segment-Farbrad. Dies schlägt sich zwar in einem etwas höheren Preis nieder, doch profitiert der Kunde von einer deutlich höheren Bildqualität.

Mit einem ungeeigneten Projektor können Präsentationen oder Heimkinoerlebnisse schnell zum Reinfall werden. Die richtige Auswahl ist hier entscheidend. Home-Cinema-Projektoren hebt man z. B. durch eine hohe Auflösung und eine sehr geringe Geräusentwicklung hervor. Bei fest installierten Projektoren in großen Räumen ist besonders die Lichtstärke entscheidend. Zudem sind Angaben zu Raumgröße und Raumhöhe, der Lage des Fensters – ein Südfenster erfordert einen helleren Projektor – und der Größe der Projektionsfläche von Bedeutung. Wichtig ist auch der mögliche Abstand des Projektors zur Leinwand. Acer unterstützt seine Fachhändler an diesem Punkt mit dem Acer Projector Simulator, einer Software, die für jeden Acer Projektor die optimale Projektionsfläche und deren Diagonale berechnet. Wichtig sind auch die gewünschten Anschlüsse: VGA, DVI oder HDMI. Für Orte, wo keine Kabel verlegt werden können, hat Acer Projektoren

mit integriertem WLAN-Modul im Portfolio. Zudem können Fachhändler mit Kompetenz im Bereich Zubehör punkten. Es gilt, die Problemstellung zu erfassen, die Begründung im physikalischen Bereich zu liefern und die passende Lösung parat zu haben. Gerade bei den Projektoren sind hier die Anschlusskabel ein gutes Beispiel. Mit mehreren Verlängerungen wird man dem besten Projektor kein qualitativ hochwertiges Bild entlocken. Auch hinsichtlich der Garantiebedingungen geben wir dem Fachhandel schlagkräftige Argumente an die Hand: Alle Videoprojektoren von Acer haben eine Carry-In-Garantie von zwei Jahren. Bei ausgesuchten Modellen besitzt der DLP-Chip eine Garantie von fünf Jahren und die Lampe eine Garantie von einem Jahr ohne Einschränkung der Lampennutzungsdauer. ◀