hitec

DAS FACHMAGAZIN FÜR HOME- UND CONSUMER ELECTRONICS

OFFIZIELLES ORGAN DES BUNDESVERBAND TECHNIK DES EINZELHANDELS e.V. (BVT)

BVT-/ZVEI-BRANCHENDIALOG

Freundschaftsspiel

ICE ICE BABY

Der Sommer kann kommen

IM GESPRÄCH:

DIRK WITTMER
EURONICS XXL
JOHANN + WITTMER

MAI . 5 / 2023

Seit 10 Jahren die Nr. 1

Entdecken Sie das neue Line-up der beliebtesten OLED-Marke

Erleben Sie dank selbstleuchtender Pixel der LG OLED-Technologie intensives Schwarz, durch das Farben in ihrer vollen Reinheit erstrahlen – ganz gleich, in welchen Lichtverhältnissen Sie gerade fernsehen. Für eine atemberaubend realistische Bildqualität, die Filmliebhaber, Gamer und anspruchsvolle Sportfans gleichermaßen begeistern wird. Wählen Sie jetzt Ihren LG OLED TV aus einer großen Anzahl von Modellserien und Bildschirmgrößen – in 8K- oder 4K-Auflösung und mit einer Bildschirmdiagonalen von kompakten 42" bis hin zu unglaublichen 88".

Mehr Infos unter: **lg.de/OLEDevo**

* Quelle: Omdia. Basierend auf den Stückzahlen 2013–2022. Die Ergebnisse sind keine Bestätigung von LG Electronics. Jegliches Vertrauen auf diese Ergebnisse erfolgt auf eigenes Risiko. Besuchen Sie **https://www.omdia.com** für weitere Einzelheiten.

LG OLED evo

LG
Life's Good

GUT MUNITIONIERT?

Gleicher Ort – gleiche Zeit: Während der Rüstungskonzern Lockheed Martin der Militärszene Neues zu seinem Tarnkappen-Kampfjet F-35 präsentierte, wurden in demselben Berliner Hotel beim Handelsverband Technik (BVT) und Industrieverband ZVEI schwere Geschütze aufgefahren; darunter die neuen Regulierungsmonster von „Recht auf Reparatur" bis „EU-Verpackungsverordnung". Scharf geschossen wurde auch bei den Buzz-Themen „Metaverse" und „Generation Z":

Wer verkauft die erste Waschmaschine im Metaverse? Das Metaverse ist ja quasi eine Art neues Internet – nur mit mehr Möglichkeiten: In Zukunft setzen wir uns eine VR-Maske auf, die uns nicht nur virtuell sehen lässt, sondern mit der wir per Nasen- und Mundstück auch Espresso verkosten oder frisch gebackenes Brot aus dem Brotbackautomaten riechen können. Stellt sich nur noch die Frage, welches Metaverse sich in den nächsten Jahren mit welchen Inhalten und Regeln durchsetzt und mit welchen VR-Geräten ...

Junge Menschen der Generation Z haben nur noch eine Aufmerksamkeitsspanne von 8 Sekunden (die Generation Y noch 12 Sekunden). Klar, dass Sie mit den jungen Leuten anders kommunizieren müssen, wenn Sie sie als Kunden oder Mitarbeiter gewinnen wollen ...
Wollen Sie Ihr Geschäft auch noch in zehn oder zwanzig Jahren betreiben? Dann müssen Sie junge Menschen für sich gewinnen. Fragen Sie sie doch mal, was sie gut finden und hören Sie zu. Dann geht Ihnen die Munition nicht aus und Sie treffen ins Schwarze. 😉

Nehmen Sie die Zukunft ins Visier!

Ihr

Steffen Kahnt
BVT-Geschäftsführer

TITEL

Zehn Jahre LG OLED ist eine Erfolgsgeschichte ohne Gleichen. Der Siegeszug der Displaytechnologie geht einher mit der Marktposition von LG. Im Jubiläumsjahr will der Konzern noch einmal richtig Gas geben – mit TVs und Soundbars gleichermaßen. Ein perfektes Duo bilden hier die neue LG DSC9 Soundbar und die LG OLED evo TVs der C3-Serie. (Foto: LG Electronics)

5/23

BRANCHE & MARKT

5 **BVT-/ZVEI-Branchendialog:** Wir machen den Weg frei

6 **BVT-/ZVEI-Branchendialog:** Freundschaftsspiel

8 **Magazin:** Branchennews

10 **LG:** Decathlon der Bilder

INTERVIEW DES MONATS

12 **Dirk Wittmer,** Geschäftsführender Gesellschafter der EURONICS XXL Johann + Wittmer GmbH

SPEZIAL

14 **ICE ICE BABY**

ÄPFEL & BIRNEN (NR. 24)

16 **Frisch gepflückt:** Die reifsten Früchte mit den saftigsten Argumenten

ANTWORTEN

18 **„Ziehen und Drücken"** 12 Fragen an Thilo Röhrig, Ringfoto

SAT-EXTRA

20 **News:** KWS, ANGA, DAB+, Televes, Axing

21 **Polytron:** Die nächste IP-Generation

STÄNDIGE RUBRIKEN

3 **Editorial**

4 **Impressum**

WWW TAGESAKTUELLE NEWS AUF UNSERER HOMEPAGE **HITEC-MAGAZIN.DE**

Offizielles Organ des Bundesverband Technik des Einzelhandels e.V. (BVT)

Copyright und Verlag:
Handels-Servicegesellschaft mbH (HSG)
An Lyskirchen 14
50676 Köln
0221 27166-0

IBAN: DE20 3705 0299 0000 2823 23
SWIFT/BIC: COKS DE 33

Internet: www.hitec-magazin.de

E-Mail: info@hitec-magazin.de

Geschäftsführung: Steffen Kahnt

Redaktion:
Joachim Dünkelmann, 0221 27166-14
Steffen Kahnt (V.i.S.d.P.), 0221 27166-10
Franziska Köster, 0221 27166-15
Annika Schmitz, 0221 27166-13

Redaktionsassistenz: Katharina Albiez, 0221 27166-11

Autor: Roland Stehle

Redaktionsadresse: hitec Magazin, c/o HSG, An Lyskirchen 14, 50676 Köln

Administration: Annika Schmitz, 0221 27166-13

Anzeigen:
Verlagsbüro Felchner
Julia Pagelkopf
Alte Steige 26
87600 Kaufbeuren
08341 96617-83

Druck und Litho:
Strube Druck & Medien GmbH
Stimmerswiesen 3
34587 Felsberg
05662 9487-0

Zurzeit ist die Anzeigenpreisliste Nr. 54 gültig.

hitec erscheint zehnmal jährlich.

Abonnementpreis: jeweils 65,– Euro (inkl. MwSt.)
Abonnementpreis Ausland: jeweils 90,– Euro (inkl. MwSt.)

Einzelheft: 8,- Euro (inkl. MwSt.) zzgl. Versand

Erfüllungsort und Gerichtsstand: Köln.

Kündigungen sind bis 31.10. zum Jahresende möglich. Keine Ansprüche bei höherer Gewalt.

Alle Zuschriften für Anzeigen und Abonnements bitte an den Verlag. Mit Namen gekennzeichnete Artikel stellen nicht in jedem Fall die Meinung der Redaktion dar.
Die Zeitschrift und alle in ihr enthaltenen Beiträge und Abbildungen sind urheberrechtlich geschützt.
Mit Ausnahme der gesetzlich zugelassenen Fälle ist eine Verwertung ohne Einwilligung des Verlages strafbar.

Sitz der Gesellschaft: Köln
Handelsregister B Köln / HRB 54544
Steuer-Nr.: 214 / 5807 / 1898
Umsatzsteuer-ID: DE239779099

FOTOS: BVT

Große Runde: Die BVT-Delegiertenversammlung ist das „Parlament" des Fachhandels, in dem Landesverbände, Kooperationen und Partner des Verbandes an einem Tisch sitzen

Franziska Köster wurde in Berlin vom Vorstand zur stellvertretenden Geschäftsführerin des Handelsverband Technik (BVT) berufen (links BVT-Geschäftsführer Steffen Kahnt, rechts BVT-Vorsitzender Frank Schipper)

Wir machen den Weg frei

*Der erste Branchendialog von **BVT und ZVEI** nach der Pandemie warf den Blick in die Zukunft. Bei der Tagung in Berlin standen die „Generation Z" und das „Metaverse" auf der Tagesordnung.*

Nach drei Jahren Corona-Zwangspause fand der 13. Branchendialog am 19. April 2023 in Berlin statt. Rund 130 Teilnehmer aus Handel und Industrie nahmen an der gemeinsamen Veranstaltung von Handelsverband Technik und den ZVEI-Fachverbänden Consumer Electronics und Elektro-Haushalt-Groß- und Kleingeräte teil. „Jeder, der auch in Zukunft erfolgreich Geschäfte machen will, muss permanent die Trends beobachten und sich anpassen. Wer das nicht tut, geht in der Marktwirtschaft unter", so der BVT-Vorsitzende Frank Schipper in der Begrüßung zum Branchendialog. Unter dem Motto „Zukunft des Handels – Handel der Zukunft" widmeten sich die führenden Köpfe aus Industrie und Handel entscheidenden Themen der kommenden Jahre. Als Referenten zeigten Stephan Fetsch und Melisande Stuber von KPMG die „Chancen für Handel und Konsumgüter im Metaverse" auf. Und der „Generation Z-Erklärer" Felix Beilharz lieferte in seiner Keynote anschauliche Gründe für ein verändertes Kommunikationsverhalten um die Zielgruppen von Morgen noch zu erreichen.

Stellten sich den Fragen der Teilnehmer zum Metaverse: Die Referenten Stephan Fetsch und Melisande Stuber von KPMG (Mitte), eingerahmt vom Moderatorenteam Steffen Kahnt (BVT) und Carine Chardon (ZVEI)

„Das Smartphone ist für die Gen Z lebensbestimmend. Sie glaubt Bewertungen im Netz mehr als der Beratung im Laden", stellt Felix Beilharz, Generation Z-Erklärer, fest

PARLAMENT DES HANDELS

Im internen Teil der Tagung arbeiteten Vorstand, Delegierte und Verbundgruppen die brennenden Themen des Handels der Branche ab. Von Elektro-Altgeräten über Energielabel bis Abmahnmissbrauch reicht das Spektrum der Verbandsaktivitäten. Besonderes Augenmerk legten die Teilnehmer auf das Passbildgesetz und das kommende „Recht auf Reparatur", aber auch der „BVT-Club Lieferkette" als neues Gremium für regelmäßigen Austausch & Lösungen zur Umsetzung des Lieferkettensorgfaltspflichtengesetzes wurde vorgestellt. Eine besondere Rolle spielen in der Verbandsarbeit und damit auch der BVT-Delegiertenversammlung die Leitmessen der Branche. Oliver Merlin von der IFA Management GmbH berichtete über den Planungsstand der IFA, Tim Endres von der Koelnmesse über die gamescom und Light+Building-Fachbeiratsmitglied Joachim Dünkelmann über den Status der Leitmesse für Licht und Gebäudetechnik.

FÜHRUNG VERSTÄRKT

Der Kölner Verband verstärkt sein Führungsteam: Der BVT-Vorstand hat Franziska Köster im Rahmen der Delegiertenversammlung zur stellvertretenden Geschäftsführerin ernannt. Neben Steffen Kahnt und Joachim Dünkelmann rückt die 29-jährige in die Führungsriege des Verbandes auf. Die gebürtige Sauerländerin ist bereits seit 2018 als Referentin für den BVT tätig. „Franziska Köster hat unser Verbandsteam in Köln in den letzten Jahren maßgeblich verstärkt und in diversen Projekten ihre Kompetenz und Zielorientierung unter Beweis gestellt", so Vorstandsvorsitzender Frank Schipper. „Ihrem Engagement ist es zu verdanken, dass wir viele Projekte vorantreiben und zahlreiche Erfolge im Interesse der Mitglieder erreichen konnten. Wir freuen uns, dass sie als stellvertretende Geschäftsführerin Verantwortung übernimmt und wir auch in Zukunft auf ihre Unterstützung setzen können." ■

FOTOS: BVT

Katharina Albiez (BVT), Jens Schlupp (Euronics XXL Radio City, BVT-Vorstand), Franziska Köster (BVT), Rainer Th. Schorcht (Foto Schorcht, BVT-Vorstand)

Joachim Duenkelmann (BVT), Murat Yatkin (TP Vision), Hans Wienands, Manfred Schnabel (expert)

FREUN SPIEL

Werner Scholz (ZVEI), Steffen Kahnt (BVT)

Jens-Christoph Bidlingmaier (Bauknecht), Gerd Holl (Sage)

Thomas Wittling, Dr. Reinhard Zinkann (Miele)

Thilo Dröge (Wertgarantie), Horst Nikolaus (Jura), Torsten Schimkowiak (ElectronicPartner), Jochen Pohle (EK)

Jürgen und Sabine Bauer (media@home Bauer)

Daniel Schiffbauer (LG), Philipp Maurer (Panasonic)

Gastgeber Murat Yatkin (TP Vision) begrüßt die Branche auf dem Polofeld. Die Polo-Teams BVT (weißes Trikot) und ZVEI (blaues Trikot) spielten 5:3.

Dirk Wittmer (EURONICS XXL Johann + Wittmer GmbH), Harald Friedrich (BSH)

Susanne Harring (De'Longhi), Leif-Erik Lindner, Udo Knauf (telering), Torsten Schimkowiak (ElectronicPartner)

DSCHAFTS-

Zur gemeinsamen Abendveranstaltung von BVT und ZVEI trafen sich Handel und Industrie am 18. April 2023 im Polopark Berlin.

Nadja Voigt (ZVEI), Carine Chardon (ZVEI)

Franz Schreckenberg (EK), Michael List, Maximilian Bartl (beide Hama)

Barbara und Frank Schipper (EURONICS XXL Lüdinghausen, BVT-Vorstandsvorsitzender, links und rechts), Benedikt Kober (EURONICS Deutschland, Mitte)

Martin Wolf (EK/servicegroup), Horst-Werner Dick (Elektro Dick GmbH, BVT-Vorstand)

Roland Stehle (gfu), Oliver Merlin (IFA Management)

ZUR PERSON

FOTO: SAMSUNG

Als neuer Corporate Vice President führt **Olaf May** künftig Vertrieb und Marketing für Mobile Experience, TV/Audio und Hausgeräte bei **Samsung Electronics**. Die Bereiche sollen unter seiner Leitung eng verzahnt werden. May ist seit neun Jahren für Samsung in verschiedenen Rollen tätig und war zuletzt für die Leitung der deutschen Vertriebs- und Marketingaktivitäten der mobile eXperience Sparte mit Smartphones, Tablets, Notebooks sowie Wearables verantwortlich. Sein jetzt erweiterter Verantwortungsbereich ist laut Samsung Ausdruck der stärkeren Integration der Produktbereiche, die das Unternehmen auf globaler und lokaler Ebene 2021 begonnen hat und seitdem konsequent fortsetzt.

FOTO: BEYERDYNAMIC

Zum 1. April 2023 hat **Andreas Rapp** die Funktion des Geschäftsführers bei **beyerdynamic** übernommen. Er folgt auf Edgar van Velzen, der aus der Geschäftsführung ausgeschieden ist. Rapp war vor seinem Wechsel zu dem Audiospezialisten Vice President EMEA bei Jabra sowie vier Jahre bei Libratone, davon die letzten drei Jahre als Vice President EMEA. Weitere Stationen in seiner Karriere waren Regional Director Central Europe bei Sonos, Country Manager Central Europe bei Navman und Globlal Product & Sales Manager der Consumer Unit bei beyerdynamic.

FOTO: DE'LONGHI

Susanne Harring hat zum 1. April 2023 zusätzlich zu ihrer Position als Geschäftsführerin von De'Longhi Deutschland die Geschäftsführung von **De'Longhi-Kenwood** in Österreich übernommen. Harring, seit 2021 an der Spitze von De'Longhi Deutschland, tritt die Nachfolge von Michael Frank an, der in den Ruhestand geht. In ihre Verantwortung fällt neben der Leitung des operativen Geschäfts in Deutschland nun auch die des Österreich-Geschäfts mit einem 34-köpfigem Team.

FOTO: EURONICS

Martin Sprenger leitet den Bereich Strategie, Expansion & Transformation der **Euronics Deutschland**. Vier Jahre arbeitet er bereits bei Euronics gemeinsam mit verschiedenen Fachbereichen an der Weiterentwicklung, Optimierung und Digitalisierung der Verbundgruppe. Vor seiner Tätigkeit bei der Verbundgruppe war Sprenger als Unternehmensberater in mehreren IT- und Beratungshäusern sowohl national als auch international tätig. In seiner neuen Position berichtet er direkt an Michael Rook, Vorstand Strategie, Expansion und Einkauf der Euronics Deutschland.

FOTOS: SMEG

Um den Vertriebsinnendienst und die Logistik weiter zu stärken, hat **Smeg Deutschland** **Claudia Rehmstede** verpflichtet. Sie führt seit März das Backoffice-Team für die Länder Deutschland und Österreich und verantwortet zudem den Bereich Logistik. Auch die Rolle des Leiters Rechnungswesen, Controlling und IT hat der Hausgeräte-Hersteller mit **Manuel Gassner** neu besetzt. Gassner ist von einem großen, asiatischen Hersteller für Haushaltsgroßgeräte zu Smeg gestoßen. Wie seine Kollegin Rehmstede berichtet Gassner direkt an den Deutschland-Chef von Smeg Olaf Nedorn.

FOTO: DE'LONGHI

Als neuer Commercial Director tritt **Holger Kretschmer** bei **De'Longhi Deutschland** die Nachfolge von Janosch Brengel an, der das Unternehmen zum 30. Juni 2023 verlässt, um sich neuen beruflichen Herausforderungen zu stellen. Seit dem 1. April 2023 verantwortet Kretschmer den gesamten Vertrieb der Marken De'Longhi, Kenwood, Braun Household und nutribullet in Deutschland. Frühere Stationen von Kretschmer waren bei Philips die Business Unit Personal Health und der SmileDirectClub. Als Marketing- und Vertriebs-Experte war er rund 19 Jahre für Philips tätig.

FOTO: GRAEF

Seit März 2023 verstärkt **Sebastian Ullmann** das Key-Account-Management von **Graef** im Team von Ralf Heinitz, Vertriebsleiter Deutschland. Damit übernimmt der Branchenkenner die Kundenbereiche MSD, Warenhäuser, Großhandel, Versender sowie Loyality-Programme. Ullmann war zuletzt als Key-Account-Manager für den Elektrokleingerätehersteller Rommelsbacher tätig und betreute dort die Verbundgruppen sowie namhafte Kunden. Zuvor war er einige Zeit als Area Sales Manager beim Staubsaugerroboter-Hersteller iRobot im Dienst.

FOTO: TELEKOM

Vor dem größten Telekom Flagship-Store an der Spitaler Straße in Hamburg: Shopleiter Dennis Teßmann (links) und Verkaufsleiter Tobias Fabian (rechts)

TELEKOM

„Alles für die Kunden"

Ihren bislang größten Flagship-Store hat die Telekom im April in Hamburg eröffnet. Trotz online-Trend und Verödung von Innenstädten setzt man auf stationäre Präsenz in zentralen Lagen und die damit verbundene Kundennähe. „In einer Welt voll von ‚Online' sucht der Kunde ehrliche und persönliche Beratung", so Ferri Abolhassan, Sales & Service-Chef Telekom Deutschland. „Die stationären Läden sind eine feste Säule in unserer Strategie. Wir sind immer und überall für unsere Kunden da. Die Vielfalt der Kanäle können wir perfekt ausspielen, zum Vorteil für Privat- und Geschäftskunden." Mit 24 Mitarbeitern berät man auf über 1.000 Quadratmetern in Hamburgs bester Lage sowohl B2C- als auch B2B-Kunden. Den Fokus in der Shopgestaltung hat man auf das Erleben der Produkte, Regionalität und Kundennähe gelegt. Der neue Standort bietet Beratung, Technologie und Entertainment unter einem Dach. Auf zwei Etagen findet man erstmals auch prominent präsentierte Produkte von Markenanbietern wie Disney+, Samsung und Teufel sowie im Business-Bereich Microsoft, Cisco und Enreach.

Im neuen Hamburger Flagship-Store finden Besucher Beratung, Technologie und Entertainment unter einem Dach. „In unserem neuen Flagship-Store im Herzen Hamburgs sind unsere Kunden in besten Händen, egal mit welchem Anliegen sie zu uns kommen", sagt Bijan Esfahani, Leiter Telekom Shops. „Gerade im Hinblick auf den Glasfaserausbau ist die Beratung im Shop ein großer Vorteil für unsere Kundschaft." Die Verfügbarkeit von Glasfaser an der eigenen Adresse lässt sich im Geschäft prüfen und direkt der Anschluss beauftragen. In der Magenta-Zuhause-Lounge zeigt die Telekom die neuesten Technologien für Heimvernetzung, SmartHome und MagentaTV. An der Reparatur-Bar wird das Smartphone instandgesetzt, und eine Kaffee-Bar lädt zum Verweilen ein. Während Eltern beraten werden, können Kinder in den eigens eingerichteten Kids-Ecken spielen. Der Shop verkauft außerdem gebrauchte, aufbereitete Handys und das Team nimmt ausgediente Geräte zur Wiederverwertung entgegen.

Hömma. Dat kann sogar ich.

Ich hab' die HD+ TV-App aktiviert.
Und deine Kund:innen können das auch,
musste ihnen nur sagen. HD+ ist jetzt
nämlich fast überall drinnen!

Jetzt in
LG TVs ab
2023!

HD +

Decathlon der Bilder

*Zehn Jahre LG OLED ist eine Erfolgsgeschichte ohne Gleichen. Der Siegeszug der Displaytechnologie geht einher mit der Marktposition von **LG**. Im Jubiläumsjahr will der Konzern noch einmal richtig Gas geben.*

Die OLED evo C3-Serie von LG bietet die größte Auswahl der 2023er OLED-Modellreihen: Mit 83, 77, 65, 55, 48 und 42 Zoll sind die Modelle dieser Serie in sechs Größen erhältlich

Die neueOLED evo G3-Serie liefert dank Brightness Booster Max-Technologie eine bis zu 70 Prozent höhere Helligkeit als herkömmliche OLED TVs

FOTOS: LG ELECTRONICS

Nicht weniger als eine neue Ära des Fernsehens hat LG eingeläutet, als das Unternehmen im Jahr 2013 erstmals den OLED-Fernseher vorstellte. Im Markt für Premium-Fernseher sind die LG OLED TVs heute weltweit eine tragende Säule. Und auch in Deutschland kommt man mit rund 25 % Wertmarktanteil an dem koreanischen Hersteller bei TV-Geräten nicht mehr vorbei. Auch wenn zum Start vor 10 Jahren noch mancher mit Skepsis auf die neue Technologie blickte, räumte das Unternehmen Jahr für Jahr Preise und Auszeichnungen für seine Geräte ab.

MEILENSTEINE IN SERIE

Die Liste der Highlights ist lang. Ob der hauchdünne Wallpaper OLED TV aus dem Jahr 2017 und der Rollable OLED TV aus dem Jahr 2020: Die Möglichkeiten der LG OLED Technologie nutzt das Unternehmen mit immer neuen Anwendungsbeispielen aus. Nach dem 88 Zoll großen 8K-Boliden im vergangenen Jahr stellte das Unternehmen in 2023 den weltweit größten OLED-Fernseher vor – den neuen 97 Zoll großen LG SIGNATURE OLED TV M3 mit Zero Connect-Technologie. Ebenfalls in diesem Jahr vorgestellt wurde der OLED T mit transparentem Bildschirm. Die einzigartigen und unverwechselbaren TV-Geräte der LG OLED Objet Collection – namentlich ART90 und Posé (LX1) – bringen Schönheit und Stil in das Interieur. Eine weitere Innovation ist der 42 Zoll Gaming-Fernseher LG OLED Flex, dessen OLED-Display sich motorisiert in 20 Biegungsgraden bis zu einem Maximum von 900R krümmt, für immersives Spielerlebnis pur.

Die Innovationen beschränken sich aber nicht nur auf das Display selbst. Der neue 97 Zoll-Riese beispielsweise überzeugt auch durch ein erstmals drahtlos übertragenes AV-Signal mit 4K-Auflösung bei 120 Hz. LG Software-Innovationen verbessern die Leistung und das Benutzererlebnis. Bild- und klangverbessernde Algorithmen der leistungsstarken α (Alpha) AI-Prozessoren und die stetig weiterentwickelte webOS-Plattform liefern mehr Benutzerfreundlichkeit und Komfort. Darüber hinaus debütierte LG fortschrittliche TV-Technologien wie

den α9 Gen6 AI-Prozessor und Brightness Booster (Max) für verbesserte Bildqualität, Helligkeit und Leistung der neuen LG OLED evo-Serien G3 und C3.

DAS HOHE „C"

Die größte Auswahl der 2023er Modellreihen mit LG OLED evo-Technologie bietet die C3-Serie. Mit insgesamt sechs Bildschirmgrößen reicht die Palette vom 83 über 77, 65, 55 und 48 bis zum 42 Zoll Modell. Oberhalb der OLED evo C3-Linie bilden die neuen Modelle der OLED evo G3-Serie die Speerspitze des Sortiments. Ebenso wie die C3-Serie bietet sie eine höhere Helligkeit und Farbgenauigkeit sowie eine erstaunliche Klarheit und Detailtreue. Ein bedeutendes Update erfährt die G3-Serie, die von LGs neuem intelligenten Prozessor – dem α9 Gen6 4K AI-Prozessor – angetrieben wird. Dank der Brightness Booster Max-Technologie erreicht sie eine bis zu 70 % höhere Helligkeit im Gegensatz zu herkömmlichen OLED TVs. Das Gallery Design ermöglicht zudem eine lückenlose Wandmontage. On Top rundet die OLED evo Z3-Serie das 2023er Line-up nach oben ab. Die weltweit einzigartigen 8K OLED evo mit Bildschirmdiagonalen von 88 und 77 Zoll markieren in Auflösung und Preispositionierung das obere Premiumsegment, gegipfelt von dem 97 Zoll LG Signature OLED TV M3 mit Zero Connect Technologie.

Im Herzen der Serien Z3, G3 und C3 „tobt" der neue α9 Gen6 4K AI-Prozessor mit noch mehr Leistung. Der neueste Prozessor der Alpha-Serie nutzt einen Deep Learning-Algorithmus, mit dem eine hervorragende Bild- und Tonqualität gewährleistet wird. AI Picture Pro bietet ein verbessertes Upscaling für mehr Klarheit und das verbesserte Dynamic Tone Mapping bringt Tiefe und Details in jedem Bild besser zur Geltung. Darüber hinaus ermöglicht die AI Sound Pro Funktion den eingebauten Lautsprechern des Fernsehers, virtuellen 9.1.2 Surround Sound zu erzeugen. Die Modelle des 2023er Line-up arbeiten mit der neuesten webOS-Version webOS23. Das Betriebssystem beinhaltet eine Reihe neuer Personalisierungsoptionen. Die neu gestaltete Benutzeroberfläche „All New Home" lässt sich noch freier gestalten und bietet mehr Komfort. Die neuen „Quick Cards" ermöglichen zu häufig verwendeten Quellen und Inhalten schnellen Zugang und eine logische Kategorisierung.

Ein perfektes Duo: Die neue LG DSC9 Soundbar und die LG OLED evo TVs der C3-Serie

AUS EINEM GUSS

Passend zum visuellen Erlebnis sorgt das neue Soundbar Line-up von LG für den passenden kraftvollen, nuancierten Klang. Als Gegenstück zu den 2023er TV-Modellen lassen sich die Soundbars DSC9S und DSE6S mühelos mit den neuen Fernsehern koppeln. Die Funktion WOW Orchestra kombiniert den Klang von Soundbar und den integrierten TV-Lautsprechern zu einem eindrucksvollen Sounderlebnis. Mit „WOW-CAST" können TV und Soundbar sogar kabellos gekoppelt werden, der Kabelsalat entfällt. Dolby Atmos und DTS:X sorgen für herausragenden Multi Surrround Sound, beim Modell DSC9S ist auch IMAX Enhanced integriert. Das WOW Interface macht Einstellungen intuitiv einfach und komfortabel – und das auch per TV-Fernbedienung.

Optisch soll das neue Soundbar-Programm als optimale Ergänzung der TV-Modelle überzeugen. Das Modell DSC9 rundet den Look der C3- und C2-Serien harmonisch ab. Denn diese Soundbar bringt eine zweiteilige Halterung aus Metall mit, die den regulären TV-Standfuß ersetzt und die Soundbar fest mit dem TV verbindet. Bei einer Wandmontage wird nur das L-förmige Hauptteil genutzt, zusätzliche Bohrlöcher für die Soundbarhalterung sind nicht erforderlich. Bei einer Standmontage stützt die zweite Halterung das TV-Gerät ab. ■

Ob Wand- oder Standmontage: Die Soundbar DSC9 rundet den minimalistischen Look der OLED evo TVs der C3- und C2-Serien harmonisch ab

Er ist eine Instanz im Handel mit Home und Consumer Electronics: Meinung und Kompetenz von **Dirk Wittmer** sind bei Händlerkollegen und Top-Industriemanagern gleichermaßen gefragt. Als Macher von euronics XXL Johann+Wittmer in Ratingen, im BSH-Mittelstandskreis, im Handelsverband NRW, in der örtlichen IHK, im Stadtmarketing Ratingen und – last but not least – bei seiner Verbundgruppe Euronics hat der Vollblut-Fachhändler Wittmer schon viel bewegt. Dass er bei den Aufsichtsratswahlen von Euronics Deutschland in diesem März unerwartet nicht wiedergewählt wurde und damit der Euronics-Aufsichtsratsvorsitz „verloren" ging, hat für Aufsehen und jede Menge Fragen in der Branche gesorgt. Im hitec-Interview liefert Wittmer Antworten.

hitec: Herr Wittmer, was haben Sie in den letzten Wochen über Ihre Mitmenschen gelernt?

Dirk Wittmer: Ich habe noch einmal gelernt, dass die Geschwindigkeit der Veränderungen den Menschen Angst macht und dass wir noch viel besser und intensiver erklären müssen, warum was gemacht wird. Sonst wird es zukünftig schwierig, geeignete Kandidaten für bestimmte Ämter zu finden.

Die Überraschung war allseits groß, als Sie nicht wieder in den Aufsichtsrat gewählt wurden - was ist passiert?

Viele Menschen sind heute aus den unterschiedlichsten Gründen voller Wut und artikulieren das auch. Man erlebt es ja gerade auch in der Politik. Neben den haltlosen persönlichen Angriffen eines einzelnen Kollegen – bedauerlicherweise mit gemeinschaftsschädlichem Effekt – gab es Unmut zu verschiedenen Themen. Diese wurden mir als Vorsitzendem zugeschrieben.

Haben Sie sich denn etwas vorzuwerfen?

Ja, ich hätte den Fuß vom Gas nehmen sollen und viel mehr zuhören müssen, was die Kollegen auch an dem Verhalten meiner Firma gestört hat. Wir sind in der Corona-Zeit auf zu viele Wettbewerbspreise in einigen Warenbereichen hier im Umfeld eingestiegen, um bloß keinen Kunden zu verlieren. Das hat viele andere Händler aufgebracht. Allerdings haben viele Kollegen auch eine idealisierende Erwartungshaltung an uns als Händler auf Grund meiner Funktion als Aufsichtsratsvorsitzendem gehabt. Die Kunden zahlen bei uns leider nicht mehr, wegen meinen Ämtern – sondern vergleichen uns mit den Preisen im Netz, wie bei jedem anderen Händler auch.

Wenn Sie die Zeit zurückdrehen könnten: Würden Sie etwas anders machen?

Ich würde mich viel mehr auf den eigenen Betrieb fokussieren und nicht so übermäßig viel Zeit für die Kooperation aufbringen. Da blieb manches liegen, wo ich hätte durchgreifen müssen.

Sie haben in der Tat viel Zeit und Arbeit in die Verbundgruppe investiert – sind ihre Händlerkollegen undankbar?

Nein gar nicht. Ich habe so viel Dank und Zuspruch von Kollegen nach der Versammlung dieses Jahr bekommen, das hat mich schon sehr bewegt.

Wie hat der Euronics-Vorstand auf das Wahlergebnis reagiert?

Ziemlich schockiert. Mancher hat bei der Entscheidung, zu Euronics zu kommen darauf vertraut, dass ich dies als Aufsichtsratsvorsitzender auch bei den nötigen mutigen Schritten mit einem starken Aufsichtsrat im Rücken begleite. Unsere Beschlüsse dafür waren ja weitestgehend einstimmig für die Strategie 2020-25 gefallen. Diesen Gestaltungswillen und -beitrag muss jetzt das neu gewählte Gremium leisten. Denn die Konzentration in der Lieferanten- und Handelslandschaft erfordert die Veränderung auf Kooperationsseite. Durch Angst verändert sich die Entwicklung nicht, sondern durch geschickte und flexible Anpassungsfähigkeit. Und das ist nicht eine Frage von großen oder kleinen Händlern – Gewinner gibt es überall.

FOTOS: HITEC

„Es wird weniger Verbundgruppen mit höherer Effizienz und damit geringen Overheadkosten für ihre Mitglieder geben."

Haben Sie das Gefühl, bei Euronics etwas „unfertig" hinterlassen zu haben?

Natürlich hätte ich die begonnenen Projekte gerne weitergetrieben, das ist schon echt schade. Aber ich bin ganz sicher, dass die gesetzten Themen trotzdem weiter voran gehen.

Hat dieser Einschnitt den Menschen Dirk Wittmer verändert?

Nein, wirklich nicht. Ich habe mich immer mit ganzer Energie für die Euronics eingesetzt und die handelnden Menschen waren und sind mir unverändert wichtig.

Was fängt man mit der ganzen Zeit an, die Sie jetzt nicht mehr „für Ditzingen" arbeiten?

Wo soll ich anfangen? (Lacht.) Es gibt so viel zu tun, es gibt keine Langeweile, ob im eigenen Betrieb, im BSH-Mittelstandskreis oder im Stadtmarketing meiner Heimatstadt Ratingen und dem Handelsverband NRW-Rheinland ist Einsatz gefragt. Und natürlich freuen meine Frau und ich uns nach den vielen Euronics-Jahren nun auf etwas mehr gemeinsame freie Zeit.

Sie feiern in Kürze Wiedereröffnung nach Umbau. Ist Ihr Geschäft in Ratingen ein Euronics-Vorzeigegeschäft?

Ja und nein. Der Fachmarkt ist für uns ein Betriebstyp von gestern. Ware nicht angeschlossen auf Stapeln oder in Regalen in großer Auswahl zum Wegnehmen mit Kostensynergien günstiger anzubieten ist vorbei. Die größte Auswahl wie auch den besten Preis gibt's heute europaweit im Netz zu kaufen. Jeder Händler muss in seinem Wettbewerbsumfeld wissen, wie er relevante Kundengruppen, von denen er mit seinem Leistungsangebot leben kann, erreicht. Insofern wollen wir kein statischer Vorzeigeladen sein, sondern ein sich ständig weiter entwickelter Showroom mit Attraktivität für unsere Kunden – immer wieder neu Ware, Geräte und Innovationen live zu erleben, zum Schmecken, Riechen, Hören, Fühlen und Sehen. Allerdings alles auch zum sofort Mitnehmen, liefern lassen oder Click und Collect. Der Kunde entscheidet, wie und wann. Dazu gibt es ein eigenes Serviceunternehmen, das installiert, repariert, einbaut und wartet. Wir haben noch viel vor.

Worauf kommt es in Zukunft als stationärer „Einzel"-Händler, also unabhängiger Unternehmer, im Handel, an?

Im Kontakt mit den Kunden sein und bleiben. Man muss dort hingehen, wo der Kunde ist und einen echten Mehrwert bieten. Wer den Kontakt mit echtem Nutzenverhältnis zum Kunden hat, ist der Gewinner. Das offene Ladengeschäft ist dann eine Ergänzung im Multichannel-Handel. Es ist Treffpunkt und bietet mit Vorführungen und Aufenthaltsqualität Erlebnisse für alle fünf Sinne. Top geschultes Personal begeistert die Kunden mit kuratiertem Einkaufen. Die persönliche Empfehlung eines empathischen sachkundigen Verkäufers wird in einer Welt von digitalen Kundenbewertungen eine oft wesentliche Entscheidungshilfe sein, das zu mir optimal passende Gerät zu finden. Der Unternehmer ist nicht nur Kaufmann, sondern Regisseur von sich ständig veränderten Präsentationen und Aufführungen. Im Rahmen der Öffnungszeiten und der Jahreszeiten verändert sich die Kauffläche mit immer neuen Warengruppen und Innovationen.

Was heißt das für die Geschäftsmodelle?

Geschäftsmodelle werden miteinander verschwimmen und damit auch die Einnahmenarten bei den Akteuren. Das Zeigen und Beraten von Ware wird unabhängig vom Kauf honoriert, wenn das Geschäft mit dem Gesamtkonzept genug Kundenfrequenz erzeugt bzw. hat. Es wird wieder Provisionssysteme geben, weil man für einen Hersteller verkauft. Multimarkenstores werden zum

Teil eine höhere Frequenz als Monomarkenstores mit hohen Kosten in 1A-Lagen haben. Ausnahmen werden nur absolute A-Marken mit extrem hoher Markenbeliebtheit sein.

Wie sieht die Verbundgruppenlandschaft im Elektronikhandel in 5 Jahren aus?

Auch wenn ich mir eine unkonventionelle Gründungsinitiative von Verbundgruppen und staatliche Rahmenbedingungen - vom Bildungssystem bis zur Finanzierungunterstützung - für Neugründungen und Unternehmensnachfolge wünsche, glaube ich an eine positive Entwicklung von 1. weniger Händlern mit 2. intensiver Partnerschaft und mit 3. weniger Lieferanten. Es wird weniger Verbundgruppen mit höherer Effizienz und damit geringen Overheadkosten für ihre Mitglieder geben. Marketing und Vertrieb sind dabei unter Auswertung aller relevanten Daten eng miteinander verzahnt.

Was wünschen Sie Ihrem Nachfolger bei Euronics, dem neuen Aufsichtsratsvorsitzenden Frank Schipper?

Ich wünsche ihm ganz viel Erfolg und den Mut, neue Wege zu gehen, auch wenn man sich damit nicht immer nur beliebt macht.

Herr Wittmer, vielen Dank für das Gespräch.

Die Fragen gestellt hat:
Joachim Dünkelmann
j.duenkelmann@hitec-magazin.de

ICE ICE BABY

FOTOS: AEG

AEG

Serie 8000 mit 360° Cooling

Gefundener Preis: UVP ab 1.269 Euro

- „Dank 360° Cooling wird die Luft innerhalb des gesamten Kühlschranks gleichmäßig verteilt und Lebensmittel bleiben überall gleich frisch."
- „Vorbildlich: Keine Abfälle bei der Produktion und am Ende eines Produktlebenszyklus bis zu 80 Prozent recycelbar."
- „Auszeichnung mit Kitchen Innovation Award sowie der Sonderauszeichnung für nachhaltige Unternehmensführung."

LEEN DEVOS, HEAD OF PRODUCT LINE TASTE DEUTSCHLAND & ÖSTERREICH, AEG:
„Die Modelle der Serie 8000 mit 360° Cooling sind nicht nur recycelbar, durch ihre intelligenten Technologien unterstützen sie Konsument:innen bei einem ressourcenschonenden Umgang mit Lebensmitteln und einer nachhaltigen Lebensweise."

FOTO: LIEBHERR

LIEBHERR

Standgefriergerät FNb 4566

Gefundener Preis: UVP 1.449 Euro

- „EasyTwist-Ice ermöglicht die Produktion von Eiswürfeln ohne Festwasseranschluss – bis zu 60 Eiswürfel können vorproduziert und aus dem Schubfach einzeln entnommen werden."
- „Die Spacebox bietet mit ihrer Höhe von 250 mm noch mehr Stauraum-Flexibilität für die Lagerung von besonders großem Gefriergut. Zum Vergleich: Ein normales Gefrierschubfach verfügt über eine Höhe von ‚nur' 187 mm."
- „Dank NoFrost ist kein Abtauen mehr erforderlich."

FOTO: BOSCH

BOSCH

Bosch Eisbereiter für MUM Serie 2 MUZS2EB

Gefundener Preis: UVP 84,99 Euro

- „Perfekt geeignet für selbstgemachtes Eis, Sorbet oder Frozen Yoghurt."
- „In nur 30 Minuten fertig zum Genießen – mit frischen Zutaten nach eigener Wahl und dem gewünschten Zuckergehalt."
- „Passend für die Küchenmaschinen MUM Serie 2."

FOTO: LG

LG

Kühl-/Gefrierkombination GBB92MCB2P

Gefundener Preis: UVP 2.199 Euro

- „LINEARCooling® und DoorCooling+® sorgen für eine schnelle, präzise und gleichmäßige Kühlung."
- „Spezielle Frische-Features regulieren optimal die Luftfeuchtigkeit und Temperatur."
- „Verbraucht nur 97kWh pro Jahr und ist mit 32 Dezibel besonders leise."

Energieeffizienz der Extraklasse.

Mit Liebherr bieten Sie Ihren Kunden Effizienz der Extraklasse. Extra, weil die Liebherr Kühl- und Gefriergeräte dank hochwertiger Isolationspaneele nachhaltig Geld und Ressourcen sparen. Unsere Kühl- und Gefrierkombinationen in der Höchstklasse A gibt es dazu mit einer 10-Jahre-Liebherr-Garantie.
home.liebherr.com/weiterdenken

LIEBHERR

Langlebig. Nachhaltig. Effizient.

CBNsda 5723 ◊Plus-Serie

Äpfel & Birnen

Nr. 24

Frisch gepflückt: Die reifsten Früchte mit den saftigsten Argumenten

FOTO: NEDIS

NEDIS

SmartLife WLAN-Funksteckdose WIFIP121FWT

Gefundener Preis: UVP 17,49 Euro

- „Intelligente Steckdose zum schnellen und einfachen Ein- und Ausschalten von Leuchten oder Geräten."
- „Einfache Verbindung direkt mit dem WLAN-Netzwerk – kein separater Hub erforderlich."
- „Die Messung des Stromverbrauchs kann auf der Nedis SmartLife App eingesehen und entsprechend reguliert werden."

BEURER

Premium Haartrockner HC 100 Excellence

Gefundener Preis: UVP 179,99 Euro

- „Wiegt nur 360 Gramm (ohne Kabel)."
- „Dank dem 2,8 Meter langen Kabel überall praktisch anzuwenden."
- „Der Wechsel der Stylingdüse und des Diffusors ist aufgrund der magnetischen Befestigung besonders einfach."

FOTOS: BEURER

MARKUS BISPING, HEAD OF SALES BUYING GROUPS, BEURER GMBH:
„Der HC 100 Excellence ist unser neues Spitzenmodell und unterstreicht unsere Kompetenz nun auch in der oberen HairCare-Preisklasse. Mit der Neueinführung tragen wir dem starken Wachstum in dem oberen Preisbereich von Haartrocknern Rechnung und ermöglichen dem Handel attraktive Zusatzumsätze. Mit maßgeschneiderten Marketing- und Vertriebsaktivitäten unterstützen wir den Handel bei der Einführung dieser Innovation."

FOTO: SMEG

SMEG

Smeg Standmixer

Gefundener Preis: UVP 249 Euro

- „Die Geschwindigkeit ist in vier manuellen Stufen regelbar, mit bis zu 18.000 Umdrehungen pro Minute."
- „Der 800 Watt starke Motor ist in einem robusten Aluminium-Druckgussgehäuse verbaut."
- „Mit transparentem 1,5 Liter-Krug aus BPA-freiem Tritan™."

FUJIFILM

INSTAX mini 12 Sofortbildkamera

Gefundener Preis: UVP 89,99 Euro

- „Im Nahaufnahmemodus passt sich der verstellbare Sucher genau an das Objektiv an."
- „Verfügt über eine automatische Belichtungs- und Blitzsteuerung."
- „Entwicklungszeit: ca. 90 Sek. (abhängig von der Umgebungstemperatur)."

FOTOS: FUJIFILM IMAGING SYSTEMS GMBH & CO. KG

BERND GANSOHR, GESCHÄFTSFÜHRER BEI FUJIFILM IMAGING SYSTEMS GMBH UND GENERAL MANAGER FUJIFILM ELECTRONIC IMAGING EUROPE GMBH:

„Die neue INSTAX mini 12 setzt das ikonische Produktdesign der erfolgreichen Reihe weiter fort. Unser Ziel ist es, unsere Produkte nicht nur technisch immer weiter zu optimieren, sondern auch für unsere INSTAX Community ein immer besseres, ganzheitliches Erlebnis zu schaffen."

Miele

Perfekt für Ihren persönlichen Geschmack.

Wir kreieren unsere Kaffeevollautomaten genauso, wie Sie Ihren individuellen Kaffee zubereiten: mit meisterhafter Präzision. Das ist Qualität, die ihrer Zeit voraus ist.

Miele. Immer Besser.

»Ziehen und Drücken«

NAME: Thilo Röhrig

POSITION: CEO/Geschäftsführer Ringfoto

HERKUNFT: geboren in Essen, aufgewachsen in Königswinter/Bonn

Was ist das Schönste an unserer Branche?

Ich bin davon überzeugt, dass wir privilegiert sind, in dieser Branche zu arbeiten! Ständige Innovation, Nähe zu Kunden und Konsumenten sowie Premium Produkte, die Spaß machen! Im Falle von Fotografie noch zusätzlich die Tatsache, dass wir Lösungen zum Erleben von Erinnerungen schaffen und anbieten! Das alles bereitet mir jeden Tag große Lust auf diese Branche!

Was treibt Sie an?

Das Setzen von messbaren Zielen und das Erreichen dieser im geplanten Zeitraum.

Welcher Wert spielt in Ihrem Leben eine besondere Rolle?

Verlässlichkeit und Ehrlichkeit. Diese Werte halte ich im Privaten wie Beruflichen für unabdingbar und Basis für alles andere.

Was war Ihr schönster Lustkauf?

Ein unterschriebenes Trikot der DFB-Pokalhelden von 1989 bei eBay. (Ich hoffe, sie sind original).

Welches Buch lesen Sie gerade?

Generation Z, von Valentina Vapaux – ich versuche die Generationen nach mir zu verstehen.

FOTO: RINGFOTO

Welchen Klang/Geräusch/Musik mögen Sie am liebsten?

Natürlich situationsabhängig: Mit Kopfhörer gerne 80/90er Jahre und Charts von heute und im Auto: gerne auch mal Schlager! (Zum Teil textsicher.)

Wofür sind Sie dankbar?

Gesundheit.

Was mögen Sie an sich gar nicht?

Ich neige zu Ungeduld, arbeite aber daran dies zu kontrollieren.

Wenn Sie einen Wunsch frei hätten, welcher wäre das?

Frei nach Schillers Bürgschaft: „Die (Welt) vom Tyrannen befreien…"

Wem würden Sie einen Orden verleihen?

Definitiv meiner Frau für Ihre Geduld mit mir und Ihre Unterstützung im täglichen Familienleben.

Wie entspannen Sie am Besten?

Gerne im Urlaub bei einem langen ausgiebigen Frühstück und Blick aufs Meer.

Schenken Sie uns eine Lebensweisheit?

Es gibt 2 Wörter, die einem im Leben alle Türen öffnen: Ziehen und Drücken.

hitec

SAT, KABEL & CO.

DAS UMSATZMAGAZIN FÜR DIE GANZE BRANCHE

ANGA COM

Aktuelle News im Vorfeld der Branchenmesse

POLYTRON

Die nächste IP-Generation

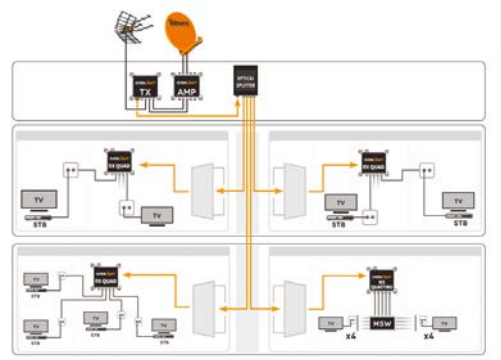
MAI 2023

OVERLIGHT

DIE LÖSUNG FÜR SATELLITENGESTÜTZTE TV-VERTEILUNG ÜBER GLASFASER

- Die zukunftssichere Lösung für Hotels, Pensionen, Wohnheime, Wohnungswirtschaft und Anlagenbetreiber
- Flexibilität und maximale Leistung
- Volle Programmauswahl - alle Sender eines Satelliten am Ausgang verfügbar

100% MADE IN TELEVES



Anwendungsbeispiel FTTH

Televes®

Televes Deutschland GmbH Küferstraße 20
DE-73257 Köngen (bei Stuttgart) Deutschland

televescorporation ■ televes.com ■ televes.de@televes.com

ZVEI: Die Elektroindustrie

sat

Axing präsentiert zwei neue Einkabel-Multischalter.

FOTO: AXING AG

AXING

Neue Einkabel-Multischalter

In Alt- oder Neubauten, in denen eine sternförmige Installation nicht möglich ist, kommen Einkabel-Multischalter zum Einsatz. Bereits installierte Baumstrukturen können so weiterverwendet werden. Axing hat sein Produktportfolio für Einkabelmultischalter um zwei neue Modelle erweitert. Der Einkabelmultischalter „SES 5416-06" mit vier Ausgängen und der Einkabelmultischalter „SES 5816-06" mit acht Ausgängen sind neu im Programm. Durch die Staffelung der premium-line Einkabel-Multischalter-Serie können Einkabelsysteme für kleine bis große Wohnobjekte aufgebaut werden. Die einzelnen Geräte können sowohl als Stand-alone-Geräte als auch als Kaskadenbausteine genutzt werden.

ANGACOM
WHERE BROADBAND MEETS CONTENT

ANGA

Mehr Aussteller

Die Zahl der Aussteller der diesjährigen ANGA COM von 23. bis 25. Mai in Köln ist inzwischen auf mehr als 470 Unternehmen aus 35 Ländern gewachsen (Stand Mitte April). Neu ist die „Innovation Stage" als Teil der Sonderfläche Media Distribution mit dem Streaming & OTT Hub in Halle 7. Das Programm der neuen Stage ist frei zugänglich für alle Messebesucher und Ticketkategorien. Es umfasst mehr als 30 zusätzliche Speaker Slots zu Video, Streaming und Connectivity in englischer Sprache. Hier wird es topaktuelle Vorträge und Diskussionsrunden zu Themen wie Security & Encoding, Sustainability, Energiemanagement, Smart Home, Low Latency, Personalization, Smart TV, Cloud Technologies und DVB-I geben.

Die Anmeldung für Kongress- und Messebesucher ist online möglich; vor Ort findet kein Ticketverkauf statt. Tickets für die Ausstellung einschließlich Zugang zur Innovation Stage sind für 25,- Euro erhältlich. Die Teilnahme am regulären Kongressprogramm ist ab 130,- Euro buchbar. Am 25. Mai 2023, dem Thementag Glasfaser & Kommunen, ist der Besuch der Ausstellung und des Kongressprogramms komplett kostenfrei. Alle Informationen zur Veranstaltung sind auf der Webseite www.angacom.de verfügbar.

DAB+

Reichweiten-Gewinner

dab+ mehr radio

DAB+ gehört zu den eindeutigen Gewinnern der aktuellen Radio-Reichweitenstudie ma 2023 Audio I. Die Verbreitung über DAB+ nimmt weiter an Bedeutung zu, während Online-Audio leicht verliert. DAB+ wird im sogenannten Weitesten Hörerkreis (WHK) von 28,5 Prozent der Bevölkerung (ma 2022 Audio II: 27,0 Prozent) gehört und insbesondere in der Zielgruppe der 30- bis 59-Jährigen überproportional genutzt (WHK: 32,0 Prozent – ma 2022 Audio II: 30,1 Prozent). Die Media Analyse Audio (ma Audio) wird zweimal jährlich im März und Juli von der Arbeitsgemeinschaft Media-Analyse e.V. (agma) zur Verfügung gestellt.

Neben den nationalen Programmen Deutschlandfunk, Deutschlandfunk Kultur und Deutschlandfunk Nova sowie regionalen ARD-Angeboten sind es viele Privatsender, die von erneuten Zuwächsen über DAB+ profitieren. Mit ihren digitalen Ausspielwegen sprechen sie bundesweit und regional Zielgruppen an, die nicht von den klassischen UKW-Programmen abgedeckt werden.

FOTOS: POLYTRON

Die leistungsstarken 19 Zoll-Kopfstellen (1 HE) können bis zu sechs Module aufnehmen.

Die nächste IP-Generation

Mit der „MPX" Serie bringt POLYTRON die nächste Generation der modularen IP-Kopfstellen auf den Markt. Die 19 Zoll-Kopfstelle eignet sich für Empfang, Verarbeitung und Verteilung von Fernseh- und Radioprogrammen über ein gemeinschaftlich genutztes Kabel- und/oder IP-Netzwerk.

Die „MPX" Kopfstellen bilden die neue Serie der modularen IP-basierten Kopfstellen von POLYTRON. Die Geräte eignen sich für eine Vielzahl von Eingangs- und Ausgangsformaten und werden somit vielseitigen Anwendungen für Gemeinschaftsanlagen gerecht. Darüber hinaus zeichnen sie sich durch ein hervorragendes Preis-/Leistungsverhältnis, das platzsparende Design und eine hohe Zuverlässigkeit aus.

HÖCHSTE ZUVERLÄSSIGKEIT

Je nach technischer Anforderung lassen sich die neuen POLYTRON Kopfstellen mit entsprechenden Eingangs-, Ausgangs- oder Processing-Modulen bestücken und anpassen. Die leistungsstarken 19 Zoll-Kopfstellen (1 HE) können bis zu sechs Module aufnehmen und verfügen über zwei redundante Netzteile. Dies garantiert höchste Zuverlässigkeit im täglichen Betrieb. Mit dem eingebauten IP-Switch und einer Vielzahl von Hot-Swap-Eingangs- und Ausgangsoptionen ist die „MPX" Serie eine äußerst flexible Lösung.

INDIVIDUELL BESTÜCKBAR

Im Grundgerät „MPX 106 D" ist neben den beiden redundanten Netzteilen ein IP-Switch integriert, welcher eine kabellose Verbindung und einfache Wartung der Module ermöglicht. Das Grundgerät unterstützt 120 IP-Eingänge und 120 IP-Ausgänge für SPTS (Single Program Transport Stream) und MPTS (Multi Program Transport Stream). Weiterhin ist eine Multiplexing-Funktion serienmäßig in allen Geräten freigeschaltet. Dadurch und durch das IP-basierte Konzept können die empfangenen Eingangsprogramme einzeln oder als Summentransportstrom zu den geforderten Ausgangsformaten (IP, DVB-C, DVB-T) geroutet werden. Die sechs Modulsteckplätze können für die gewünschte Anwendung individuell bestückt werden.

Dazu stehen aktuell die folgenden Eingangs-Module zur Auswahl:

- **„MPM 8500"**
  8 x DVB-S/S2 Empfangs-Modul
- **„MPM 4502"**
  4 x DVB-S/S2 Empfangs-Modul mit 2 x CI
- **„MPM 4702"**
  4 x DVB-C Empfangs-Modul mit 2 x CI
- **„MPM 4230"**
  4 x HDMI Encoder-Modul HEVC, H.264/AVC, H.265/HEVC
- **„MPM 50330"**
  UDP, RTP, HLS, SRT Multi-Protokoll-IP-Modul

Als Ausgangs-Modul dient das Modell „MPM 16010", ein 16 x DVB-C/QAM Modulator-Modul für die Modulation der bearbeiteten Signale in wahlweise 16, 32, 64, 128 oder 256 QAM. Dabei können die 16 Ausgangskanäle frei im Frequenzraster positioniert werden. Die Kabel-NIT kann bei Bedarf automatisch aus dem Transportstrom generiert werden. Ebenso ist eine umfangreiche Transportstrom-Bearbeitung (PIDs, SIDs, Tabellen) möglich.

Alle Module verfügen über eine Web-Statusanzeige mit umfangreichen Überwachungsfunktionen und einem TS-Analyzer. Weitere Module sind in Entwicklung.

AUCH VORBESTÜCKT VERFÜGBAR

Neben der Basiseinheit „MPX 106 D" sind zwei vorbestückte Varianten der „MPX" Serie verfügbar: Das Modell „MPS 16530" wandelt 16 SAT-Transponder in IP und das Modell „MPS 16532" wandelt ebenfalls 16 SAT-Transponder in IP, allerdings mit vier CI-Slots.

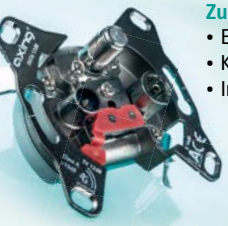
FLEXIBEL IN DER ANWENDUNG

Aufgrund der Flexibilität und der Möglichkeit zur individuellen Bestückung eignet sich die POLYTRON „MPX" Serie für eine Vielzahl von Anwendungen. Dazu gehören beispielsweise Hotel- und Gaststättengewerbe, Krankenhäuser oder Wohnanlagen. Auch im Bildungswesen, dem öffentlichen Dienst und in vielen weiteren Bereichen finden sich Anwendungsmöglichkeiten. Speziell für den Wechsel auf Digitalempfang bietet sich die neue IP-Kopfstelle von POLYTRON an. Dank der intuitiven Web-Programmier-Oberfläche ist die „MPX 106 D" zudem einfach zu installieren und zu betreiben. ■

Mit der „MPX" Serie bringt POLYTRON die nächste Generation der modularen IP-Kopfstellen auf den Markt.

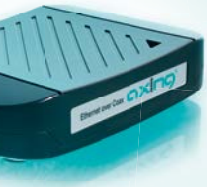
axing
Competence in Communication Technologies

Technologie mit klarer Signalwirkung für Empfang und Kommunikation



Zubehör
- Erhöhte Schirmung gegen 4G/LTE
- Klasse A +10 dB
- Installationsfreundlich

Verstärker
- Zuverlässig und langlebig
- Hoher Frequenzbereich
- Von Netzbetreibern zertifiziert



SMARTSolutions
- Smarte Inhouse-Verteilung von HDMI- und Ethernet-Signalen
- IPTV über Koax

Kopfstellen/IPTVSolutions
- Multituner – Multimodulator (DVB-T/DVB-C)
- Fernwartung/SMARTPortal
- Interaktive Hospitalitylösung

Multischalter
- Kaskadier- und stapelbar
- Bis zu 4 Sat-Positionen
- Einkabel-Lösungen

ANGACOM
WHERE BROADBAND MEETS CONTENT
Besuchen Sie uns in Köln
Halle 8, Stand Nummer A35
AXING AG
Telefon +41 52 - 742 83 00
info@axing.com
www.axing.com

Erfahren Sie online mehr!

FOTO: TELEVES

Für Analyse und Messung von Glasfasernetzen bietet Televes neue Werkzeugkoffer.

TELEVES

Analyse und Messung

Televes hat sein Produktprogramm zur Analyse und Messung von Glasfasernetzen um die beiden Werkzeugkoffer „LWLRK-Basic" und „LWLRK-Profi", das professionelle Dämpfungsmess-Kit „ODMK" sowie das Videomikroskop „OVM" erweitert. Die beiden Koffer bieten Installateuren alle wichtigen Werkzeuge, die sie für die Umsetzung von FTTx-Anschlüssen und zur Konfektionierung oder Reparatur von Glasfasersteckverbindungen vor Ort benötigen. Die „Profi"-Ausführung enthält zudem ein Videomikroskop mit Monitor, das eine automatische Analyse von Glasfaserendflächen nach den neuesten Standards ermöglicht. Um vor Ort auch die Dämpfung von Glasfaserstrecken in FTTx-Netzen und zahlreichen anderen Anwendungen wie etwa LAN oder WAN standardkonform zu überprüfen, steht mit dem neuen Dämpfungsmess-Kit „ODMK" jetzt eine robuste Lösung bereit. Sie wird in Varianten für Singlemode- und Multimode-Fasern angeboten und unterstützt alle gängigen Wellenlängen.

KWS

Neue Messtechnik-Generation

FOTO: KWS

Die KWS Electronic Test Equipment GmbH präsentiert zur ANGA COM 2023 die serienreifen Geräte aus der neuen „VAROS Connect"-Reihe.

Nachdem im letzten Jahr bereits das Konzept vorgestellt wurde, präsentiert die KWS Electronic Test Equipment GmbH zur ANGA COM 2023 nun die serienreifen Geräte aus der neuen „VAROS Connect"-Reihe. „VAROS Connect" ist der nächste und logische Schritt in die Zukunft der Messtechnik – wobei Tastatur und Display einerseits und Messtechnik-Hardware andererseits voneinander getrennt sind. Der signifikante Unterschied von „VAROS Connect" zu den bestehenden Messgeräten von KWS ist die Trennung von Messtechnik und Bedienung. Dies eröffnet eine Vielzahl an Variationen bei der Gestaltung der Hardware und bietet fast unbegrenzte Möglichkeiten zur Vernetzung mit weiterer Hardware oder zur Integration in moderne Messsysteme. Die Darstellung der Messergebnisse erfolgt auf einem beliebigen, WLAN-fähigen Endgerät – egal, ob Notebook, Tablet oder Smartphone. Die neue KWS-Benutzeroberfläche kann plattformunabhängig in jedem modernen Browser optimal dargestellt werden. Völlig neue Möglichkeiten beim Einsatz im Feld ergeben sich durch die implementierte Serveranbindung der „VAROS Connect"-Geräte. Sobald das Gerät mit einem „aktiven" Netzwerk (WLAN, DOCSIS, Ethernet) verbunden ist, kann es via Internet angesteuert und alle Messwerte in Echtzeit betrachtet werden. Darüber hinaus kann das Gerät auch im Feld platziert und bei sporadisch auftretenden Fehlern für eine Dauerüberwachung eingesetzt werden.

Der hitec-Klassiker

WELTRUF

genießen die PE-Phonokoffer. Ihre Tonwiedergabe fasziniert, ihre Technik ist von ausgereifter Präzision, ihr Äußeres von formvollendeter Eleganz. Fordern Sie bitte Phonokoffer-Prospekt B 5

PERPETUUM-EBNER ST. GEORGEN/SCHWARZWALD

DIE ÄLTESTE UND GRÖSSTE PHONO-SPEZIAL-FABRIK DES KONTINENTS

W 131

1957

Unser Sounds Clever System

PERFEKTES MUSIKERLEBNIS AUS EINER HAND

Wir bei sonoro finden, dass man HiFi nicht nur hören, sondern in all seinen Facetten - mit allen Sinnen – erleben muss. Ein besonderes Design trägt für uns ebenso zur Freude bei, wie ein ausgewogenes Klangbild.

Mit unserem MAESTRO HiFi-Receiver, den ORCHESTRA SLIM Lautsprechern, den passenden STAND Lautsprecherständern und unserem PLATINUM Plattenspieler haben wir ein optisch und akustisch perfekt aufeinander abgestimmtes HiFi-Ensemble für unter 3.500€ im Sortiment.

Weitere Informationen erhalten Sie bei Ihrem sonoro Fachhändler vor Ort oder auf **sonoro.com**

GERMAN AUDIO AND DESIGN

sonoro