

INHALT

AVM: Mit Bluetooth und DSL ins Jahr 2002 ...S. 7
i-mode bald exklusiv bei E-Plus ...S. 8
Siemens: Neuigkeiten von HiPath ...S.11
Die neuen Garantie-Regeln ...S. 14
COMDEX Fall 2001 in Las Vegas ...S. 17
LG Electronics: WLAN Komponenten ...S. 18
Plasma Displays: Die große Versuchung ...S. 20
Neue Dimensionen in Sachen Digital-TV: Satelliten-Receiver mit integrierter Festplatte ...S. 21
Digitale Projektion wird zu einem interessanten Geschäft ...S. 22
Pioneer „inspira“-Receiver: Überzeugend für Augen und Ohren ...S. 26
Neues von Premiere World ...S. 27
Xbox feiert ihre europäische Premiere ...S. 28
Osram – Auf stabilem Kurs ...S. 29
Neues von Linux ...S.30
Games ...S. 32
Tk-Nachrichten ...S. 10
Tk-Neuheiten ...S. 12
Aktuelles ...S. 6, 27
Neuheiten ...S. 16, 19
Kleinanzeigen ...S. 34
No(?)sense ...S. 35
Impressum ...S. 35

Die High-Tech-Branche hat weiterhin gute Chancen



Kein Grund für Schwarzmalerei

Befindet sich Deutschland am Anfang einer Rezession? Oder schon mitten drin? Oder ist alles gar nicht so schlimm, und wir durchleben derzeit lediglich eine Phase der Verunsicherung, ausgelöst durch den Zusammenbruch der High-Tech-Werte an den Börsen, die sich gerade im Jahr 2001 dramatisch verändernde Handelslandschaft und nicht zuletzt den terroristischen Massenmord in New York? Eine einzige Antwort auf diese Frage gibt es nicht. Ebenso wenig wie ein Patentrezept, um die derzeitige Situation zu meistern. Denn die wirtschaftliche Entwicklung in verschiedenen Branchen verläuft unter-

Ein gesamtwirtschaftliches Problem wird auch im Jahr 2002 die Arbeitslosigkeit bleiben, und, so stellte der Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Lage („Fünf Weise“) in seinem jüngsten Gutachten fest, „die hohe und steigende Arbeitslosigkeit ist weiterhin die gravierendste Zielverfehlung der Wirt-

schaftspolitik. Ohne weitergehende Reformen der Arbeitsmarktordnung wird sich die Lage auf dem Arbeitsmarkt nicht nachhaltig bessern, [...]“ Klar, daß durch hohe Arbeitslosigkeit dem Markt ein hoher Betrag an Kaufkraft vorenthalten wird. Aber andererseits, auch das ist im Gutachten des Sachverständigenrates

schiedlich. Nur eines ist sicher: Das ständige Reden von einer Krise ist nichts anderes als eine sich selbst erfüllende Prophezeiung. Wer Investitionen hinausschiebt, Marketing einstellt, zaudert und zögert, der gerät garantiert in eine Krise – auch wenn ein optimistischeres Verhalten ein anderes Ergebnis hervorgebracht hätte. Zum Jahreswechsel darf das Motto deshalb nicht heißen „Ach, uns geht es so schlecht, was soll nur aus uns werden?“, sondern „Laß uns die Chancen nutzen, die sich uns immer noch bieten“. Und Chancen gibt es gerade für den High-Tech-Handel immer noch reichlich.

nachzulesen, wird der Anstieg der privaten Konsumausgaben für das Jahr 2002 insgesamt ein Prozent betragen, und der Anstieg der Verbraucherpreise wird, vor allem in Folge des gesunkenen Ölpreises, spürbar abnehmen. Zuversichtliche Aussagen, die sich in einer Zahl so zusammenfassen lassen: In Deutschland werden die priva-

ten Haushalte im Jahr 2002 rund 1.247,8 Milliarden Euro (oder 1.247.800.000.000) für den Konsum ausgeben. Mut macht aber nicht nur diese gigantische Zahl. Denn tatsächlich steht der Handel gar nicht so schlecht da. Allerdings zeigt sich eine Dreiteilung, wenn es nach den Umsätzen geht, die der Einzelhan-

AVM erweitert Berliner Firmensitz

AVM hat mit dem neuen Betriebsgebäude eine wichtige Voraussetzung für den weiteren Ausbau des Angebotes geschaffen. Künftig sollen dazu auch Bluetooth- und ADSL-Produkte gehören. ... S. 7



Sat-Receiver mit integrierter Festplatte

Die neuen Satelliten-Receiver, die auf der Internationalen Funkausstellung für Aufsehen sorgten, sind jetzt lieferbar. Sie bilden die Basis für neuartige Produkte im Consumer Electronics Sektor. ... S. 21



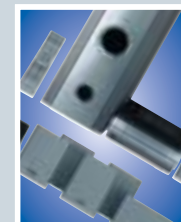
Große Bilder an der Wand

Digital-Projektoren erzeugen große und leuchtende Bilder für das Heimkino und werden sich deshalb zu einem wichtigen Umsatzträger für den Einzelhandel entwickeln. ... S. 22



Pioneer setzt „inspira“-Modellreihe fort

Mit zwei neuen DVD-Receiver-Systemen und einem CD-Receiver-System der „inspira“-Modellreihe setzt Pioneer diese erfolgreiche Serie fort – wieder überzeugend für Augen und Ohren. ... S. 26



Fernseher mit Suppe

Die gute Nachricht zuerst: Bei Redaktionsschluß sieht es so aus, als ob das Weihnachtsgeschäft die Erwartungen übertroffen habe. Gerade im Bereich Unterhaltungselektronik zeigten die Verbraucher nicht nur viel Interesse, sondern gaben auch Geld aus.



Leider hat die gute Nachricht auch einen negativen Aspekt: Wohl noch nie gab es eine so geballte Ladung preiswerter Sonderangebote bei Aldi, Lidl, Plus und sonstigen branchenfremden Großvertriebern wie in diesem Jahr. Besonders häufig wurden Fernsehgeräte und Videorecorder angepriesen – neben Tütensuppen und Frischgemüse vertriebskanalgerecht zum Eierpreis.

Die Diskussion über das Für und Wider von Fachhandels-treue bei der Industrie ist so alt wie die Großvertriebsformen. Es ist einzusehen, daß es sich kaum ein Hersteller heute leisten kann, wichtige Vertriebskanäle auszulassen. Die Frage ist nur: Was sind wichtige Vertriebskanäle? So lange mal ab und zu ein Portable beim Lebensmitteldiscounter veramscht wird, ist der Schaden begrenzt: An den Dingen ist für den qualifizierten Handel ja leider sowieso nichts mehr zu verdienen. Wenn aber 82 cm TVs mit 100Hz, Digitaltechnik und allen Schikanen neben der Obstkonserve feilgeboten werden, muß man schon fragen, welche Gedanken die jeweiligen Hersteller bewegen haben könnten (neben dem lobenswerten Ziel der Lagerräumung natürlich), damit Lebensmittelmärkte zu beliefern. Denn solche Geräte sollen doch, wie wir in fast jeder Ausgabe zu Recht betonen, die Plattform für die wichtigen CE-Innovationen der Gegenwart und Zukunft sein: vom DVD-Player über das Digitalfernsehen bis zum Internetzugang im Wohnzimmer. Wer High-Tech über den Lebensmittelkanal vertreibt, läuft Gefahr, sich das Folgegeschäft abzuschließen, bevor es überhaupt begonnen hat. Denn es ist nicht zu erwarten, daß die freundlichen Kassiererinnen im Lebensmittelmarkt in der Lage sind, den Kunden zu erklären, was sie eigentlich gekauft haben und welche Möglichkeiten hochwertige TV-Geräte von heute bieten. Wer auf den Fachhandel setzt, um innovative Technologien auf den Markt zu bringen, sollte ihm auch die Möglichkeit geben, bis zur Markteinführung der schönen Zukunftsprodukte in hoffentlich nicht allzu langer Zeit am Leben zu bleiben. Sonst wird es kaum möglich sein, die neue Welt der Unterhaltungselektronik und die Konvergenz der Technologien zu nutzen, um den Markt tatsächlich für alle zu vergrößern.

In diesem Sinne: viel Erfolg im Jahre 2002.

Herzlichst

Thomas Blömer
Verleger

Franz Wagner
Objektmanagement

del im gerade ausklingenden Jahr erzielte: Von leicht steigenden bis deutlich steigenden Umsätzen berichteten 32 Prozent der von der Kölner Unternehmensberatung BBE im Auftrag des „handelsjournal“ repräsentativ befragten 204 Einzelhändler. 33 Prozent melden gleichbleibende Umsätze. 28 Prozent verzeichneten leicht bis deutlich fallende Zahlen. Insgesamt positiver als ihre ostdeutschen Kollegen blicken die Händler in Westdeutschland auf das erste Jahr im neuen Jahrtausend zurück.

High-Tech-Handel steht gar nicht so übel da

Vor allem die High-Tech-Branche steht zum Jahresende gar nicht so übel da. So erwartet beispielsweise die Ringfoto-Zentrale in Nürnberg für das laufende Jahr ein Umsatzplus von drei Prozent, und auch die aktuellen Konjunkturdaten, die der Bundesverband Informationswirtschaft, Telekommunikation und neue Medien e.V. (Bitkom) gerade vorgelegt hat, sprechen eine positive Sprache.

Bitkom rechnet für 2002 mit Plus von 4,9 Prozent

Demnach verzeichnete der deutsche Markt für Informationstechnik und Telekommunikation (ITK) im Jahr 2001 voraussichtlich ein Wachstum um 4,6 Prozent auf 254 Mrd. DM. Für 2002 rechnet Bitkom mit einer Steigerung um 4,9 Prozent auf 267 Mrd. DM. Treibende Kraft sind den Angaben zufolge derzeit Software (plus zehn Prozent), informationstechnische Dienstleistungen (plus zehn Prozent), Mobilfunkdienste (plus 15 Prozent) sowie Internet- und Onlinedienste (plus 40 Prozent).

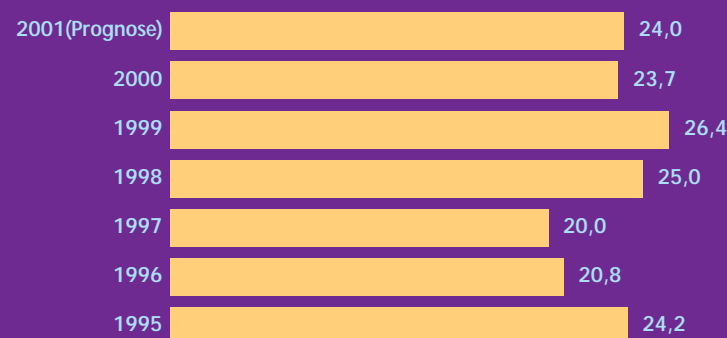
Allerdings konnten nicht alle Segmente gleichermaßen an dieser insgesamt positiven Entwicklung teilnehmen. Insbesondere Hersteller von PCs und Handys sowie Anbieter von Infrastruktursystemen bewegen sich momentan in einem schwierigen Marktumfeld. „Schwarzmalerei ist jedoch nicht angebracht“, mahnte Bitkom-Präsident Volker Jung. „Im kommenden Jahr wird sich auch für diese Bereiche die Nachfrage wieder stabilisieren.“

ZVEI zeigt sich im Jahr 2001 widerstandsfähig

Die deutsche Elektrotechnik- und Elektronikindustrie zeigte sich trotz eines verlangsamten Wachstums nach wie vor widerstandsfähig. „Im Jahr 2001 wird die Branche beim Umsatz um gut zwei und bei der Produktion um drei bis vier Prozent zulegen“, erklärte Dietmar Harting, Präsident des Zentralverbandes Elektrotechnik- und Elek-

Weihnachtsgeschäft

Der Mehrumsatz (in Milliarden DM) in den Monaten November und Dezember im Vergleich zum Durchschnittsumsatz der übrigen Monate



Quelle: HDE, Statistisches Bundesamt

Auch im Jahr 2001 hat der Einzelhandel im Weihnachtsgeschäft den Prognosen zufolge wieder ein deutliches Umsatzplus erzielt. Der Vergleich mit den Vorjahren zeigt deutlich, daß das abgelaufene Geschäftsjahr dabei nicht zu den schlechten Umsatzjahren gehörte.

tronikindustrie (ZVEI), anlässlich der Herbstpressekonferenz des Verbandes. „Damit erreichen wir allerdings nicht die Erwartung eines Wachstums von sechs bis sieben Prozent.“ Der Schwung aus dem Jahr 2000 sei inzwischen vollständig verfliegen.

2001 wird die Elektroindustrie voraussichtlich ein Umsatzwachstum von gut zwei Prozent auf 325 Milliarden DM erreichen. Während die Branche im ersten Halbjahr noch um fast sechs Prozent im Vergleich zum Vorjahreszeitraum zulegen konnte, wurde im dritten Quartal ein deutlicher Rückgang um fast drei Prozent notiert. Hierfür waren in

erster Linie die rückläufigen Bereiche der Informations- und Kommunikationstechnik sowie der Elektronischen Bauelemente ausschlaggebend. Ohne diese Branchen erreicht die Elektroindustrie noch ein Umsatzplus von fünf Prozent. Durchwachsen entwickelten sich die Geschäfte mit Elektrohaushaltsgeräten und mit Produkten der Consumer Electronics.

Weihnachtsgeschäft lief auf hohen Touren

Boden gut gemacht hat der Handel in den letzten beiden Monaten des Jahres 2001. „Das Weihnachtsgeschäft lief wieder auf hohen Tou-

Fachverband CE im ZVEI wählte Andrä B. Herrmann zum Vorsitz

Andrä B. Herrmann (58; Bild unten), Mitglied der Geschäftsleitung der Panasonic Marketing Europe GmbH, Hamburg, ist Mitte November auf der Mitgliederversammlung des Fachverbandes Consumer Electronics im Zentralverband Elektrotechnik- und Elektronik-



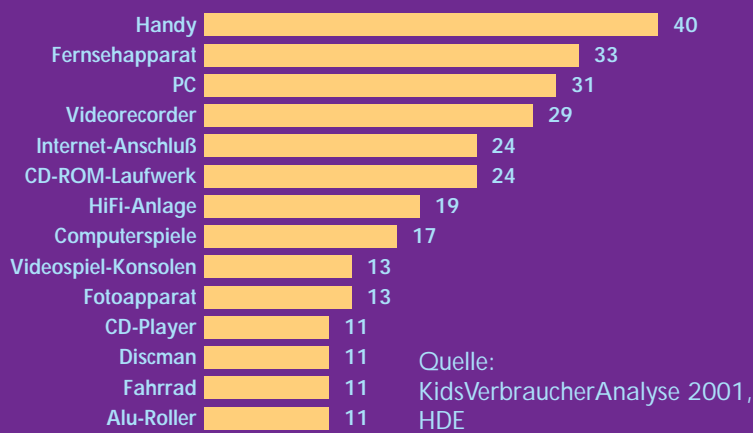
industrie (ZVEI) zum Vorsitz gewählt worden. Er löst damit nach vierjähriger Amtszeit Dr. Helmut Stein (Nokia Home Communications GmbH, Düsseldorf) ab, der für dieses Amt nicht wieder kandidierte. Stellvertretender Vorsitz blieb Dr. Rainer Hecker (57; Loewe AG, Kronach), gleichzeitig Aufsichtsratsvorsitzender der Gesellschaft für Unterhaltungs- und Kommunikationselektronik (gfu) mbH. Neu in den Vorstand wurden Leopold Bonengl (Sony Deutschland GmbH, Köln) und Helmut Engel (Sharp Electronics Europe GmbH, Ham-

burg) gewählt. Im Amt bestätigt wurde Hans Joachim Kamp, (Philips Consumer Electronics, Hamburg).

In den Beirat des Fachverbandes wurden folgende Mitglieder gewählt: Thomas Bender (Loewe AG, Kronach), Leopold Bonengl, Helmut Engel, Markus Fritz (Astra-Marketing, Eschborn), Manfred Glauber (Metz-Werke GmbH & Co. KG, Zirndorf), Achim Gleissner (Sennheiser Electronic GmbH & Co. KG, Wedemark), Norbert Grebing (Thomson multimedia Sales Germany & Austria GmbH, Hannover), Wolfgang Hahn (Sanyo-Fisher Vertriebs GmbH, München), Helmut Koch (Grundig AG, Nürnberg), Henrik Köhler (Philips Consumer Electronics, Hamburg), Dr. Uwe Marks (Pioneer Electronics Deutschland GmbH, Willich), Joachim Reinhart (Panasonic Marketing Europe GmbH, Wiesbaden), Wolf-Henning Scheider (Blaupunkt GmbH, Hildesheim), Peter Schwarze (Schneider Electronics AG, Türkheim), Regine Stachelhaus (Hewlett Packard GmbH, Böblingen) und Dr. Hartmut Voss (Nokia Home Communications GmbH, Düsseldorf). Geschäftsführer des Fachverbandes Consumer Electronics im ZVEI (und der gfu) ist Dr. Alexander Pett, Frankfurt.

Kinder- und Jugendwünsche zu Weihnachten

Von je 100 Kindern und Jugendlichen (6- bis 19jährige) wünschten sich (Mehrfachnennungen möglich)



Das erste Dutzend der Weihnachtswünsche von Kindern und Jugendlichen konnte der High-Tech-Handel erfüllen.

ren“, erklärte der Sprecher des Hauptverbandes des Deutschen Einzelhandels (HDE), Hubertus Pellengahr, unter Hinweis auf entsprechende Rückmeldungen der Unternehmen. In den ersten beiden Dezemberwochen (bis zum Redaktionsschluß dieser Ausgabe) setzte sich der positive Trend des Weihnachtsgeschäfts fort. „Die Geschäfte berichten übereinstimmend, daß die Kunden in Kauflaune sind. Zumindest im Weihnachtsgeschäft haben sie ihre sonstige Konsumzurückhaltung aufgegeben“, freute sich Pellengahr.

HighTech genießt bei jungen Kunden Priorität

Trotz allgemein schwächelnder Konjunktur rechnete die Unterhaltungselektronik-Branche zu Weihnachten mit einer lebhaften Nachfrage nach HighTech-Geräten, aus der sich auch die Perspektiven für einen positiven Geschäftsverlauf im Jahr 2002 ableiten lassen. Denn das Bedürfnis nach Innovationen ist nicht vom Weihnachtsfest abhängig.

Aber um Bedürfnisse zu wecken und zu befriedigen, darf der Handel den Kopf nicht in den Sand stecken und auf bessere Zeiten hoffen. Eigene Aktivität ist gefordert, um bessere Zeiten für das eigene Geschäft sofort anbrechen zu lassen. Dabei schadet es nicht, sich mal wieder bei der Industrie nach verkaufsunterstützenden Maßnahmen, Marketingaktionen und Promotions zu erkundigen. Vor allem bei Kindern und Jugendlichen genießen Geräte aus den Bereichen Consumer Electronics und ITK Priorität. So zeigte zum Beispiel die KidsVerbraucher Analyse 2001, daß erst die Wünsche 13 (Fahrrad) und 14 (Alu-Roller) auf einer 14 Punkte umfassenden Wunschliste nicht vom HighTech-Handel geliefert werden (es sei denn im Rahmen von Aktionen oder speziellen Aktionspaketen). So rangierten auf der Hitliste des Nachwuchses Handys,

Fernsehgeräte, PCs und Videorecorder ganz oben.

Innovationen von der IFA waren die Triebfeder

Als Triebfeder, so der Aufsichtsratsvorsitzende der Gesellschaft für Unterhaltungs- und Kommunikationselektronik (gfu), Dr. Rainer Hecker (Loewe AG), galten dabei die auf der Funkausstellung vorgestellten Innovationen. Insgesamt rechnete die gfu für Consumer Electronics nach einem schwachen ersten Halbjahr im laufenden Jahr mit einem Umsatz von 39 Mrd. DM, das entspräche einem Minus von 1,6 Prozent. Den größten Anteil stellt nach wie vor die Unterhaltungselektronik, für die im Jahr 2001 18,7 Milliarden

DM ausgegeben wurden – knapp ein Prozent weniger als im Jahr 2000. Einen gut einprozentigen Zuwachs auf rund 16 Mrd. DM erwartete die gfu dagegen für den Heim-PC-Markt.

Relativ drastisch fiel dagegen der Umsatzrückgang von rund 15 Prozent auf 4,3 Mrd. DM in der privat genutzten Telekommunikation aus. Hier sei allerdings angemerkt, daß Telekom in den vergangenen Jahren enorme Zuwächse zu verzeichnen hatte und sich der Umsatzrückgang lediglich auf den Vergleich zum Vorjahr bezieht. Im Mittelpunkt des Interesses der Konsumenten standen im Weihnachtsgeschäft – dies bestätigte eine aktuelle Umfrage beim Fachhandel – wieder DVD-Spieler. Fast 1,5 Millionen Exemplare sollten im Jahr 2001 abgesetzt werden, das entspräche einem Plus von weit über 100 Prozent. Auch die ersten DVD-Recorder sind bereits im Markt, und die gfu geht davon aus,



HighTech-Fernsehgeräte, wie diese beiden Modelle von Loewe und LG, gehörten zu den Rennern im Weihnachtsgeschäft.

daß schon im Jahr 2001 rund 10.000 Stück verkauft wurden. Zu einem ganz wichtigen Thema zu Weihnachten 2001 wurde das „Heimkino“. Breitbild-Fernseher und Surround Sound Komponenten eröffnen das perfekte Kinoerlebnis zu Hause. Das Thema digitales Fernsehen spielte im Weihnachtsgeschäft ebenfalls eine bedeutende Rolle.

Die Zahlen sprechen eine deutliche Sprache: Von den gut 36,1 Millionen deutschen TV-Haushalten empfangen acht Prozent ihre Signale terrestrisch (also über eine Hausantenne), 56 Prozent via Kabel und bereits 36 Prozent über Satellit. Rund eine Million dieser 12,7 Millionen Satelliten-Haushalte nutzt bereits das Digitalangebot. Und zwar nicht nur für das Bezahl-Fernsehen (Pay-TV), sondern fast 50 Prozent auch schon das riesige Angebot von über 100 unverschlüsselten Programmen. Nach Angaben der

Durch Fußball-WM soll mobiles Internet mehr genutzt werden

Nach den Forschungsergebnissen von Jupiter MMXI, einem Anbieter für Forschungsservices im Bereich Internet und digitale Medien, wird die mobile Internetnutzung durch die Fußballweltmeisterschaft in Japan und Korea deutlich ansteigen. Mit WM-Spielen für Mobiltelefone werden die europäischen Telekommunikationsunternehmen, die für UMTS-Lizenzen Milliarden investiert haben, massive Umsätze generieren können. Die WAP-Technologie hat es bisher weder geschafft, großes Interesse zu wecken, noch Umsätze zu erzeugen. Deshalb sollten die Anbieter dieses Event nutzen, um dem mobilen Internetgeschäft in absehbarer Zeit auf die Sprünge zu helfen. „Anbieter sollten die Fußballweltmeisterschaft als Motor verstehen, der das Spielen per Mobiltelefon in Gang setzen kann. Wichtig ist, daß die Spiele auf SMS-Technologie basieren und ohne aufwendige Grafiken auskommen“, meinte Johan Montelius, Senior Analyst bei Jupiter MMXI.

Gesellschaft für Unterhaltungselektronik (gfu) zeigt sich der Trend zum Digitalempfang auch in den Verkaufszahlen der Branche. So stieg zum Beispiel der Absatz digitaler Sat-Receiver von 250.000 (im Jahr 2000) auf rund 600.000 an (plus 140 Prozent). Verständlicherweise geht diese Entwicklung zu Lasten der analogen Anlagen. Der Absatz dieser Sat-Receiver schrumpfte von zwei auf 1,4 Millionen, und auch die Zahl der Sat-Systeme ging von 500.000 auf 400.000 zurück. Der Verkauf von Satellitenschüsseln nahm leicht von 700.000 auf 710.000 zu, und auch im Bereich der Settop-Boxen wurde ein Zuwachs von acht Prozent auf 490.000 Geräte erwartet. Die Bundesbürger werden für diesen Bereich insgesamt zwei Prozent mehr als im Jahr 2000 ausgeben, nämlich 1,13 Mrd. DM.

Großes Potential für die Satelliten-Übertragung

Betrachtet man die Gesamtausstattung, so stehen den rund eine Million „Digital-Zuschauern“ immerhin noch 11,7 Millionen „Analog-Sat-Seher“ gegenüber, von denen 2,6 Millionen allerdings technisch über einen sogenannten Universal-LNB für die digitale

Was Handels-Manager vom Jahr 2002 erwarten

Manager aus Handel, Industrie und Gewerkschaften haben unterschiedliche Erwartungen an die wirtschaftliche Entwicklung und das Konsumklima in Deutschland im Jahr 2002. In der Titelgeschichte seiner Dezemberausgabe veröffentlicht „Der Handel“, das Wirtschaftsmagazin für Handelsmanagement, verschiedene Stellungnahmen. Hier einige Zitate:

„Ich schließe [...] nicht aus, daß die Konjunktur im Zuge einer allgemeinen Belebung der Weltwirtschaft im Verlaufe des kommenden Jahres wieder anziehen kann.“

Hans Reischl, Vorstandsvorsitzender der Rewe-Zentralorganisation, Köln.

„In Deutschland rechnen wir damit, daß der heimische Einzelhandelssektor weiterhin schwierig bleiben wird.“

Dr. Hans-Joachim Körber, Vorstandssprecher Metro AG, Düsseldorf.

„Electronic Partner sieht sich [...] gewappnet, auch in diesen schwierigen Zeiten die Zukunftsfähigkeit unserer Mitglieder sicherzustellen und als starke europäische Verbundgruppe die Leistungsfähigkeit des mittelständischen Fachhan-

dels den Kundenwünschen entsprechend weiter zu optimieren.“

Hartmut Haubrich, Sprecher der Geschäftsführung, EP Electronic Partner, Düsseldorf.

„Eine Trendumkehr des seit Jahresmitte festzustellenden Abschwungs ist erst in der zweiten Hälfte 2002 zu erwarten, [...]“

Hermann J. Ruetz, Vorstandsvorsitzender der Edeka Zentrale AG, Hamburg.

„Die derzeitige Wirtschaftsschwäche wird sicherlich länger anhalten, als die Politik uns glauben machen möchte.“

Karl-Erivan W. Haub, CEO Unternehmensgruppe Tengemann, Mülheim/Ruhr.

„Allerdings ist diese gedrückte Stimmung ein deutsches Phänomen, denn die Einzelhandelskonjunktur in Westeuropa läuft erheblich besser als hierzulande.“

Lovro Mandac, Vorstandsvorsitzender Kaufhof Warenhaus AG, Köln.

„Die Erholung wird wohl im nächsten Jahr noch auf sich warten lassen. Mit neuem Schwung und politischem Rückenwind rechne ich erst nach der Bundestagswahl.“

Holger Wenzel, Hauptgeschäftsführer Hauptverband des Deutschen Einzelhandels (HDE), Berlin.

„Die Hoffnung des Einzelhandels nach mageren Jahren auf Umsatzsteigerungen in diesem und im nächsten Jahr wird sich kaum erfüllen. Die deutsche Wirtschaft befindet sich in einer Rezession, und hiervon wird auch der Einzelhandel nicht verschont bleiben.“

Eugen Viehof, Präsident Bundesverband der Filialbetriebe und SB-Warenhäuser (BFS), Berlin und Bonn.

„Wir gehen davon aus, daß sich im Laufe des kommenden Jahres die Wirtschaft erholen wird und sich sowohl die Konsumnachfrage als auch die Umsätze sprich Gewinne entsprechend verhalten werden.“

Prof. Dr. Johann D. Hellwege, Hauptgeschäftsführer Bundesarbeitsgemeinschaft der Mittel- und Großbetriebe des Einzelhandels, Berlin.

„Wir befürchten, daß vor allem die Einzelhandelsumsätze 2002 wieder in eine Stagnationsphase kommen könnten. Denn in unsicheren Zeiten sparen die Verbraucherinnen und Verbraucher vor allem im Einzelhandel Geld, um für eine ungewisse Zukunft vorzusorgen.“

Dr. Franziska Wiethold, Leiterin Fachbereich Handel, Vereinigte Dienstleistungsgewerkschaft Verdi, Berlin.

* „Der Handel“ wird von der Deutscher Fachverlag GmbH in Frankfurt herausgegeben und unter anderem monatlich den Lesern der Fachzeitschrift „imaging+foto-contact“ aus dem C.A.T.-Verlag als Supplement zugestellt.

Satelliten-Übertragung vorbereitet sind. An Herstellern und Handel wird es liegen, sie für die Vorzüge der neuen Technik zu begeistern. Und es gibt gute Argumente. Dazu zählen die hervorragende Bild- und Tonqualität ebenso wie die Tatsache, daß die Digitalisierung des



Bild oben: Sony hatte zur Internationalen Funkausstellung in Berlin mit dem KD-32NS100B den ersten Digitalfernseher mit integriertem, digitalen Satellitenempfänger vorgestellt. Bild unten: Mit dem TU-DSF41 vereinigt Panasonic das interaktive digitale Fernsehen über Satellit und HTML-basierte Inhalte aus dem Internet, die mit Hilfe eines integrierten, für den Fernsehbildschirm optimierten F.U.N.-Browsers sichtbar gemacht werden.



Fernsehens insgesamt beschlossene Sache ist. Ganz aktuell kommt die Einführung der Multimedia Home Platform (MHP) hinzu (siehe Kasten rechts). Sie kombiniert die Fernseh- mit der Computerwelt, TV-Programme mit Internet-Angeboten. Die Ausweitung der Programmvierfalt, die Verbesserung von Bild und Ton sowie die Erschließung neuer Dienste und Zusatzfunktionen, zum Beispiel übersichtlicher elektronischer Programmführer, und der Internetzugang über das Fernsehgerät werden dem Markt positive Impulse vermitteln.

Analoge Videorecorder weiterhin wichtig

Auch die Aufzeichnung bleibt interessant. Von den Stückzahlen her führt nach wie vor der bewährte analoge Videorecorder. Wie wichtig Videorecorder für den CE-Markt sind, rechnete die Gesellschaft für Unterhaltungs- und Kommunikationselektronik (gfu) vor: Danach wurden im Jahr 2001 rund 2,9 Millionen Videorecorder in Deutschland abgesetzt. Das entspricht zwar einem zehnerprozentigen Rückgang gegenüber dem Vorjahr, zeigt aber nach wie vor den hohen Stellenwert dieser Geräte, für die 2001 mehr als eine Milliarde DM ausgegeben wurden. Einige Dutzend Anbieter mit mehr als 100 unterschiedlichen Geräten drängeln sich auf dem deutschen Markt. So unterschiedlich wie die Qualitätsmerkmale sind die im vergangenen Jahr erneut gesunkenen (Umsatz minus 19 Prozent) Preise der Recorder. Ab 200 DM gibt es bereits Mono-Recorder mit recht bescheidener Tonqualität. Legt der

ZVEI begrüßt die Entscheidung zugunsten MHP

Eine „Entscheidung zugunsten der Konsumenten“ sieht der ZVEI-Fachverband Consumer Electronics (CE) in der von den Fernsehanstalten ARD, ZDF, RTL, der KirchGruppe und den Landesmedienanstalten getroffenen Einigung über die zügige Einführung der Multimedia Home Platform (MHP). Die Mitglieder des Fachverbandes CE hatten sich bereits mehrfach für den MHP-Standard und damit – unabhängig von Programm-anbietern und Geräteherstellern – für Wettbewerb auf einem offenen Markt für interaktives Fernsehen eingesetzt. Mit der Einführung der MHP wird ein letzter entscheidender Schritt getan, um Konsumenten im Hinblick auf die digitale Fernseh-zukunft alle Möglichkeiten offen zu halten und vor allem risikofreie Kaufentscheidungen treffen zu können:

- Es lassen sich nicht nur alle vorhandenen, heute oder morgen gekauften Fernsehgeräte durch ein kleines Zusatzgerät („Settop-Box“) weiter verwenden,
- auch neuartige interaktive Programmformen und (Informations-) bzw. Benutzer zugänglich machen.



Dienste, die derzeit weder erfunden noch entwickelt worden sind, stehen – wann immer sie eingeführt werden – zur Verfügung. Denn dank MHP, deren Technik für frei empfangbare und Pay-TV-Dienste nutzbar ist, kann das Empfangsgerät (bzw. die Settop-Box) jede gesendete Anwendung „verstehen“ und dem Teilnehmer

benutzer zugänglich machen. Da die MHP ein optionaler Bestandteil des Standards für digitales Fernsehen (Digital Video Broadcasting, DVB) ist, wird es für Konsumenten, die nur an dem großen Programmangebot und der hohen Bild- und Tonqualität des digitalen Fernsehens interessiert sind, auch weiterhin preiswerte Geräte ohne MHP geben. Das künftige Angebot an MHP-Diensten wird aus heutiger Sicht von Super TeleText über grafisch gestaltete neue elektronische Programmführer, variantenreiche Wetterdienste, wahlweise zuschaltbare News- und Börsenticker, Informationen über Verkehrswege, interaktive Spielschows, neue Formen der interaktiven Werbung, Online-Shopping und E-Mail bis hin zum vollen Internetzugang reichen.

Mit Spannung darf auch beobachtet werden, wie der neue Mobilfunkanbieter Quam von den Konsumenten akzeptiert wird. Auch leistungsfähige Home-PCs, Laptops, Notebooks und persönliche digitale Assistenten (PDAs) werden im Jahr 2002 vor dem Hintergrund einer weiteren Zunahme der Mobilität wieder in großen Stückzahlen über den Ladentisch gereicht werden, denn sie machen Büros im wahrsten Sinne des Wortes „mobil“. Ähnlich positive Aussichten gelten für den Car-Audio-Bereich sowie die Car-Navigation, die immer mehr auf Touren kommt.

Digitalkameras erzielen sattes Wachstum

Kein Zweifel besteht daran, daß das Geschäft mit Digitalkameras dem Handel auch im Jahr 2002 Freude bereiten wird. Basis dieser optimistischen Einschätzung bildet die Verdoppelung der verkauften Stückzahlen im Jahr 2001 gegenüber 2000, die der



Mit dem EasyShare System, in das auch die DX3700 integriert ist, hat Kodak einen extrem einfachen Weg für die Weiterverarbeitung digitaler Fotos konzipiert.

Bundesverband des Deutschen Foto-Einzelhandels zum Jahresende bekanntgab. Dabei lassen Durchschnittspreise von rund 1.000 DM, die der Konsument im Jahr 2001 pro Kamera zu zahlen bereit war, trotz sinkender Preise auch vom Wert her nach wie vor Gutes erwarten. Entsprechend gute Karten haben schließlich auch die Speichermedien, die vor allem für die Digitalfotografie benötigt werden.

Spieltrieb der Deutschen ist ungebrochen

Last but not least ist auch der Spieltrieb der Deutschen ungebrochen. Für Videokonsolen und entsprechende Software gaben die Bundesbürger im Jahr 2001 mit 1,9 Mrd. DM rund zehn Prozent mehr aus als im vergangenen Jahr. „Die Vielzahl von Innovationen“, so Dr. Hecker, „wird trotz der bereits hohen Haushaltsausstattung durchaus dazu in der Lage sein, den Konsum neu zu beleben. Das für den Bundesbürger günstige Preisniveau dürfte ein Übriges dazu tun, um das nächste Geschäftsjahr für die Branche zu einem Erfolg werden zu lassen.“

Herbert Päge

Kunde zwei Hunderter dazu, so erhält er schon die ersten Stereo-Recorder mit HiFi-Klang. Ein weiterer Vorteil: Sie zeichnen zweisprachig ausgestrahlte Sendungen in beiden Tonversionen auf. Die Königsklasse der analogen Aufzeichnungsgeräte ist der Super-VHS-Recorder, der mindestens noch einmal gute 200 DM mehr kostet. Er sorgt nicht nur für ein besseres Bild, sondern natürlich auch für einen exzellenten Ton.

Aufzeichnungsgeräte als Konjunkturlokomotiven

Die neuen Aufzeichnungsgeräte gelten als Konjunkturlokomotiven. So die „Personal Video Recorder“ mit Festplatte, die bereits erwähnten DVD-Recorder und dazu die winzigen Camcorder und ebensolchen MP3-Recorder und – nicht zu vergessen – die neuen digitalen Fotokameras, die mit immer bes-



Die rote Aufnahmetaste des DVDR 1000 von Philips macht es möglich, ganze Fernsehsendungen oder Camcorder-Aufnahmen mit nur einem Knopfdruck auf DVD+RW zu brennen.

seren Aufnahmechips ausgestattet werden und mit denen inzwischen auch auf dem heimischen Tintenstrahldrucker großformatige Bilder in Fotoqualität erzeugt werden können.

Breitgefächertes Angebot für Audio-Freunde

Die Audio-Freunde sollten in den Fachgeschäften ein umfassendes Angebot von kleinsten Micro- und Minianlagen bis hin zu audiophilen Preziosen im High End-Bereich finden. Hochwertigste Elektronik verbindet sich etwa bei den Micro- und Mini-HiFi-Anlagen mit attrak-

tivem Design. Es sind kleine Schönheiten, die die HiFi-Abteilungen des Fachhandels präsentieren sollten. Allein für das Jahr



Die Design-Anlage Empire gehörte zu den Innovationen, die Schneider auf der Internationalen Funkausstellung vorstellte.

2001 rechnet die Gesellschaft für Unterhaltungs- und Kommunikationselektronik (gfu) mit dem Absatz von gut einer Million Micro- und 1,1 Millionen Mini-Anlagen. Hierfür gaben die Bundesbürger rund 970 Mio. DM aus, also etwas mehr als ein Drittel der 2,8 Mrd. DM, die insgesamt für den HiFi-Bereich (einschließlich Einzelkomponenten) in Deutschland ausgegeben wurden.

Zur Qualität der neuen Micro- und Mini-Anlagen, von denen viele auf der Internationalen Funkausstellung 2001 in Berlin vorgestellt wurden, bemerkte ein Hersteller: „Sie sehen nicht nur klasse aus, sondern sie sind trotz ihrer geringen Größe nicht auf den Mund gefallen.“

Tatsächlich kombinieren selbst die kleinsten Anlagen, die mit 14 x 18 x 24 cm (B x H x T) überall Platz finden, hochwertigste Technik auf kleinstem Raum. Qualitäts-Tuner und -Verstärker, Auto-Reverse-Cassettendecks, MiniDisc-Recorder und hin und wieder auch schon DVD-Player gehören dazu. Equa-

lizer mit programmierten Einstellungen, Aktivlautsprecher und als Zubehör auch Surround-Lautsprecher ergänzen das Vergnügen. Dabei versteht es sich fast von selbst, daß auch die Bedienung immer komfortabler wurde. Selbst auf den PC-Anschluß – zum Herunterladen von MP3-Musik – braucht der Käufer nicht zu verzichten.

Da der richtige Musikgenuß nicht allein von der Technik der Anlage, sondern vor allem auch von den Lautsprechern abhängt, haben sich die Hersteller auch hierzu einiges einfallen lassen. Zwei- und Dreiwege-Boxen sind keine Seltenheit und bieten mit Tief- und Hochtönern ein beachtliches Klangerlebnis.

Neue Geräte und Dienste für die Telekommunikation

Trotz hoher Haushaltsausstattung werden Handys und schnurlose Telefone auch im Jahr 2002 zu den Rennern des HighTech-Handels zählen. Verantwortlich dafür sind immer neue Geräte mit immer weiter verbesserter Ausstattung, neue Dienste wie i-mode von E-Plus und



Mit einem auffälligen Logo ist der Münchner Mobilfunkanbieter Quam Ende des Jahres an den Start gegangen.

die zunehmende Zahl von Nutzern breitbandiger Festnetzanschlüsse. Interessante Geschäftsperspektiven ergeben sich hier vor allem durch die Öffnung des DSL-Marktes. Ab Januar stehen dem Handel nicht nur die von der Telekom mitgelieferten DSL-Modems zur Verfügung, sondern zahlreiche andere Wettbewerbsprodukte.

Digitale Innovationen und neue Display-Technologien



Die neue LCD-Generation

Flach ist Trumpf!

LG Electronics zählt bei allen Display-Arten zu den Technologieführern.

Die neuen LCD-Fernseher sind dafür wieder der beste Beweis.

PoS Aktuell

Loewe bietet Endkunden im Customer Care Center besonderen Service

Am 15. Januar will Loewe sein Customer Care Center, kurz CCC, in Betrieb nehmen. Im CCC arbeiten eigens von Loewe für den



Umgang mit Kunden ausgebildete Spezialisten. „Wir sind die Schnittstelle von Loewe zum Endkunden ebenso wie Ermittler von Marktbedürfnissen“, so Detlef Langhagen, Leiter des neuen Customer Care Centers. „Das CCC ist am Konsumenten orientiert und versteht sich als aktive Verkaufunterstützung unserer Partnervertrags-händler. Für die Fachhändler werden auch weiterhin die Ansprechpartner in den Fachabteilungen zur Verfügung stehen.“

Das Servicezentrum ist zu flexiblen Zeiten erreichbar. In Wechsel-schichten werden die Kundenbetreuer ab Mitte Januar werktäglich zwischen 8 und 20 Uhr sowie an Wochenenden zwischen 10 und 18 Uhr erreichbar sein.

Loewe konzentriert sich auf den Bereich Home Media Systems

Der Aufsichtsrat der Loewe AG hat Anfang Dezember dem Beschluß des Vorstandes zugestimmt, den Loewe Konzern auf den Bereich Home Media Systems (Fernseher, DVD, VCR, Audio, Zubehör) zu konzentrieren. Der Geschäftsbereich Telekommunikation ist nicht mehr Kernbereich der Unternehmensaktivitäten, weil für die strategisch angestrebte Ausrichtung

Memorex steigt auf Rang drei in Europa auf

Memorex hat sich im europäischen Markt für CD-Rs weiter nach vorn auf den dritten Rang geschoben. Damit setzte das Unternehmen, das nach eigenen Angaben auf dem Weltmarkt die Branche anführt, seinen beständigen Aufwärtstrend in Europa fort: Ausgehend von Platz 5 im ersten Quartal, rückte Memorex im Verlauf des Jahres 2001 kontinuierlich vor. Nach Angaben des Marktforschungsinstituts Santa Clara Consulting Group (SCCG) trennen Memorex jetzt nur noch 0,6 Prozent vom Zweitplatzierten Verbatim. Auf die nachfolgenden Mitbewerber machte das Unternehmen Boden gut und hat jetzt einen Vorsprung von 1,2 Prozent auf den derzeitigen Vierten. Nach Zahlen der SCCG verkauften die Händler in Europa zwischen Juli und Oktober 382,5 Millionen CD-Rs – nicht ganz so viele Rohlinge wie im Quartal zuvor. Damals lag die Nachfrage mit 391,7 Millionen um etwa 2,4 Prozent höher. Trotz dieser Absatzschwankung etablierte sich Memorex mit 30,5 Millionen verkauften CD-Rs – das entspricht einem Marktanteil von acht Prozent – fest in der Führungsspitze. „Memorex ist mit ausgezeichneter Qualität und einer durchdachten Marketingstrategie in kürzester Zeit zu einer konstanten Größe im europäischen CD-R-Markt herangewachsen“, sagte Joachim Kürten, Vizepräsident und General Manager EMEA bei Memorex Products. „Mit der tatkräftigen Unterstützung unserer Handelspartner nehmen wir jetzt die verbleibenden Stufen bis zur Marktspitze in Angriff.“

auf die Heimvernetzung ein Angebot von schnurlosen Telefonen und Anrufbeantwortern nicht zwingend erforderlich ist. Der Geschäftsbereich Telekommunikation soll deshalb aufgegeben werden; Loewe verhandelt derzeit mit potentiellen Käufern.

Im entscheidenden Geschäftsbereich Home Media Systems, der deutlich über 90 Prozent des Umsatzes repräsentiert, werden die mittelfristigen finanziellen Wachstumsziele im Jahr 2001 erreicht. Damit soll das Ergebnis pro Aktie der Loewe AG, unter Bereinigung der Telekommunikationseffekte, auf rund zwei Euro im Jahr 2001 ansteigen.

Für das Jahr 2002 plant Loewe ein umfassendes Investitionsprogramm. Es ist die Entwicklung neuer Produktlösungen vorgesehen, zum Beispiel Rückprojektions-TV, deren Markteinführung ab 2003 geplant ist. Loewe investiert außerdem in den Ausbau bestehender und die Entwicklung neuer Exportmärkte. In den USA soll die neue Tochtergesellschaft die Geschäfte voranbringen.

Loewe wird im Frühjahr 2002 die neue Systems-Produktlinie mit

hochwertigen Fernsehern, DVD- und Audiokomponenten in den deutschen Markt und auf den wichtigsten Exportmärkten einführen. Ebenso wird im Jahr 2002 das Angebot an LCD- und Plasma-TV-Geräten ausgeweitet.

debitel und T-Mobile unterzeichnen Vertrag für UMTS

Zehn Jahre nach Unterzeichnung eines GSM Service Provider Vertrages haben debitel und T-Mobile auch einen Vertrag über die Zusammenarbeit bei UMTS abgeschlossen. debitel wird als Enhanced Service Provider sowohl die UMTS-Produkte von T-Mobile als auch eigene UMTS-Dienste vermarkten. Hierzu nutzt debitel unter anderem auch Informationen aus dem T-D1-Netz, die ortsabhängige Dienstleistungen (Location Based Services) ermöglichen. Weiterhin erhält debitel Zugänge zum T-D1-Netz, die eine eigenständige Gestaltung von mobilen Multimedia-Diensten erlauben.

Hama schaltet seinen B-2-B-Internetshop für den Fachhandel frei

Nach Abschluß der Testphase hat Zubehörspezialist Hama seinen B-2-B-Internetshop auf www.hama.de für mehr als 1.500 registrierte Händler erfolgreich freigeschaltet. Hama nimmt nun täglich weitere Freischaltungen vor. Die Anmeldung wird direkt auf der Homepage unter dem Link „Log-In beantragen“ oder über die Verkaufsrepräsentanten getätigt. Händler mit Log-In schätzen nach den Angaben Hama den Internetauftritt als unkompliziertes Instrument zur raschen Bestellung und Beratung, das insbesondere für den Einsatz am Point-of-Sale konzipiert wurde. Tagesaktuelle

Produktinfos, (für Händler) exklusive Logistikkdaten sowie ein einzigartiger Komfort bei der Artikelsuche (Zubehör-Assistent, Komfortfilter...) und Online-Bestellung (Merkzettel, Warenkorb-System) formen das kostenlose Angebot zu einem konkurrenzlosen Service in der Branche. Selbst Sonderpreise für Fachhändler aus Verbänden und Kooperationen werden berücksichtigt. Alle Bestellungen werden automatisch und auf direktem Weg in das Warenwirtschaftssystem eingelesen und somit unmittelbar verarbeitet und ausgeliefert.

Philips spendete für Kinderklinik in Hamburg-Eppendorf

Anlässlich des 75jährigen Firmenbestehens von Philips Deutschland spendete das Unternehmen der Kinderklinik Hamburg-Eppendorf ein Paket mit Unterhaltungselektronik. Die Sachspenden im Wert von 20.000 DM überreichte der Geschäftsführer der Philips GmbH, Hans-Joachim Kamp, dem Direktor der Kinderklinik, Prof. Dr. Kurt Ullrich, und den kleinen Patienten. Seit über zehn Jahren spendet Philips Consumer Electronics regelmäßig an das Universitätsklinikum Eppendorf. Die diesjährigen Sachspenden sollen insbesondere den kleinen Patienten zugute kommen. „Gerade für Kinder ist der Krankenhausaufenthalt eine schwere Zeit, die wir mit unserer Spende etwas kurzweiliger gestalten können“, so Hans-Joachim Kamp. „Gleichzeitig wollen wir mit dieser Aktion unsere Verbundenheit mit dem Hamburger Standort betonen.“

Jesper Otto Möller in den Vorstand der Agfa-Gevaert AG berufen

Jesper Otto Möller, derzeit Leiter der Region Asia/Pacific bei Agfa, ist auf der Sitzung des Aufsichtsrats in den Vorstand der Agfa-Gevaert AG berufen worden. Möller wird mit Sitz in Leverkusen die Funktion des Betreuers des Geschäftsbereiches Consumer Imaging übernehmen sowie Arbeitsdirektor der AG werden. Er ist damit Nachfolger von Wout van der Kooij, der das Unternehmen auf eigenen Wunsch verläßt. Der Aufsichtsrat hat ihm für seine engagierte Tätigkeit in den zurückliegenden zwei Jahren seinen Dank ausgesprochen. Des weiteren wurde Albert Follens, der bereits dem Vorstand der Muttergesellschaft Agfa-Gevaert N.V., Mortsel/Belgien, angehört, zugleich in den Vorstand der AG berufen. Ab dem Januar werden dem Vorstand der AG damit Dr. Ludo Verhoeven

als Vorsitzender, André Bergen als stellvertretender Vorsitzender sowie Albert Follens und Jesper O. Möller angehören.

Faire Umstellung bei Canon – der Euro kommt ohne Preiserhöhung

Laut einer Pressemitteilung wird es bei Canon im Rahmen der Euro-Umstellung keine Preiserhöhungen geben. Zur genauen Umrechnung des DM-Preises wurde hier der exakte Euro-Kurs zu Grunde gelegt und kaufmännisch gerundet, so daß Preisabweichungen vermieden werden. Zur Vereinfachung der Berechnung wurden dabei Preise unter 100 Euro auf Zehntel-Cent, Preise zwischen 100 und 1000 Euro auf glatte Euro und Preise über 1000 Euro auf Euro-Zehner gerundet. Canon hat sich bereits seit Anfang des Jahres auf den Euro eingestellt und alle Preislisten in doppelter Auszeichnung angelegt. Die entstandenen Mehrkosten dieser dualen Buchhaltung wurden dabei nicht auf die Preise umgelegt. Allen Vertriebspartnern bietet Canon darüber hinaus einen besonderen Service: Sie erhalten alle notwendigen Produktdaten wie Preise, Artikelnummern und ähnliches in verarbeitungsfähiger, digitaler Form. Somit können alle Informationen einfach in das jeweilige individuelle Arbeitssystem transferiert werden.

Sony's Professional Center Konzept hat sich erfolgreich entwickelt

Sony startete im September 2000 das Projekt Sony Professional Center, das kompetente Beratung, leistungsfähige Produkte und zuverlässigen Service aus einer Hand bieten soll. Dieses Konzept ist aufgegangen. Sony betreibt inzwischen sieben Professional Center (SPC) gemeinsam mit kompetenten Fachhandelspartnern. Wenn es um den Einsatz hochwertiger Präsentationstechnik und Videokonferenzsysteme geht, verlangen Kunden nach speziellen Beratungsleistungen. Diese bietet das Sony Professional Center. Zum einen können die Endkunden hier alle Produkte aus den Bereichen Business Präsentation und Home Entertainment sehen und testen, und zum anderen werden sie von zertifizierten Fachhändlern kompetent und individuell beraten. In Kürze eröffnet Sony auch im Süden der Republik ein Professional Center – das achte seiner Art. Fachhandelspartner an der Seite von Sony wird die VAV Vertriebs GmbH in München sein.

H. Egenbauer neuer IMDR Vorstandsvorsitzender

Helmut Egenbauer (Deutsche Telekom AG) ist zum neuen Vorstandsvorsitzenden der Initiative Marketing Digital Radio (IMDR) gewählt worden.



Egenbauer will an die Erfolge seines Vorgängers Volker Steiner anknüpfen. „In den vergangenen sechs Monaten hat die IMDR sehr überzeugende Arbeit geleistet. Darauf werden wir aufbauen und Digital Radio im kommenden Jahr mit gezielten Maßnahmen weiter vorantreiben“, so Egenbauer. Nach Einschätzungen Egenbauers ist der Markt deutlich in Bewegung geraten. Darüber hinaus ist der Vorstandsvorsitzende davon

überzeugt, daß sich der positive Trend auch 2002 fortsetzen wird. „Mehr und mehr setzt sich die Erkenntnis durch, daß es zu Digital Radio keine Alternative gibt“, so Egenbauer.

AVM nimmt neues Betriebsgebäude in Berlin in Betrieb

Der ISDN- und DSL-Spezialist AVM hat am Berliner Firmensitz seine Fläche deutlich erweitert. Damit schuf das Unternehmen eine wichtige Voraussetzung für den weiteren Ausbau des Produktangebots. Künftig wird die AVM Computersysteme Vertriebs GmbH auch Bluetooth-Produkte für kabellose ISDN-Verbindungen und ADSL-Produkte für einen schnellen Internetzugang anbieten. Durch den Bezug eines zweiten Gebäudes stehen nun zusätzlich 3.500 Quadratmeter Bürofläche zur Verfügung.

„Unser Standort mitten in Berlin wirkt sich positiv auf die Motivation der Mitarbeiter aus und bildet eine ideale Basis für kreatives Arbeiten“, stellte AVM-Presse Sprecher Urban Bastert bei einem Besuch der PoS-MAIL-Redaktion in Berlin fest. Durch den Ausbau erhöhte sich die von AVM genutzte Bürofläche auf insgesamt 7.800 Quadratmeter. In dem neuen Gebäude in direkter Nachbarschaft zum Hauptstandort werden auf vier Etagen der gesamte Mail- und Telefonsupport sowie alle Service- und Logistikfunktionen zusammengefaßt. Bastert: „Am vorhandenen Firmensitz zu expandieren, ist auch eine Entscheidung für den Standort Berlin mit seinen zahlreichen wissenschaftlichen Einrichtungen und einer kreativen Atmosphäre.“ AVM ist einer der Hauptmieter auf dem Gelände des Focus Teleport im Bezirk Mitte (Stadtteil Tiergarten) in direkter Nähe zum Bundesinnenministerium. Innerhalb von fünf Monaten wurde das Gebäude komplett

umgebaut. Dabei wurden die ehemals kleinen Bürozellen durch eine AVM-typische Gestaltung mit Glaswänden und großflächigen Büros ersetzt. Die zusätzlichen Meeting Points auf jeder Etage dienen als Austauschplattform für die Mitarbeiter.

Mit dem neuen Gebäude werden im Haupthaus Flächen frei, die für den Ausbau der Entwicklungsabteilung vorgesehen sind. Von rund 350 Mitarbeitern Ende 1999 stieg die Zahl kontinuierlich auf aktuell 480 Beschäftigte. Weitere Neueinstellungen sind geplant. Gute Chancen für weiteres Wachstum sehen die Berliner in den Zukunftstechnologien DSL und Blue-



Neben dem bereits zuvor existierenden Firmengebäude direkt an der Spree kann AVM zukünftig auch ein in unmittelbarer Nähe liegendes Gebäude mit rund 3.500 Quadratmetern Fläche nutzen.

Mit Bluetooth und DSL ins Jahr 2002

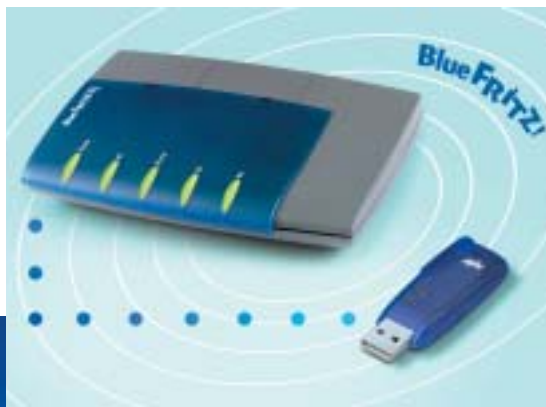
tooth. „Aus unserer Sicht ist die von der Deutschen Telekom AG zum 1. Januar angekündigte freie Endgeräthewahl für die Kunden von klarem Vorteil“, meinte Ba-



stert. „Der erwartete starke Wettbewerb wird zu einer großen Auswahl an Geräten und attraktiven Preisen führen. Ich bin überzeugt davon, daß AVM vom beginnenden Wettbewerb profitieren wird.“

Als Grund für diese Zuversicht nannte Bastert unter anderem einen großen Feldtest der Deutschen Telekom durch T-DSL-Kunden, die die AVM-Karte ausgiebig getestet haben und ihr dabei eine ausgezeichnete Beurteilung zukommen ließen.

Pünktlich zur Marköffnung steht dem Handel diese Fritz!Card DSL zur Verfügung. Sie verbindet, nach AVM-Angaben als einziges ADSL-Endgerät, den PC direkt mit dem



Mit Fritz!Blue (Bild oben) und der Fritz!Card DSL hat AVM die ersten Produkte für zukunftsstrahlende Geschäftsfelder ins Produktprogramm aufgenommen.

ADSL-Anschluß und bietet gleichzeitig einen ISDN-Zugang. Als interne Einsteckkarte verringert sie Platz- und Strombedarf und reduziert Verkabelungs- und Installationsaufwand. Mit der Fritz!Card DSL werden die Fritz!-Software und die Programme Fritz!web DSL und ADSL Watch ausgeliefert. Die neue Fritz!Card DSL kann am Einzel-PC oder im PC-Netzwerk eingesetzt werden.

Die Fritz!Card DSL verbindet den PC direkt mit dem auch nach der

Marköffnung von der Telekom gelieferten ADSL-Splitter. Damit wird die bisher erforderliche Kombination aus externem ADSL-Modem (NTBBA), Netzteil und Ethernet-Karte überflüssig. AVM integriert die gesamte NTBBA-Technik in der Fritz!Card DSL.

Die Einrichtung der Karte und ihrer Software ist so einfach wie bei der weltweit meistgekauften ISDN-Karte Fritz!Card PCI: Nach der automatischen Erkennung durch den PC richtet die mitgelieferte Installationssoftware alle erforderlichen Komponenten ein. Für den täglichen ADSL-Einsatz liefert AVM mit Fritz!web DSL und ADSL Watch zwei einfach zu bedienende Programme mit. So ausgerüstet kann das schnelle Surfen über ADSL ohne Vorkenntnisse starten. ISDN-Dienste wie PC-Fax, Dateitransfer und Remote Access können bequem mit der zum Lieferumfang gehörenden Fritz!-Software eingesetzt werden.

Auch in Sachen Bluetooth hat AVM zum Jahresbeginn mit der Produktlinie

BlueFritz! etwas Neues zu bieten: Mit dem ISDN-Access Point BlueFritz!X und dem PC-Anschluß BlueFritz! USB stehen die ersten Produkte für kabellose ISDN-Nutzung bereit. Mittels einer standardisierten und sicheren Funkverbindung überträgt BlueFritz! Daten bis zu 100 Meter ohne Kabel. Alle ISDN-Anwendungen wie Internetzugang, Datentransfer, PC-Fax und Videotelefonie können so unabhängig vom Telefonanschluß eingesetzt werden. *Herbert Päge*

AVM setzt mit Partnerprogramm auf Wissensvermittlung

Gut angenommen haben die Fachhandelspartner das Partnerprogramm, das AVM vor wenigen Wochen einführte. Es bietet Fachhändlern die Möglichkeit, ein zweistufiges Schulungsprogramm zu durchlaufen – und dies unabhängig von Firmengröße und Umsatzzahlen. So werden sie zu Certified Resellern oder Premium Partnern ausgebildet und erwerben Anspruch auf besondere Betreuung durch Vertrieb und Support von AVM. „Mit unserem Partnerprogramm setzen wir verstärkt auf Wissensvermittlung“, meinte AVM-Presse Sprecher Urban Bastert im Gespräch mit PoS-MAIL. Je nach Qualifizierungsgrad stuft AVM seine Fachhändler als AVM Certified Reseller und in der nächsten Stufe als AVM Premium Partner ein. „Wir wollen mit rund 400

Partnern unsere Präsenz in Deutschland, Österreich und der Schweiz weiter verstärken“, ergänzte Gerald Meiser, Leiter Vertrieb Fachhandel. „Dabei bieten wir den Fachhändlern unter dem Motto ‚Fit for the Market‘ eine enge Zusammenarbeit.“

Die Händler erhalten ihr Know-how aus erster Hand: Die sogenannte AVM Academy besteht aus Mitarbeitern der Bereiche Schulung und Presales. Sie vermitteln in halbjährlich stattfindenden Schulungen Basiswissen in Sachen ISDN, GSM, ADSL und den beiden Produktschwerpunkten Fritz! und Ken!. Für die AVM Certified Reseller, die insbesondere Unternehmen, Großkunden oder Behörden betreuen möchten, bietet sich die Autorisierung als AVM Premium Partner an. Dabei entscheiden sie selbst, auf welche Kernkompetenzen aus den Bereichen ADSL, Remote Access,

VPN, LAN/WAN und ISDN for Linux sie sich spezialisieren wollen, um ihre Kunden optimal zu betreuen. Certified Reseller und Premium Partner erhalten jeweils eine eigene Service-Hotline, intensive Betreuung durch regionale AVM-Vertriebsmitarbeiter und stets aktuelle Informationen in einem eigens für sie eingerichteten Web-Bereich. Ein Starter Kit mit AVM-Produkten ist individuell auf die Bedürfnisse der Certified Reseller oder Premium Partner zugeschnitten. Zudem werden die Fachhändler mit ihrer Spezialisierung im Partnerbereich der AVM-Webseiten aufgenommen. Anhand der Suchkriterien Kernkompetenzen und Postleitzahl können Kunden dort schnell und unkompliziert den für sie optimalen AVM-Partner ermitteln.

i-mode bald exklusiv bei E-Plus

Das i-mode Geschäftsmodell



Mit i-mode öffnet sich für E-Plus und seine Handelspartner eine vollkommen neue Geschäftswelt.

„Sie werden i-mode lieben. Sie werden mit i-mode leben. Sie werden mit i-mode spielen. Sie werden i-mode hören. Mit einem Wort: Sie werden i-mode nicht mehr aus der Hand legen!“ Die Präsentation, mit der der Düsseldorfer Mobilfunkbetreiber E-Plus sein neues Angebot i-mode in der PoS-MAIL-Redaktion vorstellte, geizte nicht mit Optimismus. Aber warum auch? Wenn die Dienstleistung, die noch vor der CeBIT 2002 exklusiv bei E-Plus verfügbar sein soll, auch nur halb so erfolgreich ist wie das japanische Vorbild, gibt es allen Grund für Goldgräberstimmung: In Japan hat i-mode seit der Einführung Anfang 1999 über 30 Millionen Nutzer begeistert – Tendenz steigend.

„i-mode ist im Prinzip nichts anderes als das, was WAP sein sollte, allerdings schöner, schneller und wesentlich einfacher zu benutzen“, meinte E-Plus-Pressereferentin Kerstin Aschoff. Soll heißen: i-mode bringt dem Nutzer zum einen eine Vielfalt von Angeboten, die er nutzen kann, um sich zu informieren, zu spielen oder zu kommunizieren. Und das nicht nur in Zeitlupe wie bei WAP (von bösen Zungen als Abkürzung für „wait and pay“ benutzt), sondern in Highspeed-Geschwindigkeit. Zum anderen können i-mode-Nutzer auch ganz einfach mit ihrem Mobiltelefon telefonieren.

Voraussetzung für die Nutzung von i-mode sind ein Vertragsabschluss mit E-Plus und der Besitz eines i-mode Terminals – dieses erhält der Kunde bei Unterzeich-

nung des Vertrages. Das erste i-mode-Handy, das der PoS-MAIL-Redaktion als Demomodell gezeigt wurde, zeichnete sich vor allem durch ein brillantes Farbdisplay für Bilder und Animationen, einen 16stimmigen Synthisound für Klingeltöne, Samples und Songs sowie exzellente Sprach- und Verbindungsqualität aus.



Über das Menü lassen sich die einzelnen i-mode-Welten ansteuern. Dargestellt werden die Angebote auf einem brillanten Farbdisplay in bislang ungewohnter hoher Qualität.

Mit seinem Silber-Outfit hat das zusammenklappbare Gerät das Zeug dazu, zum modischen Accessoire zu werden. i-mode wird eine vielfältige Contentwelt bieten, die durch professionelle Partner gestaltet und dank ihres offenen Standards durch eine Vielzahl unabhängiger i-mode-Sites von Unternehmen, Organisationen und privaten Nutzern ergänzt wird. Ein bedienerfreundliches Menü führt den Benutzer zu den jeweiligen Angeboten, die zunächst aus den Bereichen (die auch i-mode-Welten genannt werden) News/Politik, Sport/Freizeit, Lifestyle, Erotik, Kultur, Games und Wetter stammen werden. Mit wenigen Knopfdrücken kann der User dabei die für ihn interessantesten Angebote abonnieren. Abgerechnet wird bei der Nutzung dieser i-mode-Dienste nur nach der Menge der übertragenen Daten, nicht nach der Dauer, die der Nutzer im Mobilfunknetz ist.

Neben diesen verschiedenen i-mode Welten bietet i-mode die Möglichkeit, schriftliche Nachrichten zu versenden. Vorteile dieser „i-mails“ sind zum einen die Länge, die bis zu 1.000 Zeichen betragen kann, zum anderen die Tatsache, daß die Mails nicht von einem Server abgeholt werden müssen, sondern dem Benutzer sofort auf sein Handy zugestellt werden. Dies wird dadurch möglich, daß der i-mode-Kunde „always on“ ist, also immer im Netz eingebucht. Content Partner, die Inhalte für die verschiedenen i-mode-Welten liefern, und Handelspartner, die i-mode verkaufen, sollen durch hohe prozentuale Beteiligungen bzw. Provisionen von dem neuen Angebot profitieren. Details zum Geschäftsmodell will E-Plus im Januar bekanntgeben. Man darf gespannt sein.

Herbert Page

Nokia stellt sechs neue Mobilfunkprodukte vor

Nokia hat auf der Nokia Mobile Internet Conference in Barcelona sechs Neuheiten vorgestellt: das Nokia 7650, ein Multimedia-Messaging-Mobiltelefon, das Nokia 5210, eine neue Handy-Kategorie für sportlich Aktive, das Nokia 6510, ein neues Modell in der klassischen Produktkategorie, sowie drei neue Bluetooth-Zubehörprodukte.

Das Nokia 7650 ist das erste Mobiltelefon der neuen Imaging-Phone-Kategorie von Nokia. Mit einer eingebauten Digitalkamera, dem Multimedia Messaging Service (MMS), einer deutlich erweiterten Benutzeroberfläche und einem großen Farbdisplay eröffnet das Nokia 7650 neue Perspektiven für die persönliche Kommunikation. Durch MMS können Audio-, Grafik-, Text- und Bildinhalte in einer Mitteilung kombiniert und direkt an ein anderes MMS-fähiges Endgerät oder an die E-Mail-Adresse des Empfängers gesendet werden. Das Nokia 7650 (Bild links) wird im Verlauf des zweiten Quartals 2002 erhältlich sein.

Mit dem Nokia 5210 stellte das Unternehmen eine neue Mobiltelefon-Kategorie für sportlich-aktive Menschen vor. Neuartige Materialien, multifunktionale Trageriemen sowie eine verbesserte Strapazierfähigkeit charakterisieren das vollkommen neue Konzept des Nokia 5210, das besonders für Menschen mit einem sportlich-aktiven Lebensstil entwickelt wurde. Zu den Ausstattungsmerkmalen des Nokia 5210 gehören auch eine digitale Uhr, ein Thermometer und komplett neue auswechselbare Xpress-on Shells (Gehäuseschalen). Das Nokia 5210 (Bild links) wird im Verlauf des ersten Quartals 2002 erhältlich sein. Mit dem dritten neuen Mobiltelefon, dem Nokia 6510 (Bild rechts), präsentierte das Unternehmen ein neues Design für die klassische Produktkategorie. Das Nokia 6510 verfügt über eine ausgewogene Palette professioneller Funktionen und bietet zugleich die Möglichkeit, es mit Hilfe der verschiedenen farbigen Xpress-on Cover dem eigenen Stil anzupassen. Darüber hin-

aus ist das Mobiltelefon mit einer mobilen Brieftaschenfunktion und einem UKW-Radio ausgestattet. Das Nokia 6510 wird im Verlauf des ersten Quartals 2002 erhältlich sein.

Weiterhin stellte Nokia drei neue Bluetooth-fähige Zubehörprodukte vor. Das kabellose Nokia Headset, das kabellose Nokia Car Kit und die Nokia Connectivity-Karte sind mit der neuesten Bluetooth-Version 1.1 kompatibel und werden im Verlauf des ersten Quartals 2002 erhältlich sein.

Das kabellose Nokia Car Kit für das Nokia 6310 ermöglicht es jedem Autofahrer, mit beiden Händen am Steuer zu telefonieren – ohne Verbindungskabel oder Halterung am Armaturenbrett. Diese Kfz-Freisprecheinrichtung setzt für den Gebrauch des Mobiltelefons neue Akzente: Die vom Benutzer installierbare Fernbedienung ermöglicht Anrufmanagement, Lautstärkeregelung, Stummschaltung des Autoradios sowie automatische Zündungssteuerung. Sobald das Bluetooth-fähige Mobiltelefon mit der Kfz-Freisprecheinrichtung verbunden ist, kann es bei ankommenden Anrufen in der Akten- oder Handtasche gelassen werden.

Das kabellose Nokia Headset vereinfacht das Telefonieren mit dem Nokia 6310 sowie mit zahlreichen anderen Bluetooth-kompatiblen Geräten. Mit dem Headset kann der Benutzer Anrufe tätigen und entgegennehmen, ohne das Handy in die Hand zu nehmen. Das Headset zeichnet sich durch ergonomisches Design, hohe Sprach- und Klangqualität sowie geringe Größe aus. Sprachanwahl, Lautstärke, Annehmen und Beenden von Anrufen können direkt über das Headset gesteuert werden.

Die neue Nokia Connectivity-Karte verbindet Bluetooth-fähige Mobiltelefone ohne Verbindungskabel mit einem kompatiblen PC und ermöglicht eine Ad-hoc-Vernetzung von bis zu acht Endgeräten. Während der Verbindung kann der Benutzer einfach und kabellos mit dem Nokia 6310 oder dem Nokia 7650 im Internet surfen, E-Mails empfangen und verschicken, Daten austauschen, faxen sowie Kontaktdaten und Kalendernotizen synchronisieren.



Good-Bye Inkjet! Better Buy SAMSUNG ML-1210!



Wow Wow Festival
Kostenlos! Kaufen Sie jetzt den SAMSUNG
ML-1210 oder den ML-1250 und erhalten
Sie eine Tonerkartusche dazu!
1. Oktober - 31. Dezember 2001

*Warum einen Tintenstrahl-Drucker kaufen, wenn Sie dafür
auch einen ML-1210 Laserdrucker haben können?*

*Genießen Sie einen Laserdrucker zum Tintenstrahl-Preis.
Er ist so schnell, so leise und so leistungsstark, dass er nicht einmal annähernd
mit einem Tintenstrahler vergleichbar ist. Mit Toner-Sparbetrieb und papier-
sparendem Übersichtsdruck (2 bis zu 16 Seiten pro Blatt) hat er die niedrigsten
Betriebskosten in seiner Klasse. Mehr noch, durch das kompakte Design spart
der ML-1210 Ihren Platz und wird nicht nur Ihren Büroalltag, sondern auch Ihr
Leben verändern.*



PoS Aktuell

Stefan Koetz übernimmt bei Quam Verantwortung als Chief Commercial Officer

Quam hat die Position des Chief Commercial Officers (CCO) besetzt. Seit Ende November ist Stefan Koetz für alle Vertriebsaktivitäten sowie das Customer Management des Newcomers auf dem deutschen Mobilfunkmarkt verantwortlich. Koetz war bislang federführend am Aufbau von



Quam beteiligt: Als Director Program Management steuerte der 39jährige sämtliche Prozesse und Aktivitäten bis zum Marktstart des Unternehmens im November. Koetz hat langjährige Vertriebs-erfahrung auf dem Telekommunikationsmarkt. Nach seinem Elektrotechnik-Studium arbeitete der Diplomingenieur zwischen 1990 und 1992 als Vertriebsmanager bei SEL Alcatel und ANT Nachrichtentechnik. Ab 1993 zeichnete

Jamba! bietet jetzt auch Java-Spiele zum Herunterladen

Als erstes Handyportal Europas hat Jamba! Dienste zum Downloaden von Java-Applikationen gestartet. Hinter Java verbergen sich Handyfunktionen, die man bisher nur vom PC kannte. Es handelt sich dabei um Miniprogramme, die aus dem mobilen Internet heruntergeladen werden können und dann im Handy dauerhaft zur Verfügung stehen. Das hat zahlreiche Vorteile für den Verbraucher: Die Anwendungen präsentieren sich schneller, spannender, bunter und interaktiver als die bisher üblichen statischen WAP-Seiten. Zudem fallen nur Kosten für den einmaligen Download an. An den Start geht Jamba! mit einer Reihe von Handyspielen, vom Action-Game bis zum Konzentrationsspiel. Der Preis für das Herunterladen liegt zwischen 1,49 und 2,99 Euro, die einmalig anfallen. Folgende Java-Spiele stehen derzeit bei Jamba! zur Verfügung: Jumping Jack, Car Racing, Space Fighter und Coherence.

er als Key Account Manager bei Bosch Telecom verantwortlich für bedeutende Mobilfunk-Netzbetreiber. International wurde sein Lebenslauf in den Jahren 1997 bis 2000, in denen er als Regional-Direktor Italien für den Geschäftsbereich Öffentliche Netze bei Bosch Telecom verantwortlich war. Im Anschluß daran leitete er die Telekommunikationsprojekte Südeuropa für die Marconi Communications S.p.A in Genua. Seit April 2001 war er bei Quam als Director verantwortlich für den Aufbau der Program Management Organisation, die Definition der wesentlichen Geschäftsprozesse und die Koordination der verschiedenen Geschäftsbereiche.

Quam-Produkte werden ab sofort auch von debitel vermarktet

debitel vermarktet ab sofort auch die Produkte des neuen Münchner Mobilfunkanbieter Quam. Seit September laufende Gespräche zwischen den Unternehmen führten zur Unterzeichnung einer Grundsatzvereinbarung. Sie erstreckt sich auf den heutigen Mobilfunkstandard GSM. Beabsichtigt ist von beiden Partnern eine Erweiterung auf die kommende Mobilfunkgeneration UMTS. Zeitgleich mit dem Marktstart von Quam begann auch die Vermarktung der Quam-Produkte bei debitel. Quam ist damit seit Ende November deutschlandweit in rund 5.000 Verkaufsstellen von debitel präsent. Quam entwickelt innovative Produkte für Privat- und Geschäftskunden. Die Produktpalette reicht von der Prepaidkarte bis zum Vieltelefonierertarif. Quam wird unter anderem SMS-Dienste, Infotainment, Online-Games und Sprachdienste sowie, speziell für Geschäftskunden und Unternehmen, mobile Internet-Zugänge und Systemlösungen für breitbandige Datenübertragungen zur Steigerung der Produktivität im Angebot haben.

Viag Interkom meldet Veränderungen in der Geschäftsführung

Der Mobilfunkanbieter Viag Interkom hat seine Geschäftsführung neu formiert. Joachim Preisig (39), Geschäftsführer für Vertrieb und Marketing, verließ im gemeinsamen Einvernehmen mit sofortiger Wirkung das Unternehmen. Bis auf weiteres wird der Geschäftsbereich von Rudolf Gröger weitergeführt. Gröger war im Oktober zum neuen CEO der Viag Interkom ernannt worden. Mitte November übernahm außerdem Prof. Dr. Alexander Röder die Position des CIO (Chief Information

Officer) in der Geschäftsführung von Viag Interkom. Er ist für die IT-Strategie des Mobilfunkunternehmens und deren Umsetzung verantwortlich. Sein Unternehmensbereich sichert unter anderem den reibungslosen Betrieb des Firmennetzes, die Anbindung der regionalen Standorte sowie die Qualität der unternehmensweit eingesetzten Software. Ein Schwerpunkt seiner künftigen Tätigkeit wird auf der Einführung von E-Procurement Systemen bei Viag Interkom liegen. Alexander Röder blickt auf eine langjährige Erfahrung im IT- und TK-Bereich zurück. Bei IBM arbeitete er von 1981 bis 1997 in den USA, in Frankreich und in Deutschland. Seit 1996 war er verantwortlich für die Rechenzentren des IBM-Konzerns in Zentraleuropa. 1997 wechselte er zur Deutschen Telekom, wo er zuletzt als Vorsitzender der Geschäftsführung die T-Systems CSM GmbH leitete. Seit 1. Januar 2001 war er darüber hinaus Mitglied der Geschäftsführung der debis Systemhaus GmbH.

E-Plus erweitert das Roamingangebot für „Free & Easy“-Kunden

E-Plus hat das Roamingangebot für seine Free & Easy-Kunden zur Wintersaison ausgebaut. Ohne Vertragsbindung und ohne monatlichen Grundpreis kann der Kunde im Ausland telefonieren und ist jederzeit erreichbar, und zwar in Österreich, Großbritannien, Spanien, in der Schweiz und den Niederlanden, in Belgien, Portugal und Frankreich sowie in Polen, Norwegen, Ungarn und Dänemark. Mit diesem Service funktioniert das Telefonat während des Auslandsaufenthaltes genau so wie in Deutschland. Alles, was der Free & Easy Kunde am Urlaubsort braucht, ist ein Prepaid-Handy und ein Guthaben auf seinem Konto. Die Roaming-Gebühren für die Gespräche werden direkt von diesem Guthaben abgezogen. Damit die Berichterstattung von der Piste oder von Sonne, Strand und Meer nicht plötzlich und abrupt stoppt, informiert ein Warnton rechtzeitig, wenn sich das Guthaben dem Ende zuneigt. Das übersichtliche Roaming-Tarifmodell teilt die Roaming-Partner in drei Preisgruppen mit jeweils einheitlichen Preisen ein. Ein Telefonat in der Preisgruppe 2, zum Beispiel von Spanien nach Deutschland, kostet mit Free & Easy Roaming 2,99 DM pro Minute (ohne Sondernummern). Bei ankommenden Gesprächen übernimmt der Kunde die Kosten für die Verbindungen vom E-Plus Netz in das Roaming-Partnernetz. Der Preis liegt bei 1,59 Mark pro Minute. Damit Free

& Easy Kunden im Urlaub nichts entgeht, können sie sich die Free & Easy Mailbox über eine PIN-Nummer einrichten. Anrufe werden dann kostenlos auf die Mailbox weitergeleitet.

Siemens IC Mobile liefert drei mobile Services an T-Motion

Finanznachrichten, Restaurantführer und Grußkarten – drei mobile Premium-Services hat der Siemens-Bereich Information and Communication Mobile (IC Mobile) an T-Motion, ein Joint-venture der Telekom-Töchter T-Online und T-Mobile, geliefert. Die mobilen Datendienste zeichnen sich durch außergewöhnlich hohe Qualität hinsichtlich Inhalt, Personalisierungsfähigkeit und Standort-Lokalisation aus. Im Rahmen der Vereinbarung stellte Siemens gemeinsam mit namhaften Content-Providern die mobilen Dienste zur Verfügung und betreibt sie auf einem eigenen Hosting-Rechner. Besitzer von WAP-Handys, die Teilnehmer bei T-Mobile in Deutschland sind, können die gebührenpflichtigen Dienste unter T-Motion Plus abrufen. Die Zusammenarbeit zwischen Siemens IC Mobile und T-Motion repräsentiert ein neues Konzept zur Bereitstellung mobiler Services: Siemens entwickelt die Applikationen und schließt Verträge mit attraktiven Content-Providern zur Lieferung von Inhalten ab. Mit Hilfe der Siemens-Technologie werden Applikationen und Content zu Premium-Services zusammengefügt und auf einer Siemens-eigenen Hosting-Infrastruktur betrieben. T-Motion stellt die Dienste in sein Portal ein, vermarktet sie, erhebt Gebühren und teilt den Umsatz mit dem Servicebereiter.

Tiscali und QSC kooperieren bei der Vermarktung von DSL

Tiscali Deutschland und der Kölner DSL-Anbieter QSC AG haben eine Vertriebskooperation geschlossen. Danach wird Tiscali künftig neben T-DSL auch das schnelle DSL-Netz von QSC einsetzen. Schon im Dezember stellt Tiscali privaten Powerusern Tiscali DSL FlatPlus für 59 Euro im Monat bereit. Die echte Flatrate ist in 46 deutschen Ballungszentren, in denen QSC ein eigenes Netz hat, verfügbar. Vorteile der ADSL-Flatrate: Hohe Up- und Downstream-Raten selbst auf der letzten Meile und keine regelmäßige Zwangstrennung. Die Partner schätzen, daß sich im Laufe des Jahres 2002 bundesweit mindestens 20.000 Privatanwender für Tiscali DSL FlatPlus entscheiden werden.

Nokia erwartet für 2002 solides Umsatzwachstum

Auf seinem jährlichen, weltweiten Analystentreffen hat Nokia die guten Voraussetzungen für das kommende Jahr bekräftigt. Für 2002 rechnet das Unternehmen mit einem Umsatzzuwachs von etwa zehn bis 15 Prozent und einer anhaltend guten Profitabilität. Darüber hinaus erwartet Nokia, daß spätestens im vierten Quartal 2002 eine Umsatzsteigerung von 25 bis 35 Prozent erreicht wird.

Nokia prognostizierte, daß im Jahr 2002 weltweit 420 bis 440 Millionen Mobiltelefone verkauft werden. Das entspricht einer Zuwachsrate von 15 Prozent für den gesamten Markt. Weiterhin geht man davon aus, daß das Marktwachstumsvolumen nach 2002 über den zweistelligen Bereich hinaus ansteigt. Nokia hat zudem seine Schätzung des Gesamtmarktolumens von etwa 380 Millionen Mobiltelefonen für 2001 überarbeitet und rechnet jetzt für das vierte Quartal 2001 mit 105 bis 110 Millionen verkauften Mobiltelefonen. Im Zuge des weltweiten Zuwachses von Mobilfunknutzern erwartet Nokia weiterhin einen Anstieg im ersten Halbjahr 2002 von bis zu einer Milliarde Mobilfunkkunden. Bis 2005 soll sich diese Anzahl auf 1,5 Milliarden erhöhen.

Für das kommende Jahr hat Nokia die Markteinführung neuer Produkte und Kategorien vorgesehen. Damit will das Unternehmen seine führende Rolle am Markt behaupten. Außerdem wird langfristig das Ziel verfolgt, den Marktanteil auf 40 Prozent auszubauen. Das Management bestätigte, daß Nokia im Verlauf der zweiten Jahreshälfte 2002 mit der Auslieferung von Dualband GSM/WCDMA-Mobiltelefonen der dritten Generation beginnen wird. Das Unternehmen geht davon aus, daß im Jahr 2003 der Anteil an Mobiltelefonen der dritten Generation fast zehn Prozent aller verkauften Mobiltelefone betragen wird.

Im November hat Nokia insgesamt neun Produktneheiten vorgestellt: sechs Mobiltelefone, inklusive dem ersten Imaging Phone, drei Modelle speziell für den asiatisch-pazifischen Raum – den am schnellsten wachsenden Markt – sowie drei bluetoothfähige Zubehörprodukte. Als Ergänzung gab Nokia auch den Start des Online-Verkaufs von Zusatzsoftware für seine Mobilfunkgeräte über www.nokia.com bekannt. Eine große Auswahl an Anwendungen für den Nokia 9210 Communicator steht hier bereits zur Verfügung.

Presse- und Analystenbriefing bei Siemens

Siemens Informations and Communication Networks hat Mitte November auf einem internationalen Presse- und Analysten-Briefing in München die neuen Entwicklungen und Möglichkeiten seiner HiPath Enterprise-Konvergenz-Architektur vorgestellt. Damit verwirklichte das Unternehmen die Ankündigungen, die bei der Vorstellung von HiPath gemacht wurden. So sind jetzt die strategischen Konzepte der HiPath-Architektur wie unternehmensweites Interworking, IP-verteilte Architektur und portable Applikationen realisiert und einsetzbar. HiPath bietet damit „Practical Convergence. Today“ – das Motto der Veranstaltung.

und mittleren Unternehmen entwickelt wurde, und HiPath 4000, die den Einsatz von IP-Konvergenz-Technologie in Großunternehmen ermöglicht. Unternehmen aller Größenordnungen stehen heute vor großen

richtige Lösung“, betonte Bernd Kuhlin, President Enterprise Networks bei Siemens ICN. „HiPath erlaubt es den Kunden, ihren eigenen Weg zu gehen und die für sie passende Lösung zu wählen. Dabei kann der Kunde unsere Work-

samtsystem besteht aus mehreren, auch räumlich getrennten Komponenten, die über LAN oder WAN vernetzt werden. Damit werden Netzwerkkosten reduziert und gleichzeitig Zuverlässigkeit und Verfügbarkeit sichergestellt. Daraus ergibt sich eine Reihe von Vorteilen: Applikationen, wie beispielsweise Unified Messaging oder Multimedia Call Center, müssen nur einmal zentral installiert werden und sind im gesamten Unternehmensnetz verfügbar. Die Einbindung von Filialen ist kostengünstiger und die Administration erfolgt zentral.

Im einzelnen als Neuheiten vorgestellt wurden die beiden IP-Konvergenz-Plattformen HiPath 3000 und HiPath 4000, die für den Einsatz



Bild oben: Am Rande der Veranstaltung konnten sich die Besucher in einem Showroom über die Produktneuheiten informieren. Bild rechts: Das Briefing endete mit einer Podiumsdiskussion, an der Vertreter von Siemens ebenso teilnahmen wie HiPath Anwender.



Neuigkeiten von HiPath

Im Mittelpunkt des Briefings standen die neuen IP-Konvergenz-Plattformen HiPath 3000, die speziell für die Zielgruppe der kleinen

Herausforderungen. Gesucht werden produktivitätssteigernde Anwendungen und kurzfristige Kostenreduzierung durch innovative Applikationen und Services bei gleichzeitigem Schutz bereits getätigter Investitionen. Außerdem erwarten moderne Unternehmen sichere und zuverlässige

points und Applikationen unabhängig von der vorhandenen Infrastruktur unternehmensweit einsetzen.“

Die HiPath-Architektur setzt auf alle heute im Markt gängigen Technologien wie circuit-switched und packet-switched auf und bietet insbesondere Konvergenzlösungen für den Einsatz in beiden technologischen Umgebungen. Die neuen, auf der Veranstaltung präsentierten Kommunikationsplattformen gestatten es, diese verschiedenen Technologien nach Bedarf zu nutzen und zu integrieren. Elemente aus der herkömmlichen Sprachübertragungstechnologie können nahtlos in Systeme oder Systemkomponenten eingebunden werden, die sich der standardisierten paketvermittelten Übertragungsmethode bedienen: IP-basierte Plattformen arbeiten mit bewährten Systemen zusammen und Anwendungen laufen auf jeder dieser Implementierungen.

Möglich wird dieses Konzept einmal durch das Protokoll CorNet IP, das die Interaktion von Workpoints, Applikationen und Plattformen auf hohem Niveau garantiert.

Weiterhin entscheidend ist das innovative Prinzip der IP-distributed Architecture. Das heißt, das Ge-

in gemischten, circuit-switched/packet-switched Netzwerken konzipiert sind. Das Angebot der IP-Kommunikationsplattformen wird komplettiert durch den Enterprise Softswitch HiPath 5000, eine rein IP-basierte Softwarelösung für optimierte IP-Netzwerke.

Bei allen vorgestellten Produkten und Lösungen stehen konkrete Wertschöpfung und messbarer Return on Investment (RoI) im Vordergrund. Eine HiPath-3000-Implementierung kann diesen RoI durch Einsparung bei den Netzwerkkosten schon nach drei Monaten erreichen. Die jetzt „portablen“ Applikationen HiPath Xpressions für Unified Messaging und HiPath ProCenter, die Siemens CRM-Applikation für Contact Center, bieten dem Kunden Return on Investment in deutlich weniger als einem Jahr, zum Beispiel durch Umsatzsteigerungen aufgrund schnellerer Responsezeiten bei Kundenanfragen.

Die Produktivität am Arbeitsplatz wird verbessert durch die Einführung der neuen Workpoint-Familie optiPoint 500. Diese setzt auf die Linie optiset E auf und bietet neue Features und Funktionen, die Bedienbarkeit und Arbeitsabläufe deutlich vereinfachen (siehe Kasten rechts). H. Page

Siemens HiPath

HiPath ist die Siemens Enterprise Konvergenz Architektur. Sie ermöglicht es Unternehmen, gemäß ihren individuellen Anforderungen und unter Sicherung der bereits getätigten Investitionen, ihre bisherigen Sprach- und Dateninfrastrukturen weiterzuentwickeln und bei Bedarf neue IP-Technologien (IP = Internet Protocol) zu implementieren.

Der Markt für Kommunikationslösungen sieht sich derzeit mit drei unterschiedlichen Szenarien konfrontiert: leitungsvermittelt, paketvermittelt und ein Mix aus beiden. Um erfolgreich arbeiten zu können, benötigen Unternehmen in aller Regel Lösungen für sämtliche Umgebungen.

Mit den IP Konvergenz-Plattformen und dem Enterprise Softswitch deckt Siemens das gesamte Spektrum ab. Zudem stellt HiPath Workpoints und Applikationen bereit, die mit Hilfe von CorNet IP Interworking in allen drei Umgebungen mit hohem Leistungsumfang eingesetzt werden können.



Bernd Kuhlin, President Enterprise Networks bei Siemens ICN.

Netzwerke sowie schnellen Return on Investment. Siemens hat seine HiPath-Architektur so konzipiert und implementiert, daß auf alle individuellen Anforderungen der Unternehmen optimal eingegangen werden kann.

„Es gibt nicht die eine richtige Lösung für alle Unternehmen, aber es gibt für jedes Unternehmen die

Neue Workpoints optiPoint 500 für benutzerfreundlichen und flexiblen Einsatz

Die neue Familie digitaler Telefone optiPoint 500 ist integraler Bestandteil der Enterprise-Konvergenz-Architektur HiPath. Sie hilft durch neue Funktionen nicht nur den Betrieb zu vereinfachen, sondern steigert dadurch auch die Produktivität der Mitarbeiter.

Die neuen Produkte wurden als Telefon-Familie auf digitaler Basis entworfen und setzen als Weiterentwicklung auf das bisherige Erfolgsmodell optiset E auf. Ihre Optik entspricht dem des vor kurzem eingeführten Siemens optiPoint 400, dem ersten Multiprotokoll-IP-Phone am Markt. Im Rahmen des bekannten Gestaltungskonzepts der optiPoint-Linie sorgt ein funktionales, ergonomisches Design für modernes, ansprechendes Aussehen bei gleichzeitig benutzerfreundlicher Bedienbarkeit.

Die optiPoint-500-Familie umfaßt die vier Telefon-Modelle optiPoint 500 entry, basic, standard und advance. Acht Zusatzgeräte erlauben die Kombination verschiedener Ausführungsoptionen und damit eine paßgenaue Auswahl für unterschiedlichste betriebliche Anforderungen.

Außerdem angeboten werden Erweiterungsmodule, die zum einen zusätzliche Funktionstasten bieten, zum anderen einen Kartenleser für Sicherheits- und Signaturfunktionen bereitstellen, der gegen unbefugte und unsachgemäße Benutzung geschützt ist und zukünftig Zugang zu einem Applikationsserver erlaubt.

Verschiedene Adapter gewährleisten die flexible Anpassung des optiPoint 500 an die jeweiligen Voraussetzungen und Bedürfnisse des Benutzers: So wird die Anbindung eines weiteren UPO E-Telefons ermöglicht, wodurch zusätzliche Telefongeräte zu drastisch verringerten Installationskosten eingesetzt werden können. Schnittstellen für Analoggeräte und ISDN-Endgeräte stehen zur Verfügung. Über einen Recorder-Adapter kann ein Aufnahmegerät oder ein Zweithörer angeschlossen werden, und der Akustik-Adapter integriert bei Bedarf ein Mikrofon, einen Lautsprecher oder eine externe Zustandsanzeige des Telefons. Zum Design passendes Zubehör wie Lautsprecher, Mikrofon und Headsets runden das Angebot ab.

POS-Neuheiten

BMW-Fahrer haben zwei Autotelefone von Motorola zur Auswahl

BMW-Fahrer haben ab sofort die Möglichkeit, eines von zwei Motorola-Telefonen als Festeinbau für ihr Fahrzeug zu wählen: das neue Motorola V50 steht ebenso bereit wie das Dual-Band-Einbaugerät



Apollo als Nachrüstlösung. Beide Geräte sind über eine spezielle Software auf die Bedienelemente des Fahrzeugs und den Telematikdienst des Autoherstellers abgestimmt. Dadurch ist die Menüführung über das Cockpit-Display sichtbar, und die Geräte können über die Bedienelemente des Autos genutzt werden.

Externes DSL-Modem von Hermstedt für Macintosh-Anwender

Die Hermstedt AG wird im Januar ihr Produktportfolio mit dem Breitbandprodukt WebShuttle DSL für die zukunftsorientierte DSL-Technologie erweitern. Dabei handelt es sich um ein externes Modem mit attraktivem Design für ADSL/TDSL-Verbindungen für Macintosh (ab Mac OS 9). Auch technisch weniger versierte Anwender haben mit dem neuen

Hermstedt-Produkt, das per Plug&Play an den USB-Port des Rechners angeschlossen wird, einen einfachen Zugang zur schnellen Welt der DSL-Verbindungen. Das Gerät wird einfach zwischen Splitter und Macintosh angeschlossen und benötigt dank USB-Technologie keine externe Stromversorgung. Die Installation erfolgt problemlos über Plug&Play. Ein besonderer Vorteil des WebShuttle DSL liegt darin, daß der im Macintosh eingebaute Ethernet-Anschluß ungenutzt bleibt und so für andere Zwecke verwendet werden kann. Anwender, die den DSL-Anschluß für mehrere Mac-Rechner im Netzwerk nutzen wollen, profitieren beim WebShuttle DSL vom neuen Betriebssystem Mac OS X, das bereits über einen integrierten Router verfügt. Dadurch wird keine zusätzliche Hard- oder Software benötigt.

Windhorst Electronics nimmt erstes Handy WE-H1 ins Sortiment

Die Windhorst Electronics GmbH, Rahden, erweitert ihr auf IT-Produkte spezialisiertes Sortiment um den Bereich Mobiltelefone. Als erstes Modell stellt Windhorst das WE-H1 vor. Zu seinen Ausstattungsmerkmalen gehören GPRS, WAP 1.1, T9 Texteingabe, Voice-Funktionen (Rufnummernwahl/Aufzeichnung von Voice-Memos) und Kalender. Im Speicher können bis zu 200 Rufnummern abgelegt werden. Für die Signalisierung eingehender Anrufe oder Nachrichten besteht eine Auswahl von 30 Klingeltönen oder Vibrationsalarm. Das WE-H1 präsentiert sich in klassischem Design mit einem schmalen und flachen Gehäuse in Silber/Chrom mit blauem Display. Darüber hinaus ver-



Sendo integriert Chat-Funktion in neues Handy

Chat in Echtzeit, die für Sendo typische Bedieneroberfläche mit der intuitiven Menüführung, WAP 1.2.1, T9 Texterkennung und Vibrationsalarm sind die wichtigsten Kennzeichen des neuen Sendo J520. Eine Agenda mit Uhr, Wecker und Kalender, ein neues Spiel, Ten Pin Bowling sowie das Gehäuse in Silber und transparentem Blau sind weitere Ausstattungsmerkmale des neuen, 75 Gramm schweren Gerätes. Mit den Maßen 107 x 49 x 18 mm erweist sich das Gerät als sehr handlich. Wem die 50 im Sendo J520 installierten Klingeltöne nicht reichen, der kann sich weitere Melodien per SMS aus dem Internet herunterladen – ebenso wie Logos und Symbole. Als Zubehör bietet Europas jüngster Handyhersteller ein Headset, ein Easy Car Kit, ein Autoladegerät sowie verschiedene Taschen.



fügt das WE-H1 über eine einfach zu bedienende Menüstruktur, die unkompliziert die individuelle Einstellung erlaubt. An Menüfunktionen stehen unter anderem Kurzwahl, Tastensperre, Anruferprofile, Fax-/Datenübertragung, Taschenrechner, vier Spiele, Kalender, Echtzeit- und Weltzeituhr zur Verfügung. Das Dual-Band-Handy WE-H1 unterstützt GSM 900 und GSM 1800. Das Dual-Band-Gerät kann dabei einen max. Datentransfer von bis zu 57,6 Kbits bieten, da es bis zu vier Datenkanäle bündelt. Ein Lithium-Ionen-Akku mit 650 mAH sorgt für eine lange Standbyzeit von zirka. 200 Stunden bzw. eine Sprechzeit von ca. 3,5 Stunden. Das WE-H1 wiegt 80 g und mißt 111,5 x 45 x 14 mm.

Tenovis' neue Generation von Systemtelefonen kommt auf den Markt

Die neue System-Telefonfamilie Integral T3 von Tenovis, dem Dienstleister für Business Kommunikation, kommt in diesen



Tagen auf den Markt. Sie soll den veränderten Anforderungen im Büroalltag gerecht werden. Ob Einzelarbeitsplatz oder Team, Viel- oder Wenigtelefonierer, im Hotel, im Sekretariat oder Call Center – je nach Voraussetzungen und Wünschen am Arbeitsplatz kann das Systemtelefon individuell angepaßt und um Funktionen erweitert

werden. Tenovis bietet T3 in verschiedenen Ausführungen für klassische Telefonanlagen wie auch für IP-Lösungen. Die drei Grundversionen der neuen Endgeräte Compact, Classic und Comfort können individuell angepaßt und erweitert werden durch zusätzliche Tastenmodule, ein anpaßbares Display und verschiedene Schnittstellen. Optimal ergänzt werden die Telefone durch moderne PC-gestützte CTI-Anwendungen, die die Zusammenarbeit zwischen Integral T3 und dem Computer ermöglichen. Integral T3 zeichnet sich durch einfache Bedienung aus. Die Funktionen werden mit Cursortasten und über eine selbsterklärende Menüführung im Display gesteuert.

Cabix Trading GmbH steigt in das Geschäft mit GSM-Datenkabeln ein

Die Cabix Trading GmbH, Dornburg-Frickhofen, steigt mit einer breiten Produktpalette in das Geschäft mit Datenkabeln für GSM-Telefone ein. Im Sortiment sind nahezu alle Datenkabel der aktuellsten Mobilfunkgeräte ebenso zu finden wie verschiedene exklusive Eigenentwicklungen, beispielsweise Adapterkabel zum Betrieb von MP3-fähigen Handys an HiFi-Anlagen oder auch Datenkabel mit LED-Statusanzeige für einzelne Modelle. Alle Kabel sind CE zertifiziert und werden auf Wunsch in unterschiedlichen Farben und Längen geliefert.

Freisprechanlage mit Bluetooth von Vivanco ist jetzt lieferbar

Vivanco bringt mit der Multitalk Voice Unit CK 3000 eine neue Generation von Freisprechanlagen auf den Markt. Die Anlage ist sprachgesteuert und verfügt nach Angaben des Herstellers als derzeit einzige Freisprechanlage über

Bluetooth-Technologie. Telefon und Freisprecheinrichtung kommunizieren kabellos und ohne Steckverbindung über eine Distanz bis zu zehn Metern. So kann das Handy zum Telefonieren in der Sakko- oder Aktentasche bleiben. Sämtliche Bedienschritte wie Anwahl, Annahme und Beendigung von Gesprächen erfolgen durch verbale Anweisungen. Die Übertragung der Gespräche erfolgt in hervorragender Sprachqualität über die Frontlautsprecher des Autoradios. Um ein Gespräch zu einem Teilnehmer aufzubauen, dessen Daten im Telefonbuch gespeichert sind, reicht es, den gewünschten Teilnehmer zu benennen, die Verbindung wird dann von der Multitalk Voice Unit CK 3000 automatisch hergestellt.

Funkwerk Dabendorf erweitert Audio 2000 um einen Datenanschluß

Als Erweiterung zur universellen Freisprechanlage Audio 2000 hat das Funkwerk Dabendorf die Audio 2000 plus vorgestellt, eine universelle Freisprechanlage, die das Auto durch einen zusätzlichen Datenanschluß zum mobilen Büro macht. Neben dem Telefonieren ermöglicht die Ablage auch das Versenden oder Empfangen von Faxen und E-Mails. Das Konzept der Audio 2000 plus basiert auf der universellen Freisprechanlage Audio 2000, die für mittlerweile 35 verschiedene Handytypen lieferbar ist. Neben der Umrüstung auf neue Telefone wird durch das einfache Stecksystem der Halter auch eine Nutzung der Freisprechanlage bei mehreren Fahrern möglich. Nicht nur das Familienfahrzeug sondern auch Firmenautos und Flotten lassen sich mit der Audio



2000 plus schnell und einfach ausstatten. Ein neuer Halter läßt sich problemlos und mit wenigen Handgriffen anschließen. Neben dem externen Außenantennenanschluß, der eine gute Empfangs- und Sendequalität im Fahrzeug ermöglicht, sorgt der integrierte DSP (Digital Signal Prozessor) für Echo- und Geräuschunterdrückung. Die automatische Radiostummschaltung, die Aufschaltung des Gesprächs auf die Radio-lautsprecher sowie die Unterstützung aller Kfz-Parameter des Mobiltelefons ermöglichen bequemes und vor allem sicheres Telefonieren.

Strom ohne Steckdose mit Motorolas Kurbelakku

Motorola und die britische Freeplay Energy Group haben eigens für Motorola Handys den Kurbelakku „FreeCharge“ entwickelt. Ab Frühjahr 2002 können Mobiltelefonierer ihr Handy im Notfall auch ohne Strom aufladen, solange sie den Kurbelakku bei sich haben. Damit bleiben sie immer und überall gesprächsbereit. Der Kurbelakku selbst verfügt über



eine eigene Batterie, die durch Kurbelbewegungen aufgeladen wird. Mit einem Adaptermodul können das Handy an den Kurbelakku angeschlossen und die gespeicherte Energie auf das Handy

übertragen werden. Ist der Handy-Akku komplett aufgeladen, entspricht die erkurbelte Gesprächszeit der einer normalen Batterie. Der 230 Gramm schwere und 145 x 60 mm große Akku ist als Zubehör speziell für die neuen Motorola-Modelle V60, V66 und Timeport 280 erhältlich. Allerdings ist das Aufladegerät über ein auswechselbares Anschlußmodul auch für ältere Motorola Mobiltelefon-Modelle nutzbar.

POS Neuheiten

Digitalkamera und MP3-Player in einem

 Digital fotografieren oder Musik hören – mit der FinePix 30i inklusive MP3-Player von Fujifilm ist beides möglich. Wie ihr Vorgängermodell, die FinePix 40i verfügt sie über einen integrierten MP3-Player und hat darüber hinaus weitere multimediale Fähigkeiten. Für die Aufnahme von Fotos ist sie mit einem 2-Megapixel-CCD ausgestattet und erzielt damit eine Auflösung von 1.600 x 1.200 Pixeln. Durch automatische Funktionen für Weißabgleich, Blendeneinstellung und Verschlusszeit ist die Kamera auch für Anfänger leicht zu bedienen. Entfernte



Motive lassen sich mit einem 2,5fach Digital-Zoom im Modus 640 x 480 Pixel nah heranholen. Neben den fotografischen Features und der MP3-Abspielfunktion (ein Batteriensatz reicht für circa viereinhalb Stunden Hörgenuß) kann die FinePix 30i auch für die Aufzeichnung von Tonaufnahmen im WAV-Format verwendet werden. Darüber hinaus besteht die Möglichkeit, aufgenommenen Bildern bis zu 30 Sekunden lange Sprachnotizen hinzuzufügen. Videoclips können mit der FinePix 30i in einer Länge von bis zu 20 Sekunden aufgenommen werden. Über die USB-Verbindung ist die Kamera auch als Webcam einsetzbar. Neben einer 16 MB SmartMedia-Karte gehört zum Lieferumfang der Kamera die FinePix Viewer Software, mit der Bilder betrachtet, sortiert und bearbeitet werden können. Die FinePix 30i ist seit November lieferbar. Die unverbindliche Preisempfehlung beträgt 510 Euro.

Neues Diktiergerät von Grundig

 Mit Digta präsentiert Grundig ein neues digitales Diktiergerät, das sich durch eine bedienerfreundliche Technik auszeichnet. Digta ist mit einem vollgrafischen Display und dem bewährten Diktierschiebeschalter ausgestattet. Dank der mitgelieferten Software Steno.trans und dem USB-Kabel können Diktate auch einfach auf PC übertragen werden. Besitzt der Anwender bereits ein Spracherkennungssystem, das DSS-Diktate verarbeitet, kann das Digta als mobiles Eingabegerät genutzt werden. Digta ist das erste Gerät der neuen digitalen Produktfamilie von Grundig, die im Frühjahr 2002 durch die Modelle Digon und Digtus ergänzt wird. Das Digta ist seit Dezember 2001 für den Fachhandel lieferbar (UVP: 309 Euro).

POS Aktuell

Pioneer: Umsatzwachstum bei rückläufigem Gewinn

Die Pioneer Corporation, Tokio, hat jetzt das konsolidierte Ergebnis für das 1. Halbjahr des Geschäftsjahres 2002, das am 30. September 2001 endete, bekanntgegeben. Danach hat die Pioneer-Gruppe (Pioneer Corporation einschließlich Tochtergesellschaften) im 2. Quartal (1. Juli bis 30. September 2001) einen Umsatz (Nettoumsatz plus Lizenzentnahmen) von 164,78 Mrd. Yen (ca.

1,38 Mrd. US-Dollar oder ca. 3,05 Mrd. DM) erreicht. Damit liegt das Ergebnis um 7,6 Prozent über dem gleichen Vorjahreszeitraum. Innerhalb dieses 2. Quartals verlor der Wert des Yen durchschnittlich 11,6 Prozent gegenüber dem US-Dollar und 9,9 Prozent gegenüber dem Euro. Das operative Ergebnis für das 1. Halbjahr des Geschäftsjahres 2002 (1. April bis 30. September 2001) liegt bei 306,42 Mrd. Yen (ca. 2,57 Mrd. US-Dollar oder 5,67 Mrd. DM). Das ist eine Steigerung von 3,5 Prozent gegenüber dem ersten Halbjahresergebnis des Geschäftsjahres 2001. Der Nettogewinn im ersten Geschäftshalbjahr 2002 lag bei 4,82 Mrd. Yen (ca. 40,5

Mio. US-Dollar oder ca. 89,1 Mio. DM). Im Vergleich zu den 6,24 Mrd. Yen im entsprechenden Vorjahreszeitraum ist das ein Rückgang um 22,7 Prozent.

Acer (ACM) jetzt Benq

Die Acer-Gruppe hat bekanntgegeben, daß die Konzern-Tochter Acer Communications & Multimedia (ACM) künftig unter dem Unternehmensnamen Benq auftreten wird. Das Unternehmen wird jedoch auch künftig seine IT-Produkte unter dem Acer-Brand vertreiben. Das Produktportfolio umfaßt hierbei Desktop-PCs, Home PCs, Notebooks, Server und Peripheriegeräte.

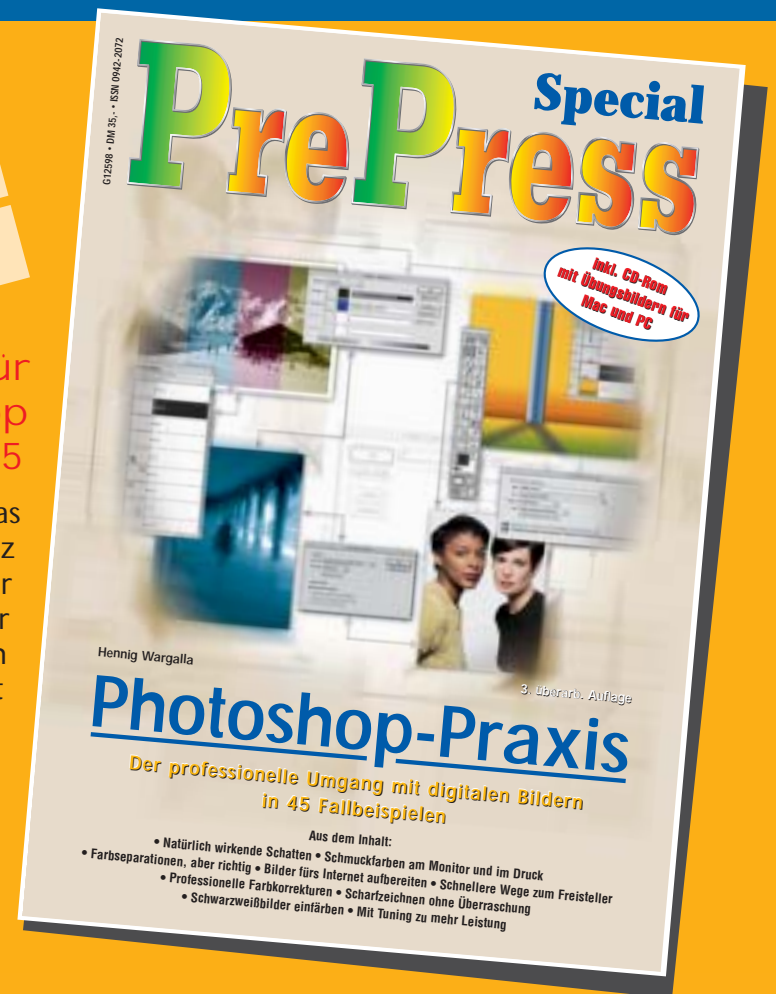
NEU! JETZT MIT CD! NEU! JETZT MIT CD! NEU! JETZT

Inkl. CD-ROM mit Übungsbildern für Mac + PC

Für Photoshop 4.0, 5.0 + 5.5

Bücher zum Thema Photoshop gibt es viele, aber das neue PrePress-Special „Photoshop-Praxis“ ist ganz anders: Auf jeweils einer Doppelseite wird der Lösungsweg für ein praktisches Problem aus der grafischen Produktion dargestellt, und zwar in Form einer Schritt-für-Schritt-Anleitung, die mit einer Vielzahl von Bildern illustriert ist. Statt von vorn bis hinten zu lesen, findet man schon allein durch flüchtiges Blättern die Themen, die einem weiterhelfen, und kann das Beschriebene unmittelbar nachvollziehen. Einsteigern ist das Werk allerdings nur bedingt zu empfehlen, da Grundkenntnisse im Umgang mit Photoshop sowie dem Macintosh- oder Windows-Betriebssystem vorausgesetzt werden.

Das Special enthält 45 ausgewählte Beiträge der Rubrik „Photoshop-Praxis“, die in PrePress erschienen sind. Das Durchwühlen alter Zeitschriften – soweit man sie überhaupt gesammelt hat – gehört damit endgültig der Vergangenheit an. Ein Inhalts- und ein ausführliches Stichwortverzeichnis helfen zusätzlich dabei, ein bestimmtes Thema wiederzufinden oder eingestreute Hinweise aufzuspüren.



Alles in einem Heft!

Ja, ich/wir bestelle(n)
Exemplar(e)
des **PrePress-Specials Photoshop-Praxis**
inkl. CD-ROM zum Preis von **€ 18**

Unterschrift

**An: C.A.T.-Verlag Blömer GmbH
Vertrieb Neue Medien
Postfach 12 29
40832 Ratingen**

Fax: 0 21 02 / 20 27 90

Name/Firma:

Straße/Nr.:

Plz/Ort:

Telefon/Fax:

Beschlossen und besiegelt: Schuldrechtmodernisierungsgesetz

Die neuen Garantie-Regeln

Am 9. November hat der Bundesrat das Schuldrechtmodernisierungsgesetz endgültig verabschiedet. Die zweijährige Garantieleistung ist damit planmäßig am 1. Januar 2002 in Kraft getreten. Auf Industrie und Handel kommen andere Zeiten zu. 24 Monate Gewähr, Umkehr der Beweislast und Regreßanspruch seitens des Handels sind Themen, mit denen sich beide Parteien derzeit intensiv auseinandersetzen.

Der Bundesverband Technik des Einzelhandels (BVT) hat für seine Mitglieder Initiative ergriffen und mit dem eigenständigen Regreßanspruch des Handels gegenüber seinen Vorlieferanten einen großen Erfolg erzielt. Und das sowohl im Interesse des Handels als auch der Verbraucher. Mußte der Handel bislang für die Produkte der Industrie dem Verbraucher gegenüber haften, ohne Anspruch auf Ersatz (wie beispielsweise Tausch, Reparatur, Ersatzteile, Transportkosten etc.) zu haben, können künftig im Rahmen der Gewährleistungsverpflichtung entstehende Kosten von seinem Vorlieferanten angefordert werden, inklusive Aufwand, Transport etc. Der Regreßanspruch muß vom Händler spätestens zwei Monate nach Erfüllung der Gewährleistungsansprüche des Verbrauchers gegenüber dem Lieferanten geltend gemacht werden. Der Regreßanspruch des Unternehmens verjährt grundsätzlich nach zwei Jahren. Für Lagerware gibt es jedoch eine Ausnahme. Muß der Händler seinem Kunden gewährleisten, so verjähren seine Regreßansprüche gegenüber dem Lieferanten spätestens nach fünf Jahren ab Liefertermin. Wird beispielsweise ein Produkt erst nach drei Jahren ab Liefertermin verkauft und fordert der Kunde eine Gewährleistungsreparatur, so kann der Händler einen Regreß innerhalb der nächsten zwei Jahre beim Lieferanten geltend machen. Wird ein Produkt jedoch länger als fünf Jahre gelagert, entsteht eine Haftungslücke. Nach fünf Jahren Lagerzeit führt dies zur Verjährung der Regreßansprüche. Den Regreßanspruch kann der Lieferant nur dann ersetzen, wenn er dem

Handelspartner einen gleichwertigen Ausgleich anbietet. Der Händler hat die Möglichkeit, einzelvertragliche Vereinbarungen zur Gewährleistungsabwicklung zu treffen bzw. pauschale Abgeltungssysteme individuell zu vereinbaren. Hier rät der BVT, sich nicht vorschnell vorsorglich festzulegen oder frühzeitige Regelungen zu akzeptieren, bevor die Ansprüche bzw. seine Vergütungen im vollen Umfang geklärt sind. Da der Lieferant über den Regreß der Verantwortliche für die Folgen der Gewährleistung ist, darf er prinzipiell über seine Geschäftsbedingungen festlegen, auf welchem Weg er seiner Verpflichtung nachkommen möchte. Dabei ist es gleichgültig, ob der Lieferant

Grundig mit modifizierter Garantieregelung

Grundig gewährt nach wie vor eine „12-Monats-Garantie“. Damit besteht Grundig nicht auf den im Gesetz vorgeschriebenen Bedingungen, die die sogenannte „Anfänglichkeit des Fehlers und die entsprechende Beweislastumkehr des Endverbrauchers bereits ab dem siebten Monat vorsehen. Grundig erfüllt außerdem seine Pflicht, auch im zweiten Jahr – allerdings unter Berücksichtigung der Beweislastumkehr – die Garantiepauschale zu erstatten. In diesem Gewährleistungsfall ist der Handel seitens des Gesetzes gehalten, den Nachweis zu führen, daß der Fehler bereits beim Kauf vorhanden war. Unabhängig davon bleiben die Garantiezeiten für HiFi (24 Monate) und für Fine Arts Produkte (36 Monate) erhalten. „Wir wollen mit unserer Auslegung des Gewährleistungsrechts mit Blick auf den Wettbewerb zum einen unsere Spitzenposition im Markt weiter festigen, zum anderen wollen wir unser partnerschaftliches Verhältnis zum Handel vertiefen“, so Harald Klippel, Leiter des Geschäftsbereiches Home InterMedia System bei Grundig.

aufgrund der technischen Entwicklung schon vor Ablauf von zwei Jahren nahezu wertlos, ohne daß sie technisch defekt sind“, so die Äußerung eines Fotohändlers.* Demzufolge erschwert das neue Gesetz zukünftig den Reklamationsfall. Unter juristischem Aspekt ist die Gewährleistung zwar eindeutig definiert – der Fehler muß bei Übergabe des Produktes bereits vorgelegen haben, doch wie kann insbesondere bei technisch komplexen Geräten auf die Schnelle nachvollzogen werden, ob das Produkt bereits bei Verkauf schon defekt war oder ob es sich um einen Bedienungsfehler oder um eine Verschleißerscheinung handelt. Das neue Recht erlaubt dem Endkunden im ersten Halbjahr der Gewährleistung die Behauptung, daß der Fehler von Anfang an bestanden hat – im Zweifel muß der Händler den Gegenbeweis antreten. In den ersten sechs Monaten ist die Beweislastumkehr vom Händler nicht einschränkbar durch AGB oder Vertragsgestaltung. Der BVT rät als Maßnahme gegen „betrügerische“ Kunden: „Der beste Schutz gegen unlautere Forderungen sind schematische Forderungen bei der Reklamationsannahme und besser noch: eindeutige Verhaltensvereinbarungen (Checklisten Wenn – Dann) mit den Lieferanten.“ *miz*

Loewe gewährt zweijährige Garantie

Loewe gewährt für Fernseher, DVD-Player, Videorecorder, HiFi-Anlagen und Lautsprecher zwei Jahre Garantie. Die neue gesetzliche Regelung gibt Kunden ab 1. Januar 2002 zwei Jahre lang lediglich einen Anspruch zur Beseitigung von Mängeln, die schon beim Verkauf bestanden haben. Die zweijährige Loewe Garantie bezieht sich darüber hinaus auch auf eventuelle Mängel, die innerhalb der Zwei-Jahres-Frist auftreten können. „Neben innovativer Technik und ausgezeichnetem Design gehören höchste Qualität und Zuverlässigkeit ganz selbstverständlich zu Loewe Produkten. Wir können deshalb mit der verlängerten Garantie Kunden und Fachhandelspartnern auch die Sicherheit geben, die sie von einem Markenprodukt erwarten können“, so Thomas Bender, Marketing und Vertriebs-Vorstand der Loewe AG.

selbst repariert, den Händler oder Dritte damit beauftragt. Grundsätzlich muß der Händler von Kosten freigestellt werden bzw. der tatsächliche Aufwand seitens des Lieferanten muß erstattet werden. Dem Händler steht frei, Vergütungsangebote für seinen Gewährleistungsaufwand abzulehnen, wenn diese nachweisbar nicht kostendeckend sind. Auch wenn keine Vereinbarung über eine Gewährleistungsabwicklung vorliegt, kann der Händler den Lieferanten für den tatsächlichen und nachgewiesenen Gewährleistungsaufwand wie beispielsweise für Lagerkosten, Versand usw. in Regreß nehmen. Der Regreßanspruch befreit den Händler allerdings nicht davon, die Ware bei Eingang zu prüfen und festgestellte Mängel unverzüglich dem Lieferanten mitzuteilen. Der BVT geht davon aus, daß die Lieferanten aller Wahrscheinlichkeit nach die Rümpflichten der Handelspartner in ihre Liefer- und Zahlungsver-

bindungen verschärfen werden. Maßgeblich für den Umfang der erforderlichen Kontrollen bleiben die Zumutbarkeit und die Branchengepflogenheiten. Die Einzelkontrolle auf Funktion bei verkaufsfertig verpackten angelieferten Mitnahmeprodukten ist wohl auch

künftig kaum zumutbar, allerdings bleiben offensichtliche Mängel wie Deformation der Umverpackung oder sichtbare Schäden sofort rümpflich.

Umkehr der Beweislast

„Zwei Jahre Gewährleistung sind in unserer schnelllebigen Zeit zu viel. Die Abgrenzung zwischen Verschleiß und Produktfehlern ist sehr schwierig. Das Risiko bei Wandlung ist einfach zu hoch, viele Geräte unseres Sortiments sind

Samsung Electronics verlängert Garantieleistung für UE-Produkte

Samsung Electronics hat die Herstellergarantie für alle Produkte der Unterhaltungselektronik von bislang einem Jahr auf zwei Jahre bereits im November 2001 verlängert.

Philips bietet seit 1. Dezember zwei Jahre Gewährleistung

Philips Consumer Electronics bietet bereits seit dem 1. Dezember 2001 zwei Jahre Gewährleistung auf seine Produkte der Unterhaltungselektronik. Neben der Gewährleistung über die Dauer von zwei Jahren bietet Philips Consumer Electronics außerdem eine Herstellergarantie im ersten Jahr. Somit wird für sechs Monate mehr als gesetzlich vorgeschrieben darauf verzichtet, daß der Käufer nachweisen muß, ein Fehler hätte bereits beim Kauf des Produktes vorgelegen. „Das neue Gewährleistungsrecht bestärkt Philips in seinem Qualitätsdenken. Wir konnten allerdings zunehmend feststellen, daß nicht mehr über das Thema Qualität, sondern über ein Datum diskutiert wurde. Mit unserer Gewährleistung von zwei Jahren wollen wir die Diskussion wieder zu ihrer ursprünglichen Grundlage, nämlich Qualität und Verbrauchersicherheit, zurückführen“, so Hans-Joachim Kamp, Geschäftsführer der Philips GmbH und Leiter des Unternehmensbereiches Consumer Electronics.

Weitere Infos

Ausführliche Informationen zum neuen Schuldrechtmodernisierungsgesetz bieten unter anderem das Bundesjustizministerium: www.bmj.bund.de, der Hauptverband des Deutschen Einzelhandels (HDE): www.einzelhandel.de und der Bundesverband Technik des Einzelhandels: www.bvt-ev.de.

*Quelle: Foto-Focus, Informationen des BVT zum neuen Schuldrecht.



Einloggen

Informieren

Services nutzen

Direkt ordern

Verkaufen

Absatzförderung.



Die Premiummarke Loewe steht nicht nur für exzellente Produkte, sondern auch für erstklassige Händlerunterstützung. So bietet Loewe seinen Handelspartnern mit **LHS (Loewe Händler Services)** einen in dieser Form einzigartigen internetbasierten Info- und Servicekanal. Hier gibt es zum Beispiel aktuelle Informationen zu allen Loewe Produkten, Tools für die Werbung vor Ort und ein schnelles Online-Bestellsystem. Es lohnt sich also, Mitglied im LHS-Team zu werden. Anmeldung unter www.loewe-haendler-services.de.

Television HomeMultiMedia DVD/Video Audio Telekommunikation

LOEWE.

POS Neuheiten

Pioneer stellt größtes Plasma-Display für Privatanwender vor



Mit einem 50-Zoll-Plasma (127 cm Bildschirm-diagonale), dem derzeit größten verfügbaren Plasma-Display für den privaten Nutzer, startet Pioneer jetzt in Deutschland in einen neuen Markt. Mit dem PDP-503HDE gibt es den großen, flachen Bildschirm nun auch für das private Heimkino. Das Plasma-Display wird mit einem separaten Media-Receiver geliefert, der über einen integrierten Analog-Tuner verfügt. Der Tuner bietet terrestrischen Empfang wie herkömmliche TV-Tuner. Der Receiver bietet Anschlussmöglichkeiten für Set-Top-Boxen, Satelliten- und Kabellempfang, DVD-Video, VCR, digitale Video-Camcorder, Digitalkameras und Spielkonsolen. Hinzu kommen zwei seitliche Lautsprecher und ein Standfuß. Die unverbindliche Preisempfehlung für den PDP-503HDE beträgt 14.500 Euro.

TDK gönnt Lautsprechern für PCs ein auffälliges und schlankes Design



Mit den neuen XS-iV präsentiert TDK Computerlautsprecher in auffälligem Design. Die schlank geschnittenen XS-iV mit ihren 60 (S60) und 80 (S80) Watt Nennleistung sind mit der neuen Surface-Sound-Technologie von NXT ausgerüstet. Die neue SurfaceSound Technik generiert den Sound im sogenannten „distribution mode“ und erzeugt so ein räumlich umfassendes Klangbild. Noch natürlicher wird das Klangbild in Kombination der beiden Satelliten-

boxen mit dem Subwoofer, dem active crossover network und separaten Verstärkern für den Tief- und Mitteltonbereich. Die XS-iV S60 und S80 sind seit Oktober für den Handel lieferbar. Neben den Satellitenlautsprechern ist auch ein Subwoofer im Lieferpaket enthalten. Die unverbindliche Preisempfehlung beträgt 69,- Euro für die XS-iV S60 und 119,- Euro für die S80.

Jamo A310 Lautsprecher sind jetzt in drei neuen Farben lieferbar



Die kompakten A 310 Lautsprecher von Jamo sind nun in den Farben Ocean Green, Ochre Gold, Night Blue, Silber und Ruby Red liefer-



bar. Auch die Ständer für die Lautsprecher-Boxen sind in den neuen Farben erhältlich. Im Zuge der Markteinführung dieser neuen Farben bietet Jamo derzeit führenden Händlern in Belgien, Dänemark, Deutschland und den Niederlanden, Spanien, Frankreich und den Vereinigten Staaten ein A3 Multicolour-Paket an, das aus Satelliten-Lautsprechern, Lautsprecherständern und Subwoofer besteht und durch die bunte Vielfalt Farbe in das Geschäft bringt. Jamo geht davon aus, daß die Einführung der neuen Farben bei den Konsumenten, die nicht nur Qualität verlangen, sondern auch Wert auf Design und die Gestaltung von Innenräumen legen, Interesse hervorrufen wird. Der Jamo A310 wird auch weiterhin in den Farben Schwarz und Weiß erhältlich sein.

Ontrack präsentiert Toolsammlung Fix-It Utilities Version 4.0



Die neue Version Fix-It Utilities 4.0 aus dem Hause Ontrack bietet eine Reihe von schnelleren und verbesserten Software-Tools, die die Pflege des PCs ermöglichen, die Leistung erhöhen und Systemabstürze verhindern. Komplett neu integriert sind unter anderem der Error Tracker, der sämtliche Fehlermeldungen aufzeichnet, und der Allround-Assistent, der den Anwender bei der PC-Wartung und den damit verbundenen Problemen unterstützt. Neben der Wartung und Säuberung ermöglicht die Software auch eine Reparatur des PCs. Die neue Version bietet dem Anwender zudem die Möglichkeit, das System vor Viren zu schützen sowie Hardwaredefekte zu erkennen und zu beheben. Auch eine Defragmentierung der Festplatte, die einen schnellen Zugriff auf Dateien gewährleistet, kann durchgeführt werden. Zudem kann der Anwender mit der Datenrettungs-Software Easy Recovery Lite auch verlorene Daten wieder-



herstellen, denn das Programm kann bis zu 50 Dateien pro Durchgang zurückgewinnen. Fix-It Utilities 4.0 läuft unter dem Betriebssystem Windows 95, 98, Me, NT, 2000 und XP. Es sind mindestens 16 MB RAM und 35 MB freier Speicherplatz erforderlich. Die Toolsammlung ist seit November lieferbar (UVP: ca. 46 Euro).



Vivanco bietet Zubehörset für neues System von Tegarón



Die Vivanco AG bietet ein Zubehörset, das die Installation von Tegarón-Navigationssystemen erleichtert. Zu dem Vivanco-Zubehör gehört eine Halterung, eine Satelliten-Antenne (GPS) und die Stromversorgung mit automatischer Ladefunktion. Die notwendige Software für das endgültige Navigationssystem liegt in Form einer Software CD „Tegarón Scout“ dem Zubehörpaket bei. Bei dem Tegarón-Navigationssystem wird über das Smartphone Trium Mondo, das gleichzeitig als Lautsprecher und Bildschirm genutzt werden kann, über GSM-Funkkontakt zu dem zentralen Tegarón-Navigationsrechner aufgenommen. Hier wird die Route unter Berücksichtigung der aktuellen Verkehrslage errechnet und dann an das Smartphone übermittelt. Das Smartphone läßt sich unkompliziert in jedes Auto einbauen. Das Zubehörset „Tegarón Scout“ ist ab sofort lieferbar. Die unverbindliche Preisempfehlung beträgt 302,26 Euro.

Notebook Travel Mate Alpha 550 von Acer spricht auch KMUs an



Das neue Notebook Travel Mate Alpha 550 von Acer wurde im Hinblick auf die Anforderungen von Heimanwendern, kleinen und mittleren Unternehmen (KMUs) sowie Selbständigen konzipiert. Das Notebook ist mit einem 15 Zoll TFT-Display ausgestattet, das eine Auflösung von 1400 x 1050 Bildpunkten ermöglicht. Darüber hinaus arbeitet das Gerät mit einer Intel Pentium III CPU mit einer Taktfrequenz von 1,0 GHz und einem Arbeitsspeicher von 256 MB SDARM. Zudem verfügt das Notebook über einen VGA Port und einen S-Video TV-Out Port, der über ein TV-Set auch das Abspielen von DVD Filmen erlaubt. Über einen IEEE1394 FireWire Port können Hochgeschwindigkeitsverbindungen realisiert werden, wie

S-VHS-Videorecorder von Metz bietet viele Komfortfunktionen



Mit dem VG 61 präsentiert Metz einen neuen S-VHS-Videorecorder, der sich durch zahlreiche komfortable Features auszeichnet. Dank der ET-S-VHS Funktion ist es möglich, Aufzeichnungen auf herkömmlichen VHS-Cassetten in S-VHS-Qualität wiederzugeben. Der Extended-Play (EP)-Modus erhöht sowohl im S-VHS als auch im VHS-Betrieb die Aufnahmekapazität um das Dreifache. Dabei läßt sich der VG 61 so einstellen, daß er bei Bedarf in den SP (Standardplay), Longplay oder



in den EP-Modus schaltet. Das Tape Archiv-System ermöglicht, jeden einzelnen Film einfach wiederzufinden. Bei jeder Aufnahme werden automatisch Cassettennummer, Titel und Inhalt sowohl auf dem Band als auch im Speicher des Recorders aufgezeichnet. Diese Informationen werden im Archivsystem aufbereitet bzw. sortiert, so daß sich 128 Programme mit Titeln (oder 30 Bänder) übersichtlich speichern lassen. Erweiterte Timerblöcke ermöglichen es, bis zu 16 verschiedene Sendungen aufzuzeichnen. Die unverbindliche Preisempfehlung für das Gerät lautet 399 Euro.

beispielsweise für den Anschluß von Videokameras, digitalen Audio- und Videorecordern oder Mini Disc Playern. Außerdem sind DVD- und Diskettenlaufwerk in dem Notebook integriert. Der Zugang zum Internet wird über ein internes 56K Fax/Data Modem hergestellt. Ein internes 10/100 Mbit LAN Modul erlaubt per Ethernet die Verbindung zu Unternehmensnetzwerken. Über das neue Betriebssystem Windows XP Home können externe Applikationen wie Bearbeitungsprogramme gesteuert und kleinere Netzwerke angeschlossen werden.

TDK nimmt Adapter mit Bluetooth für Palm m-Reihe ins Sortiment



TDK-Systems Europe erweitert seine „Go Blue“ Palette von Bluetooth-Produkten mit einem Adapter für Handhelds der Palm m-Reihe. Der Adapter blueM ermöglicht den PDAs von Palm drahtlose Datenübertragung zu anderen Bluetooth-fähigen Geräten. Der silberfarbene Adapter ist seit Mitte November lieferbar. Unverbindliche Preisempfehlung: 238 Euro.

CanoScans ermöglichen High-Speed-Scannen mit USB 2.0



Canon stellt die CanoScans D1250U2 und D1250U2F vor. Letztgenanntes Modell wird zusammen mit einer PC-Schnittstellenkarte, mit Hilfe derer der USB-Standard 2.0 unterstützt wird, ausgeliefert. Beide Versionen bieten eine interne Farbtiefe von 48 Bit und eine optische Auflösung von 1.200 x 2.400 dpi. Dank der Canon „QARE“-Technologie lassen sich auch verstaubte oder verkratzte Vorlagen sauber scannen. Canon greift den neuen USB-Standard 2.0 auf und liefert die PC-Schnittstellenkarte in Kombination mit dem neuen CanoScan D1250U2F aus. Der Anwender des Scanners mit USB 2.0 kann sich über eine bis zu vierfache Scangeschwindigkeit freuen, verglichen mit USB 1.1.



Darüber hinaus verfügt der Scanner über einen Filmadapter zum Scannen von Kleinbildfilmen. Ausgeliefert werden die mit komfortablen Scan-Buttons ausgestatteten Scanner komplett mit Software für die Bildbearbeitung und anderen Tools zur Archivierung und Texterkennung. Beim D1250U2F ist die Software Adobe Photoshop Elements zusätzlich enthalten. Für den Betrieb im USB 2.0-Modus sind ein freier PCI-Steckplatz sowie Windows Me, 2000 oder XP erforderlich. Beide Scanner sind ab Februar lieferbar. Der D1250U2F hat einen unverbindlich empfohlenen Verkaufspreis von 259 Euro, der D1250U2 (ohne USB 2-Karte und ohne Durchlichteinheit) von 139 Euro.

COMDEX Fall 2001

Wie seit mehr als zwanzig Jahren zeigte sich in diesem Herbst die Computerausstellung Comdex in Las Vegas wieder als Trendbarometer für Industrie und Handel. Daran ändern auch die zahlreichen Stimmen derer nichts, die dieser Ausstellung angesichts europäischer und asiatischer Computermessen nur noch eine untergeordnete Bedeutung zusprechen. Die Zahl der Besucher war in diesem Jahr, bedingt durch die Stagnation der IT-Industrie und die Ereignisse vom 11. September, um rund 100.000 geringer als im Vorjahr, als 200.000 die größte Computerausstellung auf dem amerikanischen Kontinent besuchten. Die Hauptthemen der diesjährigen Comdex Fall waren neuartige PCs, Wireless LAN, neue Schnittstellen, noch schnellere und sparsamere CPUs und Erweiterungsmodule für Lap Tops und Hand Held PCs. Ungeachtet der aktuellen Absatzflaute im IT-Bereich sagte Bill Gates in seiner Eröffnungsrede der Branche ein boomendes „Digitales Jahrzehnt“ voraus.

Vor 12.000 Zuhörern eröffnete Bill Gates auch dieses Jahr die Comdex mit einer optimistischen Prognose und einer Vorausschau auf neuartige Produkte und Entwicklungen. Tablet-PCs werden bei den mobilen Rechnern die Notebooks verdrängen, kündigte der Gründer und frühere Chef von Microsoft an. Die Umsätze im e-Commerce würden sich, so Bill Gates, innerhalb des kommenden Jahrzehnts verdreifachen, die Anzahl der aktiven eMail-Adressen sogar vervierfachen. Eine positive Entwicklung verzeichne auch das neue Betriebssystem Windows XP, von dem weltweit bereits sieben Millionen in den ersten 14 Tagen nach Verkaufsstart abgesetzt werden konnten. Wichtige Argumente für den Erwerb von Windows XP seien neben seiner größeren Leistungsfähigkeit die umfangreichen, bereits in das Betriebssystem integrierten Sicherheitsfunktionen. Fundamentale Veränderungen erwartet Bill Gates bei der zukünftigen Nutzung des Internets: „Innerhalb der nächsten drei Jahre wird es dank Webstandards wie XML einen weiteren Durchbruch bei der Softwareentwicklung geben.“

Intel auf der Suche nach dem „PC der Zukunft“

Gleich zwei Modellstudien über den „PC der Zukunft“ stellte Intel auf der Comdex der Öffentlichkeit vor. Der Chip-Hersteller entwickelte zusammen mit Hewlett-Packard den „Concept PC 2001“ und mit der chinesischen Firma Legend den „Taishan Concept PC“. Das zentrale Element des Concept PC 2001 ist der Bildschirm. Das mit Webcam, CD-Brenner, Mikrofon und



einem USB-Hub ausgestattete 18 Zoll große TFT-Display kann völlig unabhängig von dem mit 32,5 x 37,6 x 11,43 cm (B x T x H) vergleichsweise schlanken Rechner aufgestellt werden. Die Verbindung zwischen Bildschirm, Rechner und Tastatur übernimmt Bluetooth. Als CPU fungiert ein Pentium 4, der zusammen mit einem i-850-Chipsatz zweikanalig ein mit 400 MHz getaktetes RDRAM unterstützt. Eine passiv gekühlte ATI Radeon 7500 sorgt für die Grafikaufbereitung, und als Betriebssystem kommt Windows XP zum Einsatz. Die zweite Studie, der „Taishan Concept PC“, läßt Parallelen zu Compaqs gleichfalls auf der Comdex vorgestelltem Ultra Slim-PC erkennen. Die Verbindung zwischen Rechner und dem mit einem DVD-Laufwerk ausgestatteten 15 Zoll TFT-Display erfolgt beim Taishan Concept PC über WLAN nach 802.11. Kaufen kann man keine der beiden Intel PC-Studien, und eine Serienproduktion ist nicht geplant. Die PC-Studien sollen mögliche Lösungen aufzeigen.

Klein, leicht und leise: „Evo D500 Ultra Slim“ von Compaq

Keine Studie, sondern ein neues Serienmodell, das schon im ersten Quartal 2002 auf den Markt kommen soll, ist Compaqs neue Generation des „Evo D500 Ultra Slim“, der auf der Comdex mit dem Award „Best Desktop PC“ ausgezeichnet wurde. Der Rechner wiegt

nur 2,5 kg und hat nur ein Viertel des Volumens eines herkömmlichen PCs. Sowohl auf der Frontseite wie auf der Rückseite besitzt der Evo D500 Ultra Slim je zwei USB-Schnittstellen. In den Multibay-Schacht kann der Benutzer je nach Bedarf ein Disketten-Laufwerk, CD-ROM- oder DVD-Laufwerk einsetzen. Besonders rücksichtsvoll gibt sich der „Evo D500 Ultra Slim“ bei der Geräuschentwicklung. Mit einem Betriebsgeräusch von 28 Dezibel ist dieser neue Compaq um die Hälfte leiser als seine Vorgängermodelle. Ein Verkaufspreis wurde noch nicht bekanntgegeben.

Fujitsu-Notebooks: „Best of Show“

Den am meisten begehrten Titel unter allen auf der Messe vergebenen Auszeichnungen konnte Fujitsu-Siemens Computers für sich verbuchen: Den Fujitsu-Notebooks der Life-Book P Series wurde auf der Comdex Fall der „Best of Show“-Award zugesprochen.



Eine stromsparende Transmeta Crusoe TM-5600 CPU mit 633 MHz verschafft dem Fujitsu-Siemens Life-Book P die fantastische Akku-Laufzeit von weit über sechs Stunden. Das platzsparende 10,1 Zoll Display löst trotzdem mit 1280 mal 600 Bildpunkten auf. Geplant war die Auslieferung mit dem Betriebssystem Linux, die jedoch an dem noch fehlenden Support für das Modem und die Steuerung des

integrierten DVD-Players scheitern könnte. In diesem Fall dürfte Windows ME auf der 15 GB fassenden Festplatte des Lifebooks vorinstalliert sein. Konzipiert ist das Life-Book P als ultrakompakte Multi-



media-Maschine, die MP3-, CD- und DVD-Player sowie den vollen Leistungsumfang eines Standard-PCs in sich vereint. Seine Arbeit verrichtet der versierte Alleskönner nahezu unhörbar. Dem energiesparenden Transmeta Crusoe Prozessor reicht eine passive Kühlung aus. Mit der Summe seiner Fähigkeiten und den Abmessungen von 26,5 x 18,3 x 3,5 cm bei einem Gewicht von 1,8 kg verfügt das Fujitsu-Siemens Lifebook P über allerbeste Qualifikationen als „Ständiger Begleiter“. VK: US-\$1.499,-.

Iomega mit 24-fach Brenner und USB 2.0

Mit dem neuen CD-RW-Brenner „Predator“ stellte Iomega das



erste Modell einer neuen Generation seiner externen und portablen CD-RW-Brenner vor. Der neue Predator kann CD-Rohlinge mit 24-facher Geschwindigkeit brennen oder CD-RW-Medien mit 16-facher Geschwindigkeit beschreiben. Voraussetzung ist ein entsprechend schneller Datenfluß vom Rechner zum Brenner-Laufwerk. Für diesen sorgt beim Predator die Hi-Speed-Schnittstelle USB 2.0. Alternativ zur Predator-Ausführung wird die neue Brenner-Version auch im Gehäuse der Zip-CD angeboten werden, wobei bis zu 16-fache Brenngeschwindigkeit erreicht wird.

Intel forciert neuen WLAN-Standard 802.11b

Mit der neuen Produktreihe „Pro/Wireless 5000 LAN“ wird Intel zukünftig Wireless-LAN Produkte anbieten, die auf dem neuen, schnelleren Standard IEEE 802.11a aufsetzen. Das WLAN-Protokoll 802.11a arbeitet mit 3 Frequenzbändern im 5 GHz-Bereich und kann Daten fünffach schneller übertragen, als der bekannte WLAN-Standard 802.11b. Intels „Pro/Wireless 5000 LAN“ Produktreihe umfaßt einen Accesspoint (UVP 1.000,- DM), einen PCI-Card-Adapter (UVP 510,- DM) und einen Cardbus-Adapter (400,- DM). Mit dem WLAN-Standard nach IEEE 802.11a können Daten mit einer Geschwindigkeit von bis zu 54 Megabit pro Sekunde übertragen werden. Allerdings ist der neue Standard bisher nicht in Europa zertifiziert. Wie aus Fachkreisen verlautet, macht Brüssel gegen die Zu-

lassung des schnellen WLAN-Protokolls Bedenken wegen der möglichen Störung anderer Übertragungsbänder geltend. Erwogen wird die Verabschiedung eines eigenen europäischen Standards. Eine endgültige Entscheidung steht noch aus und dürfte auf sich warten lassen. Kritiker haben die Vermutung geäußert, man wolle mit dieser Zulassungsbeschränkung die europäischen Erwerber der milliardenschweren UMTS-Lizenzen vor der ins Haus stehenden Konkurrenz durch Public WLAN Access-Points abschotten.

Microsofts erster Tablet-PC in 2002

Microsoft und einige andere Hardware-Hersteller zeigten auf der Comdex die ersten Prototypen ihrer zukünftigen Tablet-PCs. Die flachen Rechner in der Größe eines DIN A4 Blatts sollen ab 2002 den herkömmlichen Laptops Konkurrenz machen und diese womöglich ganz ersetzen. Die von den Firmen Acer, Toshiba und Compaq gezeigten Geräte unterscheiden sich durch ihre Ausstattung und die Art der Bedienung. So hat z. B. das Acer-Modell zusätzlich zu der für Tablet-PCs typischen Bedienung mittels einem Stift auch noch eine Tastatur. Alle Tablet-PCs sollen mit Windows XP Tablet PC Edition als Betriebssystem arbeiten und werden über eine Handschriftenerkennung verfügen. Microsoft arbeitet nach eigener Aussage aber auch schon an der Portierung von Windows XP und seines Programms Visio für den Tablet PC. Namhafte Software-Unternehmen sollen schon mit der Programmierung von Software-Applikationen für den Tablet-PC begonnen haben. Der Umfang der Hardware-Ausstattung der Tablet-PCs steht noch nicht endgültig fest. Etwas konkreter wurde lediglich der amerikanische Hersteller First International Compute (FIC). FIC will seinen Tablet PC mit einer 800 MHz CPU, 128 MB Arbeitsspeicher und einer 20 GB Festplatte bestücken. Das TFT-Display soll eine Größe von 10,4 Zoll haben und 1.024 x 768 Bildpunkte auflösen. Das Ganze soll nicht mehr als 1.000 Gramm wiegen. Zusammen mit seinen oben genannten Partnern will Microsoft die Kunden für den Tablet-PC als erstes im Business-Bereich akquirieren. Als Orientierungsgröße für den Verkaufspreis der Tablet-PCs soll bei der Markteinführung der Bereich von HighEnd Notebooks gelten. Nach Meinung von Bill Gates werden Tablet PCs in naher Zukunft auf Reisen das Papier weitgehend ersetzen. evo

LG Electronics: WLAN Komponenten

Drahtlose Netzwerkverbindungen zwischen Rechner-systemen erfreuen sich steigender Beliebtheit. Ganz gleich, ob Datenabgleich zwischen Laptop und Firmenrechner, schnelle, zeitlich begrenzte Anbindung eines portablen Rechners an ein Firmennetzwerk oder generell Verzicht auf Kabelinstallationen bei einem Netzwerk, WLANs nach IEEE-Standard 802.11b liegen voll im Trend.

Weitere Anreize für den Kauf eines Laptops mit WLAN-Adapter oder die Nachrüstung mit einem solchen entstehen durch die Errichtung sogenannter „Public Spots“, das sind WLAN-Accesspoints in Bereichen mit hoher Publikumsfrequenz, über die man sich drahtlos ins Internet einwählt. Aktuelle Studien prognostizieren „Public WLANs“ und den für ihre Nutzung benötigten Komponenten in den nächsten Jahren Milliardenumsätze und sehen in dieser Technologie eine ernstzunehmende Konkurrenz für Mobilfunknetze der dritten Generation, wie UMTS. Der weltweit operierende koreanische Konzern LG Electronics hat nach der vollständigen Übernahme der Schwesterfirma LG Information & Communications nun auch Netzwerk- und Kommunikationsprodukte im Programm. Ver-

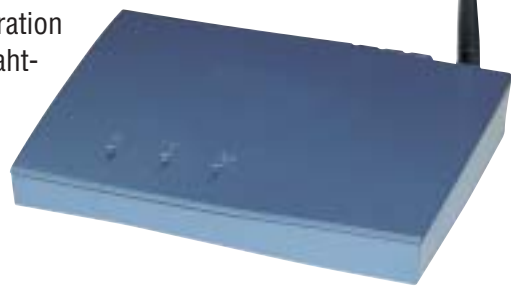
fügar ist eine neue Generation von Komponenten für die drahtlose Kommunikation über Wireless-LAN.

Drei Komponenten decken alle Anwendungsfälle ab

Das „Wireless“-Sortiment von LG Electronics umfaßt drei verschiedene Komponenten, die alle Anwendungsfälle für WLAN-Verbindungen abdecken (WLAN=Wireless Local Area Network).

Angeboten werden eine PCI-Adapterkarte zum Einbau in Desktoprechner oder Server, eine PCMCIA-Karte für die Anbindung von portablen Rechnern, Handhelds und Laptops sowie ein Access Point als Schnittstelle zum Internet über einen Router oder zur Anbindung an ein verkabeltes LAN mit Ethernet. Die Geräte sind kompatibel zum Funk-LAN-Standard IEEE802.11b mit 1, 2, 5,5 und 11 Mbps und bieten Interoperabilität mit 2,4-GHz-Systemen. Einbau und Installation gestalten sich einfach und unkompliziert. Die Konfiguration im Netzwerk übernehmen selbsttätig die integrierten Software-Routinen.

Mit den WLAN-Komponenten von LG stehen dem Anwender schnelle, zuverlässige Netzwerkverbindungen mit hoher Netzwerk- und Datensicherheit zur Verfügung.



WLAN Access Point LW1100AP

Der Access Point LW1100AP kann verschiedene Aufgaben übernehmen: Er läßt sich zur drahtlosen Verbindung zwischen einem Festnetz-LAN und Clients mit WLAN-Adaptoren einsetzen und erlaubt uneingeschränktes Roaming (1 = Funk-LAN-Hub). Mit zwei Access Points können räumlich voneinander getrennte, fest verkabelte Netzwerke miteinander verbunden werden (2 = ISP-Multipoint-Bridging). Die integrierte DHCP-Funktion ermöglicht eine automatische Konfiguration der Stationen in Funk- und Festnetzen. Die direkte Anbindung drahtloser Clients an das Internet kann über einen Access Point erfolgen, der über ein Ethernet-Kabel mit einem Router verbunden wird, der seinerseits über ISDN, DSL oder eine Standleitung mit dem Internet verbunden ist. Diese Kombination ist z. B. alles, was man außer einem Internetprovider zur Einrichtung eines „Public Spots“ braucht. Die Sendeleistung des LW1100AP beträgt +13 dBm +2/-4 dB, die Reichweite

liegt in geschlossenen Räumen bei 35 bis 100 Meter. Im Freien können Entfernungen bis zu 200 Meter überbrückt werden. Mit weiteren Access Points läßt sich die Reichweite des WLANs verlängern, weil die Geräte drahtlos eine Peer to Peer Verbindung herstellen können (3 = Funk-Punkt-zu-Punkt).

Der LW1100AP ist mit einer 2-dBi Omni-Antenne ausgestattet. Verfügbar sind je nach Distanz ab Werk unterschiedliche Antennen. Er verfügt über eine 10Base-T Ethernet-Schnittstelle und unterstützt die gängigen Netzwerkprotokolle TCP/IP, IPX, NDIS3, NDIS4 und NetBEUI. Um Datensicherheit zu erreichen, wird eine 64-Bit- und 128-Bit-Datenverschlüsselung gemäß Wired Equivalent Privacy (WEP) eingesetzt.



LW1100P: 11 Mbps Funk-PCI-Adapter

Der Funk-PCI-Adapter LW1100P ist mit einer externen 2dBi-Antenne mit SMA-Steckverbinder ausgestattet und dient zur WLAN-Anbindung eines Desktop-Rechners oder

Servers. Er arbeitet mit dem CSMA/CA Protokoll mit ACK und kann im Ad-hoc- oder Infrastruktur-Modus betrieben werden und unterstützt die gleichen Netzwerkprotokolle wie der Access Point. Plug & Play ermöglicht eine einfache Installation bei Windows 95 (OSR2), Windows 98, Windows 2000 und Windows ME.

LW1100N: 11 Mbps Funk-PCMCIA-Karte

Die Funk-PCMCIA-Karte LW1100N für mobile Rechner mit PCMCIA-Slot ist mit einer integrierten



Patch-Diversity-Antenne ausgestattet, arbeitet wie die LW1100P mit CSMA/CA Protokoll und ACK und unterstützt die gleichen Netzwerkprotokolle wie der Access Point. Mit Plug & Play verläuft die Installation einfach. Die solide Konstruktion ist mit einer Stromsparfunktion ausgerüstet. Beide Adapter verfügen über DSSS.

WLAN Produkte von LG Electronics distribuiert die Selling Point Großhandels GmbH, Dortmund. Der UVP für den Access Point LW1100AP beträgt 579,- EUR, für die Funk-LAN-Karte LW1100P 250,- EUR und für die Funk-PCMCIA-Karte LW1100N 189,- EUR. *evo*

Neuheiten

Sony integriert CD-ROM-Laufwerk in Fotodrucker

Sony setzt mit dem neuen DPP-SV88 die erfolgreiche Fotodrucker-Serie fort. Der Drucker bietet dank seines integrierten CD-RW-Laufwerks die Möglichkeit, digitale Fotos ohne Computer auf CD-R oder CD-RW zu archivieren und



auch direkt vom PC zu drucken. Die integrierten Video- und S-Video-Eingänge ermöglichen auch das beliebte „Capturen“ und Drucken von Szenen, aufgezeichnet mit der Videokamera. Die Fotos werden in einer Qualität

von 403 x 403 – wahlweise in matt oder glänzend – ausgedruckt. Die Druckzeit für Fotos im 10 x 15 Format beträgt 90 Sekunden. Der DPP-SV88 ist mit allen gängigen Betriebssystemen kompatibel und ab Januar 2002 lieferbar. Die unverbindliche Preisempfehlung beträgt 999,- Euro.

Mini-Viewcam von Sharp

Mit dem Modell VL-NZ10S stellt Sharp den ersten Vertreter einer neuen Generation von Mini-Viewcams vor, die konventionelle Camcorder mit Sucher ablösen werden. Der zierliche digitale Camcorder mit den Maßen 13,6 x 11,3 Zentimeter ist mit einem 1/4" CCD,



der über 800.000 Pixel verfügt, ausgestattet, wird inklusive eines Zoommikrofons ausgeliefert und bietet einen 10fach Motor-Zoom beziehungsweise einen 300fach Digital-Zoom. Fotos speichert er in einer Auflösung von 640 x 320 Pixeln auf MMC oder SD-Cards. Videoclips können über seine FireWire-Schnittstelle auf den Rechner übertragen werden.

Der besondere Clou an der digitalen Viewcam ist, daß zugunsten eines drehbaren LC-Displays der Sucher weggelassen wurde. Konventionelle Camcorder funktionieren nach dem Shooting-Prinzip, bei dem der Filmer mit dem Sucher das Motiv fokussieren und gleichzeitig blind das Gerät bedienen muß. So entsteht der typische Camcorder-Tunnelblick mit einem stark reduzierten Blickfeld, der den Filmer bei schnellen Aktionen kapitulieren läßt. Die Mini-Viewcams von Sharp verfolgen einen anderen Ansatz: optimale Blickfreiheit, entspanntes Filmen aus dem Handgelenk und aus unterschiedlichen Perspektiven.

Neue Software für Casio Pocket Viewer

Für die Pocket Viewer Reihe von Casio (PV-S450, PV-S460, PV-S660 und PV750plus) gibt es die neue Software SoftTax 2002, die die Berechnung von Lohn- und Einkommensteuer, von Einmalzahlungen

und Lohnpfändungen vereinfacht. Presto, der Hersteller der neuen Steuersoftware SoftTax 2002, hat ein Spezial-Bundle für die mobile Lohnauskunft geschnürt.

Die bei allen Pocket Viewern mitgelieferte Synchronisationseinheit macht jede Datenübertragung zum PC ganz unkompliziert.

ednet präsentiert neue USB-Docking Station mit LAN-Anschluß



Die neue Docking Station von ednet ermöglicht über die USB-Schnittstelle eine Verbindung vom Notebook an die Computer-Basis und sorgt somit dafür, daß das Notebook auch im Netzwerk genutzt werden kann.

Für die Nutzung der Peripherie am Schreibtisch bietet die Docking Station ein variantenreiches Angebot an Schnittstellen. Die Hardware wird direkt an die Docking Station eingesteckt. Tastatur, Maus, Drucker, Monitor und Laufwerke haben ebenfalls jeweils einen festen Port. Die unverbindliche Preisempfehlung für die ednet USB-Docking Station LAN beträgt 199,-Euro.



Neuheiten

„Rundum-Sorglos“ ins Internet

Problemlos kommen nun auch PC-Einsteiger ins Internet, mit dem „Rundum-Sorglos“ Aktionspaket von Fujitsu-Siemens. In Zusammenarbeit mit der LiftaCom GmbH und der Home Jumper Service AG bietet Fujitsu Siemens Computers Rechnersysteme mit Internet-Zugang und persönlicher Einweisung durch einen Fachmann an. Nach ausführlicher, kostenloser Beratung am Telefon oder direkt vor Ort, kann sich der Endkunde unter drei Optionen für ein System entscheiden, welches seinem Leistungsbedarf entspricht. Zum Lieferumfang gehören eine persönliche Einweisung vor Ort bei der Installation und Inbetriebnahme des Rechnersystems sowie Assistenz bei der ersten Einwahl ins Internet. Darüber hinaus ist das Paket mit einer Vor-Ort-Garantie verbunden. Zur Auswahl stehen ein Amilo M-6100 Notebook, drei Monitor- und zwei Farbdrucker-Varianten. Für „Wenignutzer“ eignet sich das Einsteigermodell mit Intel Celeron-Prozessor 1000 MHz, 64 MB Arbeitsspeicher, 20 GB Festplatte und DVD-Laufwerk. Das leistungsstärkste Modell verfügt mit einem 1,80 GHz Intel Pentium 4 Prozessor, 256 MB Arbeitsspeicher, 60 GB Festplatte, CD-RW- und DVD-Laufwerk, 64 MB Grafikkarte und einem ergonomischen Flachbildschirm auch für anspruchsvolle Anwendungen über ausreichende Leistungsreserven.

Die neuen Samsung GT 9000 Pro Notebooks

Mit der 9000 Pro Serie hat Samsung ein Notebookkonzept verwirklicht, das mit seinen Leistungsdaten auch dem steigenden Performance-Bedarf in den kommenden Jahren gerecht werden kann. Die großzügige Ausstattung ermöglicht das komfortable Arbeiten mit modernsten Applikationen und wird auch nach Ressourcen hungriger Software gerecht. Die biometrische Zugangs- und Diebstahlssicherung über einen integrierten Fingerprint-Reader mit individuell konfigurierbarer Software basiert auf richtungweisenden Sicherheitskonzepten. Das alles gibt es zu äußerst attraktiven Preisen und verbunden mit einem umfassenden Garantiepaket. Neueste Technologie, bestehend aus Intel Mobile Pentium III Prozessoren bis zu 1,2 GHz Taktfrequenz, schnellen ATI M6D 4x AGP Grafikkarten mit 16 MByte, 256 MByte RAM, 30 GB Festplatten, 8/4/24-fach CDRW-Laufwerken, und 6-fach DVD-ROM-Laufwerken (nur Pro 15) garantieren lange Lebenszyklen und hohen Investitionsschutz. Die Kommunikation übernehmen eine 10/100-MBit-Netzwerkkarte / IEEE 1394 Schnittstelle (400 Mbps) und ein V90/56-K-Modem. Die gesamte Konstruktion ist mit hoher Qualität und Sorgfalt verarbeitet. Das markante Design verleiht der GT 9000 Serie einen spezifischen Charakter. Mit einem 15-Zoll-SXGA-Display (Kontrast 180:1) und einer Auflösung von 1.400 x 1.050 Bildpunkten bei 24 Bit Farbtiefe kann das High-End-Modell GT9000 Pro 15 zu einem UVP

von 7499,- DM angeboten werden. Das Economy-Modell GT9000 Pro 14 ist mit einem 14-Zoll-XGA-Display mit einer Auflösung von 1.024 x 768 Bildpunkten und 32-Bit-True-Color ausgestattet. (UVP: 5999,- DM). Bei der Speicherausstattung gibt sich die GT 9000 Pro Serie flexibel: Mit 256 MByte RAM ist der Arbeitsspeicher beider Modelle großzügig dimensioniert und lässt sich bis 1 GByte weiter ausbauen.

Der neue Sharp LL-T1512W

Der neue TFT-Monitor LL-T1512W von Sharp liefert brillante Monitorbilder und verfügt über eine Reihe von neuen Eigenschaften, mit denen er sich in

der Spitzenklasse der 15 Zoll TFT/LCD-Monitore positionieren kann. Das in der neuen LCD-Panel-Technologie „Advanced SuperV (ASV)“ gefertigte Display des LL-T1512W gewährleistet eine gleichmäßig hohe Leuchtdichte, ausgewogene Helligkeitsverteilung, optimale Farb- und Bildkontraste und ermöglicht extrem weite Einblickwinkel von horizontal und vertikal 170 Grad bei einem Kontrastverhältnis von 350:1. Trotz dieser Leistungsdaten beträgt der Energieverbrauch nur 29 Watt. Das Backlight des Displays erreicht eine Lebensdauer von 50.000 Stunden. Sharps Spitzentechnologie Black-TFT reduziert die Bildschirmreflexion auf 1,5

Prozent. Eingangsseitig ist der LL-T1512W zusätzlich mit einer digitalen Schnittstelle nach DVI ausgestattet. Das ausgereifte Colour Management System macht umständliche Prozeduren zur Farb-anpassung überflüssig. Der LL-T1512W gibt die CMYK-Farbskala für den Vierfarbdruck realistisch als RGB-Farben aus und unterstützt das ICC Profil und den sRGB Modus. Der Sharp LL-T1512W erfüllt alle Qualitätskriterien eines High-End Multimedia-Monitors, entspricht der ISO-Norm und verfügt über das ISO 13406-2 Zertifikat. Der UVP des TFT/LCD-Monitors LL-T1512W beträgt 775,- Euro.

Was man unbedingt einpacken muss für die PMA 2002 in Orlando:

- Visitenkarten
- Terminplaner
- Handy
- Sonnenbrille

**Was man ruhig zurücklassen kann:
die Konkurrenz**

Die PMA 2002 in Orlando, Florida, bietet Ihnen mehr als je zuvor die Gelegenheit, sich über die neuesten Entwicklungen in der Foto/Imaging Branche zu informieren und dadurch einen Vorsprung auf die Konkurrenz zu bekommen. Auf dieser Messe werden alle führenden Hersteller vertreten sein, und neben 150 Fortbildungsveranstaltungen werden zur Kontaktpflege zahlreiche gesellschaftliche Veranstaltungen von Empfängen bis Golf stattfinden. Dazu gibt es verbilligte Tickets für Disney World. Kommen Sie nach Orlando – und die Konkurrenz wird von Ihnen nur noch eine Staubwolke sehen...

If you're in imaging...you're at PMA

Für weitere Informationen besuchen Sie die deutsche Seite der PMA Homepage unter www.pmai.org, oder wenden Sie sich an das PMA Büro für Europa in München, Fax (089) 273 0291, e-mail pmaeurope@pmai.org.

Günstige, flexible Reiseangebote:

ICT Reisen, 72004 Tübingen (Herr Werner Hofmann), Telefon 07071-93030, Fax 07071-37061 und von travel24 GmbH, 80809 München (Herr Günther Koch), Telefon 089-25007 1010, Fax 089-25007 4601, www.pma-messe.de



February 24-27, 2002

Orange County

Convention Center

Orlando, Florida USA

Plasma Displays: Die große Versuchung

Kaum jemand kann und niemand will sich der Faszination von Bildern auf großen Plasma-Displays entziehen. Die Anzahl der Anbieter in diesem interessanten Produktbereich nimmt zur Zeit zu. Kontinuierliche Verbesserungen der Eigenschaften und sinkende Herstellungskosten erschließen dem Handel neue Kundengruppen in diesem umsatz- und renditestarken Geschäftsbereich.

Auch Daewoo mischt mit bei Plasma Displays

Mit dem Plasma Display DSP-4210 hat der Hersteller Daewoo, der sich schon seit 1999 im Plasma-Bereich engagiert, einen starken Trumpf in der Hand. Das 42 Zoll Display aus der koreanischen Fertigungslinie von Daewoo ist nur 83 mm tief und kann deshalb mit Recht als „Ultra-Slim“ eingestuft werden. Eine weitere herausragende Eigenschaft des DSP-4210 besteht in seinem völlig lüfterlosen Aufbau. Durch eine ausgeklügelte Luftführung in dem voll aus Metall gefertigten Display-Gehäuse konnte die gesamte Kühlung des Display-Paneels und der Steuerelektronik

gen. Die Produktionskapazität der koreanischen Fertigungslinie wird bis dahin von 10.000 Einheiten im Jahr 2002 auf 30.000 bis 50.000 Stück im Jahr 2003 ausgebaut werden.

Technische Daten des Daewoo DSP-4210 GM

Bildschirmdiagonale: 42" (106 cm), sichtbare Bildfläche bei Format 16:9: 92 cm x 52 cm, Video-System: PAL,



durch Konvektion realisiert werden. Der völlig geräuschlose Betrieb macht dieses Display zu einer ersten Wahl für den Einsatz als Bildschirm einer Home Cinema Anlage. Aber auch im Präsentationsbereich wird die Geräuschlosigkeit des Daewoo DSP-4210 als angenehm empfunden, besonders beim Einsatz in kleineren Räumlichkeiten mit geringer Distanz zwischen Bildschirm und Betrachter.

Maßgeblichen Anteil an der extrem flachen Bauweise und der lüfterlosen Konstruktion trägt eine neue, von Daewoo entwickelte Technologie spezieller Driver Module. Die von Daewoo produzierten Treiber-Bausteine sind nicht nur besonders flach, sondern zeichnen sich auch durch einen sehr geringen Energiebedarf aus. Dadurch verbraucht das DSP-4210 nur 400 Watt. Dem 42 Zoll Display der neuen Baureihe soll 2003 ein 50 Zoll und ein 32 Zoll Display fol-

NTSC, Auflösung: 853 x 480 Pixel, Pixelgröße: 1.08 x 1.08 mm, Konvertierungsoptionen zu XGA und SXGA, Eingangs-Schnittstellen für PC, DTV, DVD und diverse. Lüfterlose Wärmeableitung durch Konvektion, Display Mode: Normal, Voll, Panorama, Letter Box, Letter Box mit Sub Titel, Standbild mit bis zu 25-fach Zoomfunktion. Farbauflösung: 16.77 Millionen, Helligkeit: 170 cd/m² bei einem Kontrastverhältnis von: 500:1, Betrachtungswinkel: 160° horizontal und vertikal. Anschlüsse: 1 x PC Eingang 15 Pin D-Sub, A/V-Eingang (RGB) Cinch, Composite A/V Cinch, Audio-Eingang L/R2. Ausgänge: 2 x Lautsprecher. Optionales Zubehör: Standfuß, Wandaufhängung Fernbedienung. Leistungsverbrauch: Betrieb 400 Watt an AC 100-240 Volt, 50/60 Hz, Standby: 3 Watt. Abmessungen: 1055 x 652 x 85 mm (B/H/T), mit Ständer: 1055 x 870 x 285 mm. Gewicht: ohne Ständer 33 kg, mit Ständer 39 kg. Der UVP beträgt 8.200,- Euro.

Panasonic mit zwei 50 Zoll Jumbo-Plasma-Displays

Auf einer gemeinsamen technischen Konzeption basieren zwei 50-Zoll-Plasma-Bildschirme von Panasonic, bei denen die Ausstattung und verschiedene Steuerungsmöglichkeiten einmal für den Einsatz als Public-Display in publikumsreichen öffentlichen Bereichen und bei dem zweiten Modell für Präsentation und Home Cinema optimiert sind. Grundsätzlich sind aber beide Displays uneingeschränkt für alle Einsatzmöglichkeiten geeignet.

TH-50PHD3E: hochauflösender Jumbo im 16:9-Format

Mit dem TH-50PHD3E bietet Panasonic einen neuen Jumbo unter den Plasma-Paneels an. Das 50-Zoll-Panel zeigt auf seiner gewaltigen sichtbaren Diagonalen von 127 Zentimetern brillante Bilder mit einer Auflösung von 1.366 x 768 Pixeln im Format 16:9. Das fantastische Kontrastverhältnis von 3 000:1 sorgt in Verbindung mit einer hohen Helligkeit für professionelle Bildwiedergabe. Panasonics neues Top-Modell bietet sich besonders für den Einsatz in Flughäfen, Empfangshallen, auf Messen, in TV-Redaktionen und im Überwachungsbereich an, bringt seine überzeugende Qualität aber auch im wohnlichen Bereich vorteilhaft zur Geltung. Auf dem uneingeschränkt multimediefähigen Bildschirm können Charts, Animationen, TV-Sendungen, Internet-Anwendungen sowie Videos und DVD-Filme vorgeführt werden. Durch das Prinzip der asymmetrischen Phosphorstreifen erreicht der TH-50PHD3E besonders hohe Helligkeitswerte und produziert klare Weißnuancen bei tiefen gesättigten Schwarztönen, was besonders bei Spielfilmen zur perfekten Bildwiedergabe führt. Mit der beeindruckenden Lichtstärke von 500 Candela pro Quadratmeter ist dieses Plasma-Panel



auch für den Betrieb bei starkem Umgebungslicht hervorragend geeignet.

Innovative Digitaltechnik, mittels künstlicher Intelligenz angepasste Intensivhelligkeit und 16,77 Millionen Farben sorgen für optimale Bildqualität. Die realistische Wiedergabe von dunklen Szenen wird durch 1.024 Graustufen ermöglicht. Durch die völlig plane Oberfläche des Bildschirms wird unverzerrte Bilddarstellung bis in die Ecken sichergestellt. Der horizontale und vertikale Betrachtungswinkel beträgt 160 Grad.

Störende Spiegelungen auf dem Bildschirm werden zuverlässig durch die spezielle, antireflektive Beschichtung unterdrückt. Großflächen- und Zeilenflimmern gehören dank Progressive Scan-Funktion und Dual Scanning-Technologie der Vergangenheit an.

Das TH-50PHD3E Plasma-Display ist als universelles Multimedia-Terminal einsetzbar. Über den PC-Anschluß können Computer-



anwendungen und Internet-Bilder auf dem Plasma-Panel dargestellt werden. Eine Vielzahl von Anschlüssen ermöglichen die Ansteuerung mit Signalen im TV-(HDTV- und SDTV), DVD-, Video- und S-Video-Format. Keinerlei Geräusche stören beim Genuß von Audio- und Videosignalen: Durch die Konstruktion des wärmeableitenden Aluminiumgehäuses benötigt das TH-50PHD3E keinen Lüfter. Optional stehen für den Fernsehbetrieb Lautsprecher und der TV-Tuner TU-PTA100E-S zur Verfügung.

Außer einem separaten Standfuß hat Panasonic optional verschiedene Wandständer, -halterungen

und Fußgestelle im Programm. Im Standby-Modus nimmt das Gerät nur 2,3 Watt auf. Der dezent dunkelgraue Plasma-Bildschirm TH-50PHD3E hat einen UVP von 17 499 Euro.

TH-50PHW3E: Breitwand-Kino für höchste Ansprüche

Dieses in den technischen Daten weitgehend mit seinem Schwestermodell identische 50 Zoll Plasma-Display verfügt vor allem im Bereich der Eingangsschnittstellen über zusätzliche Ausstattungsmerkmale für den Einsatz als Home Cinema Bildfläche. Mit seiner Auflösung von 1366 x 768 Pixeln lassen sich Bilder im kinoreifen 16:9-Format darstellen. Das Gerät ist zu hochauflösendem Fernsehen HDTV (High Definition Television) kompatibel. Als optionales Zubehör ist der TV-Tuner TU-PTA100E-S erhältlich, der farblich auf diese Plasma-Display-Serie abgestimmt ist. Der Tuner arbeitet zugleich auch als Videoprocessor und Linedoubler und verfügt über zahlreiche Anschlußmöglichkeiten für die einfache Nutzung angeschlossener Audio/Video-Signalquellen im digitalen TV-(HDTV und SDTV), DVD-, Video und S-Video-Format. Mit der Bautiefe von 9,8 Zentimetern und dem Gewicht von 45 Kilogramm ist der TH-



50PHW3E auch für Wandaufhängung geeignet. Ein Standfuß und zwei abnehmbare Lautsprecher sind im Lieferumfang enthalten. Als optionales Zubehör bietet Panasonic Wandhalterungen, verschiedene Konsolen und eine Deckenhalterung an. Der UVP des TH-50PHW3E beträgt 16.999 Euro. Der Tuner TU-PTA100E-S hat einen UVP von 1.499 Euro. evo

Neue Dimensionen in Sachen Digital-TV: Satelliten-Receiver mit integrierter Festplatte

Die individuelle Art der Programmgestaltung

holende Sendungen mit der aktuellsten Folge. Die unverbindliche Preisempfehlung für den NV-HDB1EC beträgt 1.599 Euro.

Samsung SPVR-801CI

Mit dem SPVR-801CI präsentiert Samsung einen Festplattenrecorder, der mit zwei Tunern ausgestattet ist. Dabei ist der Nutzen des Zwei-Tuner-Konzepts bekannt: Ein Programm kann angesehen und ein anderes gleichzeitig aufgezeichnet werden. Ein besonderes Feature jedoch ist, daß es sich bei den beiden Programmen auch um verschlüsselte Sendungen handeln kann. In diesem Fall wird das laufende Programm sofort vom CI-Modul decodiert und das aufgezeichnete in verschlüsselter Form auf die Festplatte gespeichert. Die Decodierung erfolgt dann auch hier über die Wiedergabe. Der SPVR-801CI bietet außerdem 5000 Programmplätze, fünf Favoritenlisten für die Zusammenstellung des individuellen Programms, Standbild-Wiedergabe

Auf der Internationalen Funkausstellung sorgten sie für Aufsehen, nun sind sie für den Fachhandel lieferbar: Die neuen Satelliten-Receiver mit integrierter Festplatte. Waren Festplattenlaufwerke bisher in der Computer-Branche zu Hause, so bilden sie nun eine Basis für neuartige Produkte im Consumer Electronics Sektor.



Das Nokia Media Terminal bietet einen vollwertigen Internet-Zugang, Video-on-Demand, einen MP-3 Player, digitale Aufnahme, Online-Support und einen ausführlichen Programmführer.

Ein digitales Bild und digitalen Ton direkt von der Satellitenschüssel auf die Festplatte bringt auch das neueste High-End-Modell DVR 7000 der Firma EchoStar. Die Speicherkapazität auf der 40 Gigabyte Festplatte reicht für 20 bis 30 Stunden Video und rund 500 Songs im MP3-Format. Dabei empfängt der Receiver bis zu 5.000 digitale und 700 analoge Sender. Ein besonderes Feature des DVR 7000 ist die Fernseh-Pausentaste. Per Fingerdruck kann das aktuelle Fernsehprogramm um bis zu 45 Minuten zeitversetzt verfolgt werden, dabei

stehen für Fernseh- und Radiosender, digitale Videoaufnahmen und MP3-Songs zur Verfügung sowie ein Electronic Program Guide. Der DV 7000 ist ab sofort lieferbar. Der empfohlene Verkaufspreis beträgt 1.429 Euro.

Nokias Media Terminal

Im Sommer letzten Jahres präsentierte Nokia ebenfalls eine Innovation in Sachen Digital-empfänger mit integrierter Festplatte (ausführliche Berichterstattung in PoS-MAIL August 2001).

Terminals sehr großen Wert auf die Bedienung gelegt. Dank der sogenannten Navi Bars ist es möglich, per Knopfdruck auf der Fernbedienung virtuelle Kaufhäuser oder Kataloge zu besuchen, auf die Lieblings-Homepage zu gelangen oder eigene Fotos zu betrachten, die zuvor von einer Digitalkamera oder einem beliebigen Speichermedium auf die Festplatte überspielt wurden. Nach Aussage von Marcus Störkel, Marketing Manager der Nokia GmbH, will Nokia dem digitalen Fernsehmarkt zum Durchbruch verhelfen und selbst einen Marktanteil von 25 Prozent erringen.

NV-HDB1EC von Panasonic

Auch bei Panasonics NV-HDB1EC mit integriertem digitalen Sat-

Receiver handelt es sich um einen Festplatten-Video-Recorder mit zukunftsweisenden Möglichkeiten für das personalisierte Fernsehen. Herzstück des Recorders ist eine von Panasonic neuentwickelte 3,5-Zoll-Firewire Festplatte. Die Pausing Live TV-Funktion bietet die Möglichkeit, die Live-Übertragung zu stoppen, ohne etwas zu verpassen, da im Moment der Unterbrechung der Recorder mit der Aufnahme beginnt. Das Video-Archiv-System stellt alle Aufzeichnungen auf einer Liste zusammen, in der sie nach bestimmten Kriterien sortierbar sind. Zudem lassen sich über das Archivsystem alle Funktionen zum Abspielen und Überspielen des Videos ausführen. Beim Überspielen auf ei-



Der SPVR-801CI ist mit zwei Tunern ausgestattet, bietet 5000 Speicherplätze, fünf Favoritenlisten für die Zusammenstellung des individuellen Programms, Standbildwiedergabe und EPG.

nen anderen Videorecorder hilft der Dubbing Manager, mit dem auch unerwünschte Szenen wie beispielsweise Werbung herausgeblendet werden können. Für die unkomplizierte Aufzeichnung hat Panasonic Premium EPG entwickelt. Aber auch manuelle Timer-Einstellungen können vorgenommen werden. Die Auto Renewal-Funktion überspielt sich wöchentlich oder täglich wieder-

be und ein EPG, das bis zu sieben Tage im voraus programmiert werden kann.

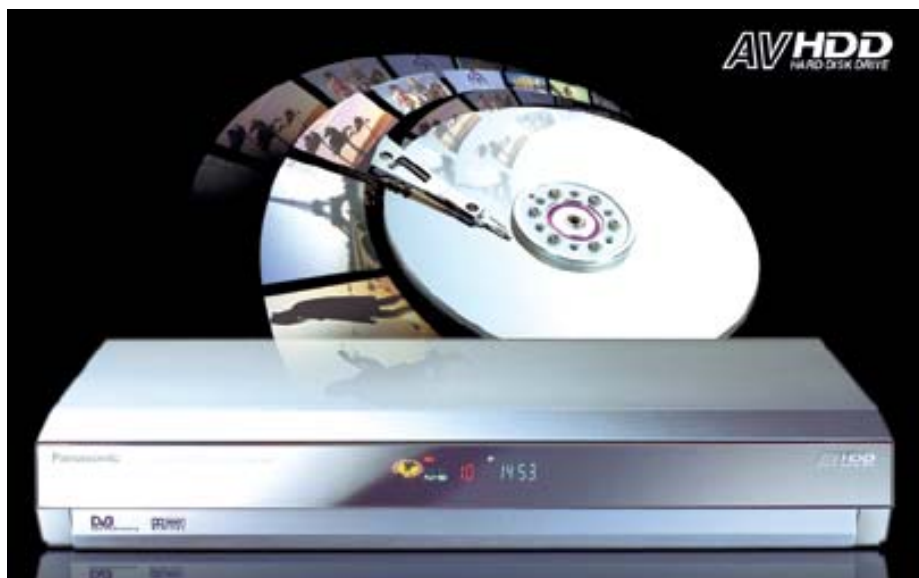
„Mit diesem Festplatten-Receiver runden wir unser digitales Programm nach oben ab. Das Aufsplitten des Marktes in normale Set-Top-Boxen und solche mit Festplatte wird das digitale Segment generell stärken“, so Uwe Press, Vertriebsleiter Samsung Electronics. *miz*



Die Festplatte des DVR 7000 verfügt über eine Speicherkapazität von 40 Gigabyte. Das reicht für 20 bis 30 Stunden Video und rund 500 Songs im MP3-Format.

nimmt der Recorder auf und gibt gleichzeitig wieder. Auch kann während der Aufnahme in der Wiedergabe vor- und zurückgespult werden. Ein eingebauter Positioner steuert automatisch die richtige Sat-Position an. Darüber hinaus ist der Satelliten-Receiver mit zwei Common-Interface-Steckplätzen, zwanzig Timern, einem digitalen Audioausgang, individueller Lautstärkenregelung für einzelne Kanäle und zwei Schnittstellen (seriell RS-232 und USB) ausgestattet. Acht Favoritenlisten

Das Gerät bietet eine Kombination aus digitalem Fernsehen und Internettechnologie. Dabei bietet das Terminal einen vollwertigen Internetzugang, Video-on-Demand, Interaktive Spiele, einen MP3-Player, digitale Videoaufnahme, Online Support und einen ausführlichen Programmführer. Bis zu 15 Stunden Film können auf der integrierten Festplatte gespeichert werden. Darüber hinaus können noch zusätzliche Festplatten an das Gerät angeschlossen werden. Nokia hat bei der Konzeption dieses



Herzstück des NV-HDB1EC ist eine von Panasonic neu entwickelte 3,5-Zoll-Firewire-Festplatte. Das Gerät verfügt außerdem über zahlreiche nützliche Features wie beispielsweise das Video-Archiv-System, das alle Aufzeichnungen auf einer Liste zusammenstellt.

Digitale Projektion wird zu einem interessanten Geschäft:

GROBE BILDER AN DER WAND



Mehr als 390.000 Digital-Projektoren wurden 2000 in Europa verkauft. Das ist eine Steigerung von 49 Prozent gegenüber den Stückzahlen des Jahres 1999. Im Jahr 2001 haben 510.000 Projektoren in Europa den Besitzer gewechselt, 30 Prozent mehr als im Vorjahr. Wenn die Prognosen des britischen Unternehmens für Marktforschung DCT (Decision Consulting) zutreffen, wird das Absatzvolumen 2004 in Europa etwa eine Million Stück erreichen, ohne daß eine Marktsättigung in Sicht sein wird. Auf Deutschland entfiel mit 100.000 Stück im Jahr 2000 ein Viertel des europäischen Projektormarkts. Deutschland hält damit, gefolgt von Großbritannien und Frankreich, in Europa die Spitzenposition. Schon 2004 werden demnach 235.000 Digital-Projektoren in Deutschland verkauft, und davon wird der überwiegende Teil an private Konsumenten gehen und damit über den Fachhandel laufen. Digital-Projektoren erzeugen, ähnlich wie Plasma-Bildschirme, große und leuchtende Bilder für das Heimkino und werden sich deshalb zu einem wichtigen Umsatzträger für den Einzelhandel entwickeln, der sich schon jetzt auf diese Entwicklung einstellen sollte.

NEC: Marktführer mit lückenloser Modellpalette

Auf dem deutschen Projektormarkt nimmt NEC mit 18,3 Prozent Marktanteil (3. Quartal 2001) klar die Position des Marktführers ein, vor Toshiba (9,6 Prozent), Sony (8,9 Prozent) und Epson (8,7 Prozent). Zu diesem Erfolg trägt sicherlich nicht zuletzt die lückenlos gestaffelte Modellpalette des Projektor Line Up von NEC bei, wie sie in dieser geschlossenen Form bei keinem anderen Hersteller zu finden sein dürfte.

NEC LT75z: Microportabler Leistungsriese

Die Auswahl beginnt bei NEC mit dem microportablen Leichtgewicht LT75z, der eine physikalische Auflösung von 600 x 800 Pixeln (SVGA) besitzt. Das nur 1.500 Gramm schwere Gerät arbeitet mit einem DLP-System und erreicht eine Lichtstärke von 1.000 ANSI Lumen bei dem ausgezeich-

neten Kontrastverhältnis von 800:1, einem Wert, mit dem gesättigte Schwarzwerte erzielt werden. Ein gesättigtes Schwarz ist vor allem bei der Vorführung von Spiel- oder Videofilmen wegen der dort vorkommenden Zwischentöne und dunklen Bildpartien ein Qualitätskriterium. Das trotz hoher Projektionsleistung geringe Gewicht macht den kompakten LT75z zum idealen Projektor für mobile geschäftliche Präsentationen. Natürlich wäre der LT75z auch ein hervorragender Begleiter bei privaten Urlaubsreisen oder um z.B. bei Besuchen in Räumlichkeiten außerhalb der eigenen Wohnung Videofilme vorzuführen. Die Grenzen zwischen geschäftlichen Projektionsaufgaben und Heimkinoanwendungen existieren in bezug auf die Geräteeigenschaften ohnehin kaum noch. Vereinfacht läßt sich sagen, daß geringe Größe und geringes Gewicht beim Einsatz als Home Cinema Projektor nur eine untergeordnete Rolle spielen, während ein hohes Kontrastverhältnis und geringes Betriebs-

geräusch sich in einem höheren Nutzwert niederschlagen.

Ein großer Anteil an den bemerkenswerten Steigerungsraten der letzten Jahre beim Absatz von Digital-Projektoren ist dem zunehmenden Einsatz von Präsentationssystemen im mittelständischen Unternehmensbereich zuzuschreiben. Die parallel verlaufene Leistungssteigerung bei mobilen Rechnersystemen hat die früheren Begrenzungen beim verfügbaren Content für den Projektor aufgehoben. Das führt dazu, daß Projektionssysteme gerne



Home Cinema Projektor VT45

und immer öfter erfolgreich zu Schulungen, Vertriebs- und Marketingveranstaltungen, Meetings und Präsentationen der Unternehmensleistungen beim Kunden eingesetzt werden. Unternehmen, die diese Technologien trotz fallender Anschaffungskosten nicht nutzen, riskieren Wettbewerbsnachteile. Alle Indikatoren stehen auf Zunahme von Akzeptanz und Absatz.

NEC VT45: Heimkino-Luxus zum unschlagbaren Preis

Laut einschlägigen Marktprognosen wird die Anzahl der Digital-Projektoren für den Consumerbereich ab dem Jahr 2003 mit steigender Tendenz mehr als 50% der insgesamt abgesetzten Geräte betragen. Mit dem Projektor VT45 hat NEC für den immer wichtiger werdenden Heimkinobereich ein Gerät im Angebot, welches mit seinem außergewöhnlich guten Preis-/Leistungsverhältnis das Zeug zum

Saisonsieger hat: Der VT45 ist ein ultraportabler LCD-Projektor mit einer physikalischen Auflösung von 800 x 600 Bildpunkten (SVGA), der extrapoliert auch Auflösungen bis XGA und alle verbreiteten Video- und TV-Normen unterstützt. Die hohe Lichtstärke von 1.000 ANSI-Lumen bei einem Kontrastverhältnis von 300:1 ermöglicht den Projektoreinsatz auch in nicht abgedunkelten

Räumen mit Fremdlichtanteil. Durch zwei Eco-Modi und verschiedene wählbare Betriebsarten läßt sich der VT45 an unterschiedlichste Lichtverhältnisse und Umgebungen anpassen. In den Eco-Modi mit 990 und 800 ANSI Lumen verringert sich das Betriebsgeräusch auf angenehm leise 36dB, und die Lebensdauer der Projektionslampe erhöht sich von 1.000 auf 1.500 und 2.000 Betriebsstunden. Bei Entfernungen von 1,6 bis 14,4 m werden Bild-diagonalen von 60 bis 762 cm erreicht. Als einziger Projektor seiner Klasse verfügt der VT45 über eine manuell zu bedienende, horizontale und vertikale „Lens-Shift-Funktion“, mit der sich das Projektionsbild horizontal bis zu einem Drittel der Projektionsbreite und vertikal bis zu einem Viertel der Bildhöhe verschieben läßt. Man braucht also den Projektor nicht mehr unbedingt mittig zur Projektionsfläche im Raum aufzustellen. Das von NEC entwickelte Bildoptimierungssystem gewährleistet eine erstklassige Bildqualität. Es sorgt für die Gleichmäßigkeit von Farben und Kontrast. Videodarstellungen erhalten größere Tiefe, mehr Detailgenauigkeit, helleres Weiß und realistischere Farben. Die von NEC patentierte AutoSense-Techno-

logie erkennt automatisch eingehende Computer- oder Videosignale und justiert sie. Als Ergebnis erhält man exakte, scharfe und optimal positionierte Bilder. Beim VT45 halten Technologien, die NEC für seine professionellen Hochleistungsprojektoren entwickelt hat, Einzug in die Serie für Heimkino-Anwendungen. „Der VT45 bietet mit seiner einzigartigen manuellen Lens-Shift-Funktion Präsentationsmöglichkeiten aus Perspektiven, die

Return“ oder den kostenlosen Vor-Ort-Austausch-Service nutzen. Außergewöhnlich ist auch der Preis von 2.555,- Euro (UVP).

NEC macht die Hälfte seines Umsatzes mit Projektoren

Das Projektor-Angebot von NEC gliedert sich in fünf Gruppen:

- 1.) „LT-Serie“: Mikroportable Projektoren für alle, die viel auf Reisen präsentieren, geringes Gewicht von 1,5 bis 2,7 kg und geringe Abmessungen.
- 2.) „VT-Serie“: Ultraportable Projektoren für Schulungen und Trainings im oder außer Haus und für den Heimkino-Bereich mit herausragendem Preis-/Leistungsverhältnis.

- 3.) „MT-Serie“: Multifunktionale Projektoren für Meeting- und Konferenzräume mit hoher Lichtleistung (1.700/2.100 ANSI Lumen)

- 4.) „GT-Serie“: Vielseitiger Projektor mit hoher Leuchtkraft für Hörsäle, Auditorien und Messen; sehr hohe Lichtleistung (2.000 – 3.000 ANSI Lumen).

- 5.) „XT-Serie“: Projektor mit sehr hoher Lichtleistung für Hörsäle, Auditorien und Messen; sehr hohe Lichtleistung (4.500/5.000 bzw. 8.000 ANSI Lumen).

„Wir erwirtschaften rund die Hälfte unseres Umsatzes mit Projektoren“, so Bernd Eberhard, Managing Director von NEC Deutschland. „Dieser Bereich wird für uns in Zukunft ein wichtiges Standbein sein, vor allem wegen der wachsenden Bedeutung von Heimkino-Anwendungen.“

Sharp setzt voll auf DLP-Systeme

Alle drei aktuellen Modelle von Sharp sind mit einem DLP-System bestückt (DLP = Digital Light Processing). DLP ist ein reflektives Projektionssystem, bei dem das Licht für den Aufbau des Bildes von mikroskopisch kleinen beweglich schwingenden Spiegeln auf einen Halbleiterchip abgelenkt und gesteuert wird. DLP-Projektionsysteme zeichnen sich durch geringe Eigenerwärmung und hohe Kontrastwerte aus. Beides macht sich besonders beim Einsatz im Home Cinema-Bereich positiv bemerkbar. Durch die geringe Erwärmung ist lediglich ein kleinerer und geräuscharmer Lüfter zum Kühlen des Systems erforderlich. Hohe Kontrastwerte ermöglichen hohe Schwarzwerte und damit eine besonders realistische Bildwiedergabe von Kino- und Videofilmen. Die beiden auf dem gleichen Grundkonzept basierenden mikroportablen DLP-Projektoren PG-M15S und PG-M15X unterscheiden sich im wesentlichen nur durch ihre unterschiedliche physikalische Auflösung von 600 x 800 (SVGA/PG-M15S) und 1.024 x 768 Pixeln (XGA/PG-M15x) und erreichen mit ihrem DLP-Chip 1xDMD 0,7 Zoll einen Helligkeitswert von 1.100 ANSI Lumen bei einem Kontrastverhältnis von 500:1. Der Video-Eingang nach DVI-I kann sowohl über den gewohnten 15 Pin Sub D-Stecker angesteuert werden wie auch über einen rein digitalen Signaleingang. Unterstützt werden alle gängigen Videosignal-Normen. Durch intelligente Komprimierung werden auch andere Auflösungen extrapoliert, z. B. MAC 19", 16", 13" und 21". Die

Abmessungen betragen 225 x 50 x 176 mm bei 1.600 Gramm Gewicht. UVPs: PG-M15S 3.799 Euro, PG-M15X 6.222,- Euro. Der erste, mit einem 16:9 DLP-Chip von Texas Instruments bestückte DLP-Projektor ist der Sharp XV-Z9000E, der mit einer Auflösung von 1.280 x 720 Bilder im Breitbandformat auflösen und projizieren kann. Das macht den XV-Z9000E zum idealen und hochwertigen Home Cinema Projektor. Doch nicht nur das, sondern auch die Helligkeit von 800 ANSI Lumen bei einem Kontrastverhältnis von 1.100, verbunden mit dem geringen Betriebsgeräusch von nur 32 dB, sind ideale Voraussetzungen für den perfekten Home Cinema Projektor. Die Abmessungen betragen 475 x 178 x 406 mm bei einem Gewicht von 9,5 kg. Der UVP: 11.999,- Euro.

Panasonic: Digitale Projektion im Wireless LAN

Panasonic bietet einen seiner fünf ultrakompakten LCD-Projektoren

ständen zur Projektionsfläche große Bilder projiziert werden. Alle notwendigen Einstellungen wie Parallaxen-Ausgleich und Keystone Correcture werden nach der Betätigung eines Tasters mit der praktischen „One Touch Setup Function“ automatisch auf das Optimum eingestellt. Die digitale Keystone-Correcture ermittelt sogar mit einem Gravitationsensor die Abweichung von der Waagerechten bei der Aufstellung des Projektors und gleicht die möglichen Bildverzerrungen selbsttätig aus. Die Einstellungen der besten Bildqualität übernimmt bei Kino- und Videofilmen die Cinema Reality Schaltung. Bei Abmessungen von 233 x 93 x 330 mm beträgt das Gewicht der Geräte 3,8 kg.

Digital Cinema Projector DPX-1 von Yamaha

Der DLP-Projektor DPX-1 von Yamaha hebt sich mit der Summe seiner Eigenschaften auf mehrfache Weise vom aktuellen Marktangebot ab. Das Ziel dieser

Die Sharp Projektoren-Familie: PG-M15S, PG-M15X, PG-C20XE, PG-C30XE, XG-NV6XE, XG-P10XE, XG-P20XE – ein rundes Programm!



bisher nur bei professionellen Projektoren möglich waren,“ erklärt Bernd Eberhardt, Managing Director NEC Deutschland. „Die umfangreichen Einsatzmöglichkeiten des Projektors, sein günstiger Preis sowie die exzellenten Leistungswerte machen den VT45 zum vielseitigsten Gerät seiner Klasse. Aufgrund des hervorragenden Preis-/Leistungsverhältnisses bietet der VT45 insbesondere auch Schulen, mittelständischen- und Kleinbetrieben die Möglichkeit zu professionellen Präsentationen.“ Für den VT45 gilt bereits das erweiterte paneuropäische-Service-Programm für Projektoren. NEC bietet 3 Jahre Garantie mit Vor-Ort-Service innerhalb der Europäischen Union, der Schweiz sowie Liechtenstein und somit das umfassendste Servicekonzept im gesamten Projektoren-Markt. Der Kunde kann wahlweise „Repair and



Der erste, mit einem 16:9 DLP-Chip von Texas Instruments bestückte DLP-Projektor ist der Sharp XV-Z9000E.



Der PT-L712NTE erreicht eine Helligkeit von 1.600 ANSI-Lumen bei einem Kontrastverhältnis von 400:1 und kann im W-LAN drahtlos von mehreren Rechnern aus interaktiv angesteuert werden.

unter der Typenbezeichnung PT-L712NTE zusammen mit einer mitgelieferten Netzwerkkarte für ein W-LAN an. Der PT-L712NTE erreicht eine Helligkeit von 1.600 ANSI Lumen bei einem Kontrastverhältnis von 400:1 und kann im W-LAN drahtlos von mehreren Rechnern aus interaktiv angesteuert werden. Wireless LAN nach IEEE 802.11b ermöglicht drahtlosen Datenaustausch mit 11 Megabit pro Sekunde über eine Distanz bis zu 100 Metern. Alle fünf Modelle der ultraportablen Projektorreihe von Panasonic basieren auf einem 0,9" MLA x 3 LCD Panel. Die Lichtstärke liegt, je nach Modell, zwischen 1.200 ANSI Lumen bis 1.600 Ansi Lumen und einem Kontrastverhältnis zwischen 200:1 bis 500:1. Die Modelle zeichnen sich durch außergewöhnlich hohen Bedienkomfort aus. Dank einer Weitwinkel-Optik können mit diesen Modellen auch bei geringen Ab-

Neuentwicklung war die Realisierung eines idealen Digital Cinema Projektors, optimiert für die perfekte Wiedergabe von DVD-Filmen und Videofilmen in wohnlicher Umgebung. Die gesteckten Ziele wurden offensichtlich erreicht, denn der DPX-1 wurde mit dem EISA Award 2001–2002 ausgezeichnet. Ein großer Teil der aktuell angebotenen Digital-Projektoren ist für Projektionsaufgaben im Business-Bereich ausgelegt. Bei der Entwicklung des DPX-1 stellte Yamaha dagegen die Kriterien möglichst geringer Geräuschkentwicklung und tiefdunkler Schwarztöne in den Vordergrund.

Hoher Kontrast durch DLP-System und Tri-Color-Farbrad

Der Yamaha DPX-1 arbeitet mit einer DLP Projektionseinheit. „Digital Light Processing“ Systeme

me zeichnen sich durch besonders hohe Kontrastverhältnisse aus. Zusätzlich wird beim DPX-1 ein „Tri-Color-Farbrad“ eingesetzt, das Weißtöne nicht durch ein weißes Segment, sondern durch additive Mischung der drei Grundfarben erzeugt und dadurch nochmals den Kontrast verstärkt und die Tiefe der Schwarzdarstellung entscheidend verbessert. Bei einer Auflösung von 1.024 x 768 (XGA) Bildpunkten, einem Helligkeitswert von 800 ANSI-Lumen und dem Kontrastverhältnis von 900:1 projiziert der DPX-1 brillante, farbgesättigte, realistische Bilder. Der DPX-1 unterstützt alle verbreiteten Video-Standards und ist mit einem Multinorm-Eingang ausgerüstet. SXGA, SVGA und VGA Auflösungen können extrapoliert werden. Das Gehäuse ist mit seinen Abmessungen bewußt sehr geräumig gestaltet, um Raum für eine aufwendige Schalldämpfanlage zu gewinnen, mit der das Betriebsgeräusch auf den sensationell geringen Wert von 30 dB reduziert werden konnte. Die Abmessungen des Yamaha DPX-1 betragen 415 x 129 x 422 mm (B/H/T) bei einem Gewicht von 7,8 kg.

Philips Monroe: der Home Cinema Spezialist

Mit dem Monroe Heimkino-Projektor ergänzt Philips seine Angebotspalette an Datenprojektoren um ein Gerät für den vorwiegenden Einsatz im Home-Entertainment-Bereich. Der Monroe hat ein gefälliges Äußeres mit abgerundeten fließenden Linien, ist einfach zu bedienen und liefert scharfe und brillante Bilder. Der Komponenten-Videoeingang ist für höchste Videoqualität optimiert. Große Detailgenauigkeit garantiert der verwendete Philips-Videoencoder SAA7118. Eine spezielle 120 Watt UHP-Lampe mit der besonders hohen Lebensdauer von 6.000 Stunden sorgt für niedrige Betriebskosten. Mit einer Helligkeit von 1.000 ANSI Lumen bei einem Kontrastverhältnis von 350:1 projiziert der Philips Monroe auch bei Tageslicht

scharfe Videobilder. Angenehm ist das mit nur 32 dB fast unhörbare Betriebsgeräusch. Die Abmessungen betragen 328 x 226 x 102 mm (B/T/H) bei einem Gewicht von nur 3,6 kg. UVP: 3.067,- Euro. Für den preisbewußten Einstieg in die professionelle Präsentationstechnik ist der Philips cSmart Projektor entwickelt worden, dessen Design an die preisgekrönte erfolgreiche cBright Serie angenähert wurde. Die technische Konzeption gleicht dem Monroe, wurde jedoch um Features und Einrichtungen für die Business-Datenprojektion ergänzt. UVP: 3.300 Euro.

Toshiba TDP-MT5: DLP-Heimkino-Projektor mit 16:9 Format

17 Digital-Projektoren umfaßt die Toshiba Modellreihe, von denen drei Geräte reinrassige Heimkino-Projektoren sind. Das Lin up erstreckt sich von microportablen Projektoren mit nur 1,4 kg Gewicht bis hin zu Geräten mit einer Lichtstärke von 2.500 ANSI Lumen. 12 der 17 Modelle haben eine physikalische XGA-Auflösung.

Für den Home Cinema Bereich besonders interessant ist der neue TDP-MT5, ein DLP Heimkino-Projektor im 16:9 Format. Das Gerät arbeitet mit einem Wide-SVGA-Chip mit einer Auflösung von 848 x 480 Bildpunkten. Die hohe Lichtstärke des DLP-Systems mit 1.000 ANSI Lumen bei einem Kontrastverhältnis von 400:1 schafft die Voraussetzungen für brillante leuchtstarke Bilder, bei einem sehr geringen Betriebsgeräusch von 32 dB. Die Projektionseinheit ist mit dem 16:9-Format HDTV-kompatibel und auf 4:3 umschaltbar. Auch der TDP-MT5 arbeitet mit einem 6-Felder Drei-Farben Farbrad und erzielt durch dieses Verfahren eine hohe Schwarzsättigung. Mittels einer optional verfügbaren, getrennt vom Projektor unterzubringenden Connection Box kann die Peripherie-Connectivität noch erweitert werden. Der UVP des TDP-MT5 beträgt 5.112,- Euro

Canon LV-7545: 3.700 ANSI Lumen, auf Knopfdruck auch x 2

Mit dem LV-7545 hat Canon eine Art State of The Art in dieser Klasse der Digital-Projektoren geschaffen. Der LV-7545 rundet das nun sechs Modelle umfassende Angebot des Herstellers nach oben ab. Ein 1,3"x3 TFT Panel mit XGA-Auflösung erzeugt eine Helligkeit von 3.700 ANSI Lumen bei einem Kontrastumfang von 800:1. Der Projektor ist mit „Lens Shift“ ausgerüstet und kann die Bildachse horizontal und vertikal verschieben (1:1–10:1). Dies erlaubt nicht nur die Aufstellung des Projektors außerhalb der optischen Mitte des Projektionsbildes, sondern eröffnet auch die Möglichkeit, mit Hilfe eines zweiten Projektors des gleichen



Canon LV-7545

Modells für Sonderaufgaben zweimal 3.700 ANSI Lumen übereinander zu projizieren, was dann einer Projektionshelligkeit von 7.400 ANSI Lumen entspricht. Fokussiert wird motorisch oder

weiterverarbeitet. Bei Abmessungen von 319 x 168 x 465,2 mm (B/H/T) wiegt der LV-7545 8,5 kg. Der UVP beträgt 12.989,- Euro.

Sony: Drei neue Projektoren

Mit den microportablen Modellen VPL-CX4, VPL-CS4 und dem ultraportablen VPL-CX11 erweitert Sony sein Line up im Angebot der Business Digital-Projektoren. Die drei neuen Modelle verbinden den Einsatz der neuesten Technologien mit fast vollständiger Geräuschlosigkeit im Betrieb. Die Helligkeit des VPL-CX4 und des VPL-CS4 beträgt 1.000 ANSI Lumen, die des VPL-CX11 500 ANSI Lumen Lichtleistung.

Zu den Ausstattungsmerkmalen zählen Fernbedienung und Digital-zoom, Installation per Plug and Play und Auto Pixel Alignment (APA-Funktion).

Nur 2,4 kg wiegen der VPL-CX4 und der VPL-CS4. UVPs: 4.286,- Euro, 2.586,- Euro. Der VPL-CX11 wiegt 3,3 kg und sein UVP beträgt 6.113,- Euro. *evo*

Sie kommt wieder: die Heimkino-Leinwand

„Totgeglaubte leben länger“, oder ähnliches kommt einem schon in den Sinn, wenn man das obligatorische Requisite abendlicher Dia-Vorträge in neuer Gestalt und mit neuen Technologien wieder in den Angeboten sieht. Doch es ist klar: Der Heimkinomarkt boomt, und zu einem Kino gehört schließlich eine Kinoleinwand. Wer seinen Digital-Projektor unter optimalen Bedingungen betreiben möchte, sollte der Auswahl einer geeigneten Projektionsleinwand mit hohem Reflektionsvermögen angemessene Aufmerksamkeit zukommen lassen. Schließlich entscheiden die lichttechnischen Eigenschaften der Projektionsfläche über das, was man sieht, oder besser, wie man es sieht. Überflüssiges Licht hat mit Sicherheit kein Projektorbesitzer zu verschenken. Ein weiterer wichtiger Aspekt ist die äußere Form. In vielen Fällen wird der Projektor nicht mehr nur gelegentlich hervorgeholt und benutzt, sondern ist wie ein Fernsehgerät fast täglich über längere Zeiträume in Benutzung. Eine reichhaltige Auswahl an Projektionsleinwänden bietet die MW Media World Visualisierungstechnik GmbH, Postfach 1440 in D-33169 Bad Lippspringe an (Tel.: 0525227-0). So lassen sich z. B. motorgetriebene Modelle, bei denen man die Projektionsleinwand per Fernbedienung einrollen kann, harmonisch in eine Wohnumgebung einfügen. Eine interessante Lösung des Problems ist sicherlich auch das Modell „MW Movielux Frame“, eine Bildwand mit einem attraktiven Aluminium-Rahmen, die wie ein Großbildschirm aussieht. Neue Materialien und neue Verarbeitungstechniken ermöglichen es jedem, das Passende für sein „Heimkino“ zu finden.



Mit einer Helligkeit von 1.000 ANSI Lumen bei einem Kontrastverhältnis von 350:1 projiziert der Philips Monroe auch bei Tageslicht scharfe Videobilder.

GANZ ENTSPANNT PRÄSENTIEREN. SCHÖN, WENN MAN SICH AUF DAS WICHTIGSTE HILFSMITTEL VERLASSEN KANN. DER BEAMER PT-L712NTE LÄUFT ZUVERLÄSSIG (**LAMPENLEBENSDAUER BIS ZU 4.000 STD.**) UND BESONDERS GERÄUSCHARM (**SPARMODUS 28 DB**). UND DAS AUF EINER ENTFERNUNG VON BIS ZU 50 METERN GANZ OHNE KABEL, DANK WIRELESS LAN. ÜBRIGENS MUSS WEGEN SEINER STARKEN LICHTLEISTUNG (**1.600 ANSI-LUMEN**) AUCH KEINE DUNKELHEIT HERRSCHEN, DAMIT ER SCHARFE UND KONTRASTREICHE (**KONTRASTVERHÄLTNIS 400:1**) BILDER LIEFERT. SO IST EINE PRÄSENTATION SCHON IN SACHEN EQUIPMENT EIN ERFOLG. MEHR INFORMATIONEN BEIM PANASONIC HÄNDLER ODER UNTER TELEFON 040/8549-2477, FAX 040/8549-2153 ODER IM INTERNET UNTER WWW.PANASONIC.DE.

SCHNURLOS PRÄSENTIEREN. DIE NEUE BEAMER-GENERATION.

Panasonic
CHANGES YOUR LIFE.



Pioneer „inspira“-Receiver:

Überzeugend für Augen und Ohren



Mit zwei neuen DVD-Receiver-Systemen und einem CD-Receiver-System der vielfach ausgezeichneten „inspira“-Modellreihe setzt Pioneer diese erfolgreiche Serie fort. Das kompakte charakteristische Design aller „inspira“-Systeme entspricht ganz dem aktuellen, modernen Wohnstil. Die schlanken, eleganten Komponenten passen sich harmonisch unterschiedlichen Einrichtungen und Raumgrößen an und begeistern durch ihr voluminöses Klangbild. Neben umfangreichen Funktionen für den Heimkino-Bereich bieten die beiden DVD-Receiver-Systeme NS-DV88 und NS-DV77 zusätzlich die Möglichkeit zum Abspielen von Audio-CDs im beliebten MP3 Musik-Format und der Verwaltung von Musiktiteln über einen komfortablen MP3-Navigator.

DVD-Receiver-Systeme NS-DV77 und NS-DV88

Die Ausstattung beider Receiver-Systeme verwöhnt den Heimkino-Fan mit einer Fülle von Möglichkeiten zur Realisierung von beeindruckenden dreidimensionalen Klangbildern. Der integrierte Dekoder unterstützt mit Dolby Digital, Dolby ProLogic und DTS (Digital Theater Sound) alle gängigen Mehrkanal-Systeme. Die Abstrahlung von Tönen im hohen und mittleren Frequenzbereich und den Aufbau räumlich differenzierter Sound-Informationen übernehmen fünf Satelliten-Lautsprecher mit Hilfe der verfügbaren Ausgangsleistung von 5 x 40 Watt. Das Bassfundament wird durch einen separaten kraftvollen, aktiven Subwoofer mit einem 16,5 cm Tiefton-Lautsprecher und 65 Watt Ausgangsleistung erzeugt. Die Receiver sind mit ihrem integrierten DVD-Player kompatibel zu DVD, Audio-CD, CD-R/RW, MP3-CD und Video-CD. Der mit neuester 96 kHz/24-Bit Technologie ausgestattete hochwertige Digital-/Analog-Wandler stellt optimale Signalqualität für eine naturgetreue Wiedergabe bereit. Systemstatus und aktuelle Programminformationen können auf einem Dot-

Matrix Display in Klarschrift abgelesen werden. Die Helligkeit des Displays läßt sich stufenlos einstellen. Die Bedienung und Einstellung aller Funktionen wird über die im Lieferumfang enthaltene, vorprogrammierte und lernfähige Fernbedienung vorgenommen. Die grafische Benutzerführung über ein On-Screen-Display auf dem angeschlossenen Bildschirm oder Fernsehgerät sorgt für höchsten Bedienungskomfort. MP3-Liebhaber werden zu schätzen wissen, daß beide DVD-Receiver-Systeme auch zur Wiedergabe selbstgebrannter Musik-CDs mit komprimierten MP3-Soundfiles eingesetzt werden können. Bei der Orientierung in den umfangreichen Datenbeständen einer MP3-CD, der Verwaltung der Musiktitel und der Zusammenstellung von Spiellisten hilft auf komfortable Weise der integrierte MP3-Navigator. Zur leichteren Anpassung an unterschiedliche Einrichtungsstile wird die neue „inspira“-Generation zur Zeit in zwei Grundversionen angeboten.

Die jeweils technisch identischen DVD-Receiver werden mit Lautsprechern in trendigem Silberlook (NS-DV77) oder in einem ansprechenden, hellen Echtholz furnier (NS-DV88) kombiniert. Beide Systeme können wahlweise mit einem zusätzlichen Cassettendeck oder einem MD-Recorder im an-

gepaßten SlimLine-Design ergänzt werden.

Technische Daten NS-DV77 und NS-DV88

Die technischen Daten der beiden DVD-Receiver-Systeme sprechen für sich: Ein separates DOT-Matrix Display mit 1,5 Meter Verbindungskabel gehört zum Lieferumfang. Weitere Features sind: Display-Dimmer 5-stufig, Timer mit den Betriebsarten: Record, Wake-up, Sleep, Ein-Tasten-Start (Direct Play/Auto Function), Fernbedienung (vorprogrammiert). Der Verstärker/Decoder verfügt



über eine Ausgangsleistung von 5 x 40 Watt (RMS) Satelliten, Subwoofer-Ausgangsleistung 1 x 65 Watt (RMS), Klangregler (Subwoofer, Bässe, Höhen), integrierten Decoder für Dolby Digital & DTS, Dolby ProLogic und Virtual Surround sowie sieben Advanced Theater Betriebsarten und sieben DSP-Betriebsarten und P. Bass Midnight Mode.

Der Tuner: RDS mit RT / PS / PTY, zwei Wellenbereiche (UKW / MW), Sendersuchlauf, 24 Stationspeicher. Die Center- und Satelliten-Lautsprecher: 5 Stück 8,7 cm Mittel-Hochtöner, Front- und Center-Lautsprecher magnetisch abgeschirmt, zusätzlich ein aktiver Subwoofer mit 16 cm Tieftöner.

Der DVD-Spieler ist kompatibel mit CD, CD-R/RW und Video CD in PAL und NTSC, dem Regionalcode 2 und der Wiedergabe von MP3-Files auf CD-ROM. Twin-Wave Laser Pick-up, 10-Bit/27 MHz Video D/A-Wandler 96 kHz/24-

Bit D/A-Wandler, Condition Memory (15 DVD) und Last Memory (5 DVD). Grafische Benutzerführung mit Setup-Navigator über mehrsprachiges On-Screen-Display (D, GB, F, I, E), MP3-Navigator für CD-ROM, 16:9 Bildformat-Umschaltung, Manuelle Suche/Titelsuche, Direkte Titelauswahl, 3 Wiederholfunktionen (alle, Titel/Kapitel, A-B), Zufallswiedergabe (Random Play), Abspielen mit Überspringen von Titeln (Skip), Programmierte Wiedergabe (30 Titel/Kapitel), DVD Kindersicherung.

Umfangreiche und flexible Anschlußmöglichkeiten

Der umfassenden Funktionsvielfalt entsprechen die umfangreichen Anschlußmöglichkeiten auf der



Rückseite der DVD-Receiver: 3 Audio-Eingänge, 2 Digital-Eingänge (1x optisch und 1x koaxial), 1 Digital-Ausgang (optisch), Monitor-Ausgang (Composite & Hoside), 5 x Satellite-Lautsprecher, Subwoofer-Out und Kopfhörerausgang.

Abmessungen und Preise

Die Abmessungen der verschiedenen Komponenten der „inspira“ DVD-Receiver-Systeme sind, (B x H x T): DVD Receiver: 220 x 65 x 310 mm, Subwoofer: 190 x 420 x 421 mm, Satelliten: 110 x 154 x 78 mm, Center: 210 x 110 x 78 mm. Preise: NS-DV77 mit Lautsprechern im Silberlook – UVP: 1.180,- Euro, NS-DV88 mit Lautsprechern in Eichenholz furnier – UVP: 1.230,- Euro.

CD-Receiver-System NS-11

Mit seinen beiden magnetisch abgeschirmten Satelliten-Lautsprechern im Slim Line Design und dem separaten Subwoofer bietet das CD-Receiver-System NS-11 seinem Benutzer weitgehende Freiheiten

bei der Aufstellung der einzelnen Komponenten. Die Satelliten-Lautsprecher lassen sich auf Ständern und Regalen positionieren oder auch an der Wand aufhängen. Alle drei Endstufen sind zentral untergebracht und steuern die Satelliten über 2 x 30 Watt und den Subwoofer mit 50 Watt Ausgangsleistung an.

Ein eisblaues, separates DOT-Matrix-Display betont die Ästhetik der HiFi-Anlage und dient als Kommunikationszentrale. Die persönlichen musikalischen Neigungen berücksichtigt der Programmspeicher für 24 CD-Titel oder für 24 Lieblingssender des integrierten RDS-Empfängers. Die Details der Ausstattung des NS-11 CD-Systems umfassen: separates DOT-Matrix-Display mit Display-Dimmer (5-stufig) und 1,5 Meter Verbindungskabel im Lieferumfang, Timer-Betriebsarten

(Record/Wake-up/Sleep), Ein-Tasten-Start (Direct Play/Auto Function), SR-Terminal für optionalen CD-Recorder PDR-L77, Fernbedienung im Scheckkartenformat, Ausgangsleistung 2 x 30 Watt (RMS) Satelliten, Ausgangsleistung 1 x 50 Watt (RMS) Subwoofer, Klangregler (Subwoofer, Bässe, Höhen, Balance), AUX Input (Digital & Analog). Tuner: RDS mit RT/PS/PTY, 2 Wellenbereiche (UKW/MW), Sendersuchlauf, 24 Stationspeicher. CD-Spieler: Einzel-CD-Spieler mit Schublade, 24 Titel Programmspeicher, diverse Wiederholfunktionen, Zufallswiedergabe (Random Play), optischer Digitalausgang. Lautsprecher: 3D-Lautsprechersystem mit separatem Subwoofer, Satelliten: 87 mm Full-Range Lautsprecher, Subwoofer: 16 cm Tieftöner (Bass-reflex), 5 Meter Verbindungskabel für separaten Verstärker (JC-F10). Das CD-Receiver-System ist wahlweise mit Lautsprechern im Silberlook als NS-11-S, oder mit Lautsprechern in Eichenholz furnier, NS-11-Q, lieferbar. Der UVP beträgt 610,- Euro.

evo

Neues von Premiere World

Personelle Veränderungen

Siegfried Römer, bislang Geschäftsführer Vertrieb und Marketing des Telekommunikationsanbieters o.tel.o GmbH, ist seit Anfang Dezember neuer Geschäftsleiter Neukunden von Premiere World. Er folgt in dieser Funktion auf Thomas Mischek, der im März letzten Jahres zusätzlich zur Geschäftsführung Premiere World Österreich mit der Neuausrichtung des Geschäftsbereiches Vertrieb betraut worden war.

Neuer Technischer Geschäftsführer bei Premiere World ist Dr. Helmut Stein. In dieser neuen Position zeichnet Stein für die technologische Weiterentwicklung der digitalen Plattform und künftiger multimedialer Zusatzdienste verantwortlich.

Stein war zuvor Technical Officer bei Nokia Home Communications.

Keine Chance für Schwarzseher

Premiere World hat Ende November wieder seinen Verschlüsselungscode gewechselt. Damit blieb der Bildschirm für die Zuschauer schwarz, die Premiere World mit einer manipulierten SmartCard empfangen. Die SmartCard ist der Schlüssel zum TV-Angebot des Münchener Senders. Sie trägt den Code für die Entschlüsselung der digitalen Programme. Der neue Schlüssel wurde mit dem normalen Sendersignal über Satellit und Kabel direkt in die Haushalte übertragen und auf die regulären SmartCards überspielt. Schlüsselwechsel werden bei Premiere World in unregelmäßigen Abständen durchgeführt. Sie sind eine technische Maßnahme gegen

Digitalpiraterie. Der Abonnent, der für das Programmangebot regulär zahlt, bekommt vom Schlüsselwechsel nichts mit. Der Schwarzseher, der die SmartCard selber manipuliert oder von einem Dealer gekauft hat, sieht danach nichts mehr, da seine Smart Card den neuen Schlüssel nicht enthält und die Bildsignale nicht decodieren kann.

Hauptsponsor auf der Berlinale 2002

Mit einem umfangreichen Programmangebot wird Premiere World die 52. Internationalen Filmfestspiele in Berlin begleiten. Im Zentrum der täglichen Berichterstattung steht die unverschlüsselt zur Primetime ausgestrahlte Sendung „Premiere World Berlinale 2002“. Durch die Sendung führt Premiere World Moderatorin Nova Meierhenrich. Erstmals in der Ge-

schichte der Berlinale werden die Eröffnungs- und Abschlußveranstaltungen mit der Verleihung des Berlinale-Bären und des „Premiere First Movie Awards“ live und unverschlüsselt übertragen. Zudem werden während der zwölf Festivaltage auf mehreren Kanälen Sondersendungen zur Berlinale gezeigt. Ein umfassender Online-Auftritt unter www.premiere-world.de begleitet das gesamte Programm.

Digitalreceiver d-box mit neuer Betriebssoftware

Premiere World hat den Regelbetrieb für interaktive Applikationen gestartet. Nach einer mehrwöchigen Testphase etabliert der Sender damit unter der Dachmarke Premiere World Interactive Schritt für Schritt Zusatzdienste

zum Programm. Den Anfang machte ein neuer elektronischer Programmführer, Premiere EPG, der ab sofort eine detaillierte Programmvorschau und Hintergrundinformationen zu den Sendungen liefert. Ende November folgte dann für alle Fußballfans Premiere Sport Interactive. Während der Live-Spiele der Fußball-Bundesliga können ausführliche Statistiken und Hintergründe sowie Videos mit den bisherigen Spielhighlights abgerufen werden. „Premiere EPG und Premiere Sport Interactive sind Teil eines stufenweisen Prozesses, in dessen Verlauf wir weitere interaktive Applikationen etablieren werden“, so Produktgeschäftsführer Hans Seeger. Möglich wurden die interaktiven Dienste durch eine neue Betriebssoftware für die d-box, die auch die übrigen Leistungswerte des Digitalreceivers verbessern soll.

POS Aktuell

Neuer General Manager bei TDK

Seit dem 15. Oktober ist Minoru Nosaka neuer Geschäftsführer bei TDK Deutschland. Nosaka ist seit 1984 bei TDK und war vor seiner



neuen Aufgabe in verschiedenen Positionen des Verkaufs- und Marketingbereiches tätig. Hierbei war er unter anderem in England für die Verkaufsplanung verantwortlich und in Luxemburg für Strategie und Verkauf.

Ingram Macrotron Vertriebspartner von Fujitsu Siemens Computers

Fujitsu Siemens Computers und die Ingram Macrotron Distribution

GmbH haben die Vertragsunterzeichnung zu ihrer Zusammenarbeit bekannt gegeben. Der Fokus liegt hierbei auf Lifebooks, Primergy-Servern und dem gesamten Scenic PC Programm von Fujitsu Siemens. Beide Partner erwarten von dieser Zusammenarbeit eine erhebliche Ausweitung ihres Geschäfts.

Loewe mit gesteigertem Umsatz und Ergebnis

Die Loewe AG, Kronach, hat im dritten Quartal 2001 den Umsatz um sechs Prozent auf 94,4 Mio. Euro und das Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT) um 25 Prozent auf 6,6 Mio. Euro steigern können. Insgesamt ergibt sich damit für die ersten drei Quartale 2001 (1.1 bis 30.9.2001) eine Steigerung des Umsatzes um acht Prozent auf (265,5 Mio. Euro) und beim EBIT um 19 Prozent auf 19,1 Mio. Euro.

Panasonic spendet 16.000 DM für krebskranke Kinder

Eine Spende in Höhe von 16.000 DM hat Ralf Pollak, Leiter der Panasonic Deutschland GmbH Niederlassung in Berlin, Ellen von Hartz-Geitel, der Vorsitzenden des Vereins zur Förderung der Tagesklinik für krebskranke Kinder e.V., überreicht. Während der IFA 2001 in Berlin hatte das Unternehmen seine Kataloge zum Preis von zwei

DM verkauft und konnte den Erlös jetzt unter anderem für die Ausstattung der José Carreras Tagesklinik auf dem Gelände der Charité-Virchow-Klinik zur Verfügung stel-



len. Die Spendenaktion zur IFA steht bei Panasonic in einer langen Tradition und geht auf den Firmengründer Konosuke Matsushita zurück, der das Engagement zum Wohle der Gesellschaft in der Unternehmensphilosophie verankerte.

Neuer CEO bei Fujitsu Siemens Computers

Dr. Adrian von Hammerstein ist neuer Präsident und CEO von Fujitsu Siemens Computers. Er hat seine neue Aufgabe unmittelbar nach dem Wechsel von Paul Stodden zu Siemens am 1. Dezember 2001 angetreten. Hammerstein war zuvor CFO von Fujitsu Siemens Computers und hat zusammen mit Paul Stodden die strategische Neuausrichtung des Unternehmens vorangetrieben. Paul Stodden, der jetzt im Siemens-Konzern die Leitung von Siemens Business Services über-

nommen hat, ist weiterhin mit Fujitsu Siemens Computers verbunden. Im Zusammenhang mit seinem Wechsel zum Shareholder Siemens ist er im Board von Fujitsu Siemens Computers vertreten. Ebenfalls zum 1. Dezember 2001



tauschten Rudi Lamprecht, zuvor Vorsitzender des Boards, und Tetso Urano, zuvor stellvertretender Vorsitzender des Boards, turnusgemäß ihre Funktionen in diesem Gremium.

Neuer Geschäftsführer der NEC-Mitsubishi Electronics GmbH

Ernst Holzmann, bisher General Manager Business Development im Europa-Headquarter von NEC-Mitsubishi Electronics Display, ist zum neuen Geschäftsführer der NEC-Mitsubishi Electronic-Deutschland GmbH ernannt worden. Seit dem Start des Monitor Joint-ventures in Europa im Ju-

li 2000 war Holzmann als General Manager Business Development in der Europa GmbH des Unter-



nehmens für die Bereiche Corporate Marketing, Business Strategy und Product Marketing verantwortlich. Vor seinem Wechsel zu NEC und NEC-Mitsubishi war Ernst Holzmann viele Jahre bei der Siemens Nixdorf AG in verschiedenen Positionen beschäftigt, zuletzt weltweit als Vice President und Member of the Board für die Bereiche Corporate Marketing und Business Strategy der Personal Computer Division.

Neuer Geschäftsführer bei Yahoo! Deutschland

Franz Dillitzer ist zum neuen Geschäftsführer von Yahoo! Deutschland ernannt worden. Dillitzer war zuletzt Vorstandsvorsitzender der Conrad.Com AG, dem E-Commerce Tochterunternehmen der Conrad Electronic Gruppe.

Das X01 genannte Event stand ganz im Zeichen von Xbox und enthüllte genauere Details zum Verkaufsstart der Xbox. Hoch oben auf den atemberaubenden Felsklippen von Théole-Sur-Mer mit Blick auf die Côte d'Azur, in einer stimulierenden und mondänen Villa Maison Bulles, erdacht und gestaltet von Pierre Cardin, feierte die Xbox ihre europäische Premiere.



Xbox feiert ihre europäische Premiere



bei unseren Einzelhandelspartnern und unserer internen Spiele-Abteilung führen“, erklärte Sandy Duncan, Vice President Xbox Europa, Mittlerer Osten und Afrika. In den ersten drei Verkaufsmonaten bis Ende Juni 2002 ist geplant, 1,5 Millionen Xbox Systeme in Europa auszuliefern. Darin eingeschlossen sind wöchentliche Nachlieferungen aus der ungarischen Xbox Fertigungsanlage. „Durch unsere ungarische Xbox Fertigungsanlage können wir sicherstellen, daß die große europäische Nachfrage nach Xbox Systemen ohne Lieferengpässe gedeckt werden kann. Wöchentliche Nachlieferungen, die mit der

Während grüne Lichtstrahlen über den nächtlichen Himmel wanderten und Trockeneis-Nebel die Menge einhüllte, wurden der europäische Verkaufspreis, die Verfügbarkeit und die Stückzahl der auszuliefernden Xbox Systeme bekanntgegeben – damit wurde den monatelangen Spekulationen ein Ende gesetzt.

Die Xbox wird ab dem 14. März 2002 zu einem empfohlenen Preis von 479 Euro in 16 europäischen Ländern erhältlich sein. Die Mehrzahl der Xbox Spiele wird zur Markteinführung für empfohlene 69 Euro angeboten. „Für einen Preis von 479 Euro bietet Xbox den Spielern einen fantastischen Gegenwert. Xbox ist ganz klar leistungsfähiger als jede andere Spielkonsole, die jetzt oder in naher Zukunft auf dem Markt sein wird. Sie enthält mit der eingebauten Festplatte oder dem Breitband-Adapter Komponenten, die für andere Konsolen nur als kostspielige Zusatzgeräte verfügbar sind. Diese außerordentlichen, von Haus aus eingebauten Extras werden dazu beitragen, daß die Zahl der installierten Xbox-Systeme schneller ansteigen wird. Das wird zu größeren Verkaufszahlen der Spiele von Partner-Publishern,

Peter Molyneux, Lionhead Studios, präsentierte BC, sein zweites exklusives Spiel für Xbox.



Die Games werden über Erfolg oder Mißerfolg der Xbox entscheiden. Ein Games-Workshop bot Gelegenheit, die ersten vorgestellten Spiele (40 Titel) zu testen.



Hans Stettmeier, Direktor Home and Retail Microsoft Deutschland: „Durch unsere ungarische Xbox Fertigungsanlage können wir sicherstellen, daß die große europäische Nachfrage nach Xbox Systemen ohne Lieferengpässe gedeckt werden kann.“

Xbox Fertigungsanlage aus einer lokalen Quelle kommen, sind ein großes Plus für alle Partner. Der



Einzelhandel umgeht so zwischenzeitliche Versorgungsengpässe, Spielhersteller können auf eine größere installierte Basis vom ersten Tag an bauen, und Spieler müssen nicht lange darauf warten, ihre Xbox zu kaufen, um mit dem Spielen beginnen zu können“ so Hans Stettmeier, Direktor Home and Retail Microsoft Deutschland.

Aber was zählt, sind die Spiele. Die Games werden über Erfolg oder Mißerfolg der Xbox entscheiden. Die vorgestellten Spiele zeigen bereits den hohen Grad an Unterstützung, den Xbox von Partner-Publishern erfährt und das herausragende Line-up der Micro-

soft-Entwicklungsstudios. Insgesamt gab es 40 spielbare Titel auf dem X01-Event zu sehen, viele weitere wurden erstmals namentlich erwähnt oder in Ausschnitten auf Video gezeigt, und es waren einige vielversprechende Games dabei.

Peter Molyneux, Lionhead Studios, präsentierte BC, sein zweites exklusives Spiel für Xbox – ein aufregender Titel, der vom Lionhead Satellite Studio Intrepid Games entwickelt wird. Zusätzlich führte Molyneux sein bisher sorgsam gehütetes Xbox Rollenspiel Project Ego vor, in dem der Spieler seinen Helden von der Kindheit bis zum Tod steuert. Dabei wird die Haut des Helden im Laufe der Zeit von der Sonne gebräunt – Grafik und Spielelemente, die die Fähigkeiten von Xbox voll ausschöpfen. Beide Titel erscheinen unter dem Label von Microsoft Games. Microsoft kündigte weitere Titel seiner Entwicklungsstudios an, darunter Brute Force, ein futuristischer Taktik-Shooter mit fantastischer Grafik um eine Gruppe von Helden, die aus der Außenansicht gesteuert wird, und Rallysport Challenge, ein einzigartiges Rallye-Rennspiel mit vier unterschiedlichen Wettkampf-Modi. In den USA sorgt die Xbox bereits

für volle Kassen. Tausende von Spielern warteten in langen Schlangen in allen Staaten der USA, um am Donnerstag, dem 15. November, zu den ersten Xbox Besitzern zu gehören – und die damit dafür sorgten, daß das Videospiel-System schon nach einem Tag nahezu ausverkauft war. Erste Analysen zeigen, daß auch Spiele und Zubehör sehr gefragt sind. Die meisten Käufer verlassen die Geschäfte nicht nur mit einem Xbox System, sondern auch mit mehr als drei Spielen und weiterem Zubehör.

Der Xbox Verkaufsstart setzte bei vielen Einzelhändlern in den USA neue Verkaufsrekorde, bezogen auf einen einzelnen Tag. Peter Riothmayr, Vizepräsident Merchandising bei Electronics Boutique: „Es war unglaublich. Wir hatten am 15. November den ertragreichsten Verkaufstag der Firmengeschichte. Dies war ein Rekord, der nicht zu schlagen ist. Das Software- und Zubehörangebot zum ersten Verkaufstag ist überwältigend. Der Nachschub an Produkten fließt kontinuierlich, und die Käufer sind zufrieden.“

Microsofts Nachschub-Strategie sorgt dafür, daß über die Weihnachtsfeiertage hinaus mehr als



Sandy Duncan, Vice President Xbox Europa, Mittlerer Osten und Afrika: „Für einen Preis von 479 Euro bietet Xbox den Spielern einen fantastischen Gegenwert.“

100.000 Xbox Systeme pro Woche an den Einzelhandel ausgeliefert werden. Momentan übertrifft Microsoft das selbst gesteckte Ziel bei weitem, denn das Thanksgiving-Wochenende hat noch einmal alle Erwartungen übertroffen. Bis zum Ende der Weihnachtszeit wird Microsoft zwischen einer und anderthalb Millionen Xbox Systeme in Nordamerika ausgeliefert haben. Lanz

Preisübersicht Xbox, Spiele und Zubehör

Unverbindliche Preisempfehlung:	
Xbox Videospiele-System (inklusive einem Controller und AV-Anschlußkabel mit SCART-Adapter):	Euro 479,00
Xbox Spiele:	Euro 69,00
Controller:	Euro 39,99
DVD-Playback-Kit mit Fernbedienung:	Euro 49,99
Memory Unit (8 Mbyte):	Euro 49,99
Standard-AV-Kabel mit SCART-Adapter:	Euro 24,99
RGB-SCART-Kabel mit optischem Ausgang für Dolby-5.1-Anlagen:	Euro 29,99
Antennen-Adapter:	Euro 24,99

OSRAM — Auf stabilem Kurs

Nach der vorjährigen Osram Pressekonferenz haben wir den Vorstandsvorsitzenden Dr. Wolf-Dieter Bopst mit den Worten zitiert: „Osram hat sich vom klassischen Glühbirnenhersteller zum erfolgreichen High-Tech-Unternehmen gewandelt“. Viele Unternehmen müssen heute große Konzessionen an den technischen Wandel unserer Zeit machen, was besonders schwierig wird, wenn die Konjunktur stark nachläßt. Um so erfreulicher war es, am 29. November auf der Pressekonferenz in München zu hören, daß Osram ohne Amerika einen Rekord hingelegt hat und damit eine neue Bestmarke setzte – und das, obwohl das Amerikageschäft 53 Prozent des Gesamtumsatzes ausmacht und weit hinter den Erwartungen im letzten Geschäftsjahr zurückgeblieben ist.



Dr. Jörg Schaefer, Osram Geschäftsführer, zeigt ein Mobiltelefon, in das zur Demonstration ein OLED-Display eingebaut wurde. Es zeigt, wie organische Leuchtdioden die Helligkeit und die Lesbarkeit herkömmlicher Displays übertreffen. Sie bleiben auch bei direkter Sonneneinstrahlung klar erkennbar.

Dr. Bopst war in diesem Jahr aus privaten Gründen verhindert, selbst seinen Vortrag vor den internationalen Journalisten zu halten. Diese Aufgabe hatte sein Kollege Dr. Jörg Schaefer, der im Vorstand für den Bereich Technik verantwortlich zeichnet, übernommen; er konnte vermelden, daß das Betriebsergebnis vor Zinsen, Ertragssteuern und Goodwill-Abschreibungen, EBITA, mit einem Plus von 19 Prozent von 388 auf 462 Mio. Euro gestiegen ist. Was eine Steigerung der Umsatzrendite von 9,0 Prozent auf 10,2 Prozent bedeutet.

Im Vorjahr hatte Dr. Bopst die Prognose gegeben, die Rendite in einen zweistelligen Bereich zu bringen. Obwohl in den letzten Jahren der Umsatz von Osram permanent gestiegen ist, hat sich der Umsatzanteil für den Bereich Foto-Optik auf vier Prozent halten können.

Osram will seine führende Weltmarktposition weiterhin durch neue Technologien ausbauen. Eine Vorreiterrolle soll der Bereich E-Business einnehmen:

„Im Geschäftsjahr 2001 haben wir rund ein Drittel unseres Umsatzes über elektronische Medien (Electronic Data Interchange und Internet) getätigt. Wir konzentrieren uns vor allen auf das Business-to-Business-Geschäft (B2B), in dem die Osram Sylvania am weitesten fortgeschritten ist: Die Extranet-Site mySYLVANIA.com ist schnell gewachsen und stand im September bereits über 6.000 registrierten Nutzern zur Verfügung.“

Gute Chancen werden noch im „Systemgeschäft“ gesehen, wozu elektronisch betriebene, 16 Millimeter dünne Leuchtstofflampen für die Beleuchtung von Bürogebäuden gehören, deren Stromverbrauch um 40 Prozent reduziert werden konnte. „Auf der anderen

Seite hat die Elektronik eine große Bedeutung bis 50 Prozent.“

LED – Kleine Leuchtdioden haben eine große Zukunft!

Es war Dr. Jörg Schaefer, Geschäftsführer des Bereichs Technik der Osram GmbH, mit der Leiterin Public Relation, Juliane Braun, ein besonderes Vergnügen, Vorteile der LED herauszustellen: geringe Abmessungen, niedriger Energieverbrauch, hohe Stoßfestigkeit und eine extrem lange Lebensdauer, bis zu 100.000 Stunden. Dies wird schon längst in der Automobilbranche geschätzt, weshalb dort rund 60 Prozent der Osram LEDs eingesetzt werden. „Einbauen und vergessen“ lautet die Devise, weil die Lichtquelle länger lebt als das Fahrzeug.

Die Forscher und Entwickler von Osram arbeiten auch an einem anderen Produkt, das mehr Sicherheit in den Straßenverkehr bringen soll: „Ein Diodenlaser beleuchtet die Straße mit unsichtbarem Infrarotlicht, das reflektiert und von einer Kamera im Auto detektiert wird. Das Bild des Nachtsichtgerätes wird dann mit einem Headup-Display – einem Mini-Projektor, der mit LED arbeitet – auf die Windschutzscheibe projiziert. So werden die Sichtweite und auch der Kontrast, insbesondere bei Nebel, erhöht. Menschen mit dunkler Kleidung und Tiere am Straßenrand werden besser sichtbar.“

Bis aber LED-Dioden bei der allgemeinen Raumbelichtung richtig eingesetzt werden können, wird es noch einige Zeit dauern. Das Osram-Fazit zu diesem Bereich ist: „Die leuchtenden Chips sind ernstzunehmende Konkurrenz für klassische Lampen – obwohl wir nicht damit rechnen, daß sie diese ein-



Auf der Pressekonferenz: (v. l.) Dr. Thomas Seeberg, Geschäftsführer Finanzen und Personal, Dr. Jörg Schaefer, Geschäftsführer Technik, und Juliane Braun, Leiterin Public Relations.

mal überall ersetzen können. Auf der anderen Seite erschließen sie uns aber auch völlig neue Anwendungsfelder außerhalb unseres klassischen Lichtmarkts, wie die stark wachsende Display-Branche. Aus diesen Gründen haben die Opto-Halbleiter für uns eine große strategische Bedeutung.“

Dr. Schaefer stellte zum Schluß für seinen Kollegen Dr. Bopst noch die rhetorische Frage: „Nach diesem

Blick in die Zukunft des Lichts werden Sie sich fragen: Wie sieht Ihre zukünftige Prognose für das laufende Geschäftsjahr aus? Dann muß ich darauf erst einmal antworten, daß in diesen Tagen das einzige Sichere die Unsicherheit ist...“.

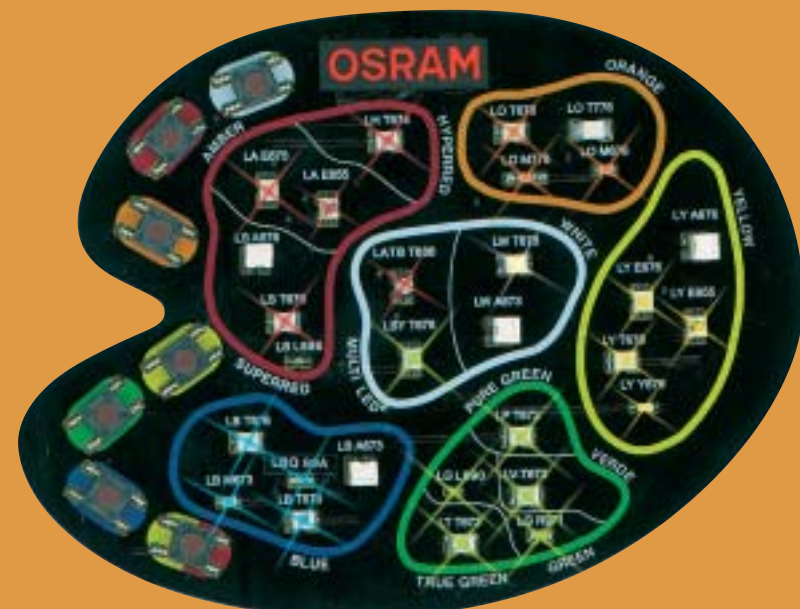
Trotz aller aktuellen Schwierigkeiten will Osram auf jeden Fall am mittelfristigen Ziel festhalten: eine Marge von 10–11 Prozent im Jahre 2003!

H. J. B.

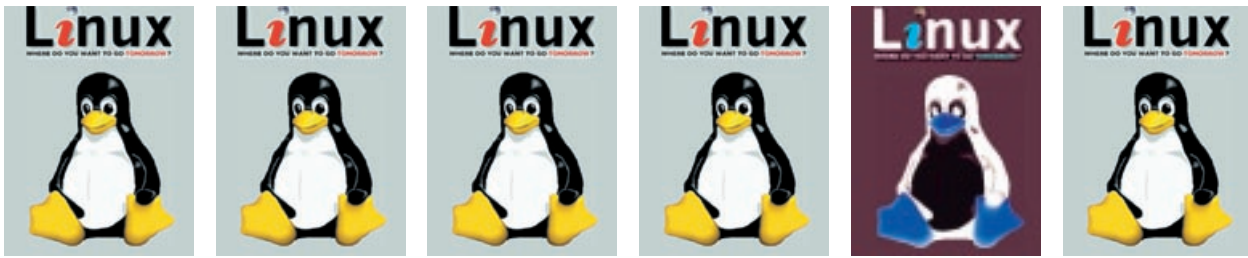


Dr. Thomas Seeberg, Geschäftsführer Finanzen und Personal: „Der Anstieg unserer Mitarbeiter gegenüber dem Vorjahr um 2.630 auf weltweit insgesamt 34.878 ergab sich vor allem durch Neukonsolidierung und das Wachstum der Osram Opto Semiconductors.“

Leuchtdioden in allen Farben



In der Automobilbranche finden rund 60 Prozent der Osram LEDs ihren Einsatz. Sie sind in allen Farben erhältlich: Diese Farbtafel zeigt die Farbvielfalt. Die Vorteile der LEDs sind: geringe Abmessungen, niedriger Energieverbrauch, hohe Stoßfestigkeit und eine extrem lange Lebensdauer von bis zu 100.000 Stunden. Zur Hinterleuchtung von LC-Displays werden LEDs ebenso eingesetzt wie in großen Anzeigetafeln, die ihre hervorragende Bildqualität mit bis zu einer Million farbiger Leuchtdioden erreichen.



Linux: News und Infos

Erste Linux-PDA Sharp Taurus SL 5000 ausgeliefert

Jahrelang wartete die Linux-Gemeinde sehnsüchtig auf einen leistungsfähigen PDA unter dem Betriebssystem Linux. Messeankündigungen unterschiedlicher Hersteller gab es zur Genüge. Serienreife Geräte jedoch lange Zeit nicht. Nach dem Compaq iPaq-Linux hat nun Sharp im Dezember erste Exemplare der Entwicklerversion seines auf der IFA 2001 erstmals vorgestellten Linux-PDA Zaurus SL-5000 ausgeliefert. Laut Sharp wird im März 2002 zu einem Preis von 700,- Euro die serienmäßige deutsche Version des „Personal Mobile Tool SL-5000G“ verfügbar sein. Die Software für den unter Linux laufenden Zaurus SL-5000 wird von der Firma Trolltech geliefert. Nachdem die Entwicklerversion des Zaurus verfügbar ist, hat Trolltech einen Programmierwettbewerb für Zaurus-Applikationen ausgeschrieben.

Das Linux des Zaurus spricht auch mit Windows

Auf dem Taurus SL-500 läuft Lineos EmbedsPlus und die Qtopia-Umgebung des Linux-Spezialisten Trolltech. Neben den Standard-Anwendungen für PDAs hat Trolltech dem Software-Paket für den Taurus auch ein Programm zur Synchronisation des Taurus SL-500G mit Windows-PCs hinzugefügt. „Qtopia“ setzt auf die Cross-Plattform-Klassenbibliothek „Qt“ auf, auf welcher der KDE-Desktop für Linux und Unix basiert. Die umfangreiche mitgelieferte Software enthält eine Personal-Information-Management-Software mit Termin- und Adreßverwaltung, To-Do-Liste, Uhr und Taschenrechner, einen POP3/SMTP-fähigen E-Mail-Client, einen Internet-Browser und einen integrierten MP3-Player. Die mitgelieferte PC-Synchronisations-Software aktualisiert auch Datenbestände in Microsoft Outlook. Weitere Anwendungen, unter anderem einen Video Player, stellt Sharp als kostenlose Downloads im Internet bereit.

Mehrwert durch benutzerfreundliche Tastatur

Eine große Anzahl der potentiellen Interessenten für einen PDA steht der Eingabe von alphanumerischen Zeichen mit einem Stift auf dem Bildschirm ablehnend



gegenüber. Bei diesem Kundenkreis wird die unter einer zurückschiebbaren Frontplatte verborgene QWERTZ-Tastatur Begeisterung für den Sharp Zaurus SL-5000G auslösen. Trotz des geringen zur Verfügung stehenden Platzes läßt sich auf den in der Form eines Kreissegments angeordneten Tasten mit Händen normaler Größe sogar im Mehrfingersystem schreiben. Besonders die Möglichkeiten, die der integrierte E-Mail-Client bietet, können erst auf diese Weise voll erschlossen und effektiv genutzt werden. Für eilige, zwischendurch getätigte kleinere Eingaben oder „Just for Fans“ steht parallel auch eine mit Touch Pen betätigte Display-Tastatur zur Verfügung.

Ein Linux-PDA mit hohem Leistungspotential

Sharp hat dem Zaurus SL-5000G eine technische Ausstattung mitgegeben, die die Voraussetzungen für schnelles und effizientes Arbeiten garantiert. Für die Performance sorgt ein leistungsstarker 206 MHz Intel StrongARM Prozessor zusammen mit 32 MB SDRAM Hauptspeicher. Das offene Betriebssystem Linux OS (Kernel 2.4), kombiniert mit einer schnellen Java-Engine (Personal Java), verfügt „genetisch bedingt“ von Haus aus über hohe Flexibilität. Flexibel zeigt sich der Zaurus mit gleich zwei Steckplätzen für Flash Speicher. SD-Cards (Multimedia-Card) und Compact Flash Cards (CF-Card Typ II) können gleichzeitig genutzt werden. Im Compact Flash Slot kann auch eine Microdrive-Festplatte betrieben werden, was einer Speichererweiterung bis in den Gigabyte-Bereich gleichkommt. Damit steht für speicherhungrige Nutzungsarten, wie MP3-Player und Video-Player oder das optional erhältliche, ansteckbare Videokamera-Modul, ausreichende Speicherkapazität zur Verfügung. Die zum Lieferumfang gehörende Dockingstation mit schneller USB-Schnittstelle, USB-Kabel und zusätzlicher serieller Schnittstelle sichert den unproblematischen Datenaustausch mit einem stationären Desktop-Computer und ermöglicht die Arbeit mit Peripheriegeräten. Auswechselbare Lithium-Ionen-Akkus verleihen dem SL-5000G bei der Arbeit einen langen Atem. Anstatt das Gerät an der Steckdose aufladen zu müssen, kann der Benutzer einfach leere Akkus durch volle ersetzen und weiterarbeiten. Der Bildschirm des

Zaurus besteht aus einem reflektiven 3,5 Zoll Farb-TFT-Touch-Display mit einer Auflösung von 240 x 320 Bildpunkten bei 65.536 darstellbaren Farben. Das reflektierende Display nutzt einfallendes Licht, so daß meist keine Beleuchtung erforderlich ist. Das schont die Batterie-Reserven. Bei Dunkelheit sorgt die zuschaltbare Vordergrundbeleuchtung für ein kontrastreiches Bild.

Mit Kdevelop Linux-Applikationen für PDAs erstellen

Die neue Version der integrierten Linux/Unix Entwicklungsumgebung „KDevelop“ ist in der Lage, auch Applikationen für ARM-Prozessoren zu erstellen. Mit der Cross-Compiler-Funktion lassen sich auf unkomplizierte Weise Programme mit Qt-basierter grafischer Bedienungsfläche für die Linux-PDAs Compaq iPaq und den Sharp Zaurus erstellen. Das komplette neue KDevelop-Programmpaket kommt für Entwickler gerade noch rechtzeitig, um damit an dem von Trolltech ausgeschriebenem Entwicklerwettbewerb für Linux PDAs teilzunehmen. Detaillierte Informationen unter <http://www.kdevelop.org>

Preisverleihung für Open- Source-Programmierer

Die drei jährlichen Hauptpreise der Takeda Foundation in Höhe von je 100 Millionen Yen, etwa 830.000 \$ US, wurden Ende 2001 an den FSK-Gründer Richard Stallmann, den Linux-Erfinder Linus Torvalds und an Ken Sakamura, den Entwickler der TRON-Architektur vergeben. Die Takeda Foundation ist eine gemeinnützige japanische Stiftung, die ihre Aufgabe in der Förderung des technischen Fortschritts zum Wohle der Menschheit sieht.

Linux Kernel 2.4 liegt in der Hand eines 18jährigen

Die Verantwortung für die Weiterentwicklung des Linux-Kernels 2.4 ist dem 18-jährigen Brasilianer Marcelo Tosatti übergeben worden. Alan Cox, der bisher für die Kernel-Entwicklung verantwortlich zeichnete, will sich zukünftig mehr Zeit für seine Aufgaben bei Red Hat nehmen. Marcelo Tosatti ist als Entwickler bei dem brasilianischen Linux-Distributor Conectiva angestellt. Cox und Torvalds sind der Meinung, daß Tosatti der ideale Mann für diese Aufgabe ist. Schließlich waren auch Bill Gates und selbst Torvalds erst 20 Jahre alt, als sie ihre erfolgreichen Entwickler-Karrieren starteten.

Entwicklungsrunde für Linux Kernel 2.5 gestartet

Nachdem die finale Version des Kernels 2.4.0 fertiggestellt und veröffentlicht ist, startete Linus Torvalds die Kernel-Entwicklungsserie 2.5. Zur Zeit ist der Entwicklungsstand von Kernel 2.5.0 noch mit der stabilen Anwender-Version 2.4.15 identisch, wird sich aber bald in eine eigene, neue Richtung entwickeln. Die vorrangigen Ziele und Aufgaben für den Kernel 2.5 sind die Optimierung des IO-Subsystems auf große Massenspeicher und hohen Datendurchsatz, höhere Performance des TCP/IP-Stacks und ein neues Schema für Device-Nummern und Namen.

Amazon mit Linux aus den roten Zahlen?

Einsparungen in Höhe von 17 Millionen \$ US innerhalb eines Quartals führt der Internet Buchversender Amazon hauptsächlich auf den Wechsel zum Betriebssystem Linux zurück, ohne detailliert mitzuteilen, in welchen Geschäftsbereichen und auf welchen Systemen das Unternehmen den Umstieg auf Linux vollzogen hat. Den Anstoß für den Wechsel auf das Betriebssystem Linux soll eine Empfehlung von Hewlett Packard gegeben haben.

Microsoft sieht Linux als Bedrohung seines Kerngeschäfts

Als „Langfristige Bedrohung unseres Kerngeschäfts“ hat Brian Valentine, der Vice President der Windows Abteilung, das Betriebssystem Linux in einer E-Mail an die Sales Marketing & Service Group von Microsoft bezeichnet. In der E-Mail, die durch eine vermutlich gezielte Indiskretion dem englischen Newsdienst „The Register“ zugespielt wurde, fordert Valentine die Microsoft-Mitarbeiter dazu auf, ihre Aufmerksamkeit auf Kunden zu konzentrieren, die eine Migration ihrer teuren, auf proprietären Unix-Versionen laufenden RISC-Server auf die preiswertere Intel-Plattform planen. Denn anlässlich derartiger Migrationen würde zunehmend eine Entscheidung für das Open Source Betriebssystem Linux getroffen, weil es mit dem vorher verwendeten Unix verwandt sei und die Portierung der bereits vorhandenen Software erlaube. Deshalb sollen Außendienst-Mitarbeiter von Microsoft Kunden mit Unix-Ser-

vern mit dem Argument geringerer Kosten zum Umstieg auf PC-Hardware und gleichzeitig zum Wechsel auf Windows-Betriebssysteme bewegen.

Windows Games jetzt auch unter Linux

Der Linux-Distributor Mandrake und die Firma TransGaming Technologies beabsichtigen, bei der Portierung von unter Windows laufenden Computerspielen auf das freie Betriebssystem Linux in Zukunft eng zusammenzuarbeiten. TransGaming Technologies übernimmt die Portierung von Chartiteln auf Linux, und Mandrake will die für Linux angepassten Spiele zusammen mit seinen zukünftigen Linux-Distributionen verkaufen. Ende 2001 erschien bereits die „Mandrake Linux Gaming Edition“, der unter anderem auch das erfolgreiche Spiel „The Sims“ beigefügt war. Wie Mandrake mitteilt, können Spieler mit dieser speziellen Linux-Version auch aktiv mit Spielern von „The Sims“ unter Windows interagieren. Die Umsetzung der Windows Games auf Linux ermöglicht eine Software von TransGaming: „Wine X“, die Erweiterungen für „Wine“ enthält und den Start von für Windows geschriebenen Spielen unter Linux ermöglicht, wenn diese auf Microsofts Direct X APIs zurückgreifen. Dem Vernehmen nach sollen auch die Spiele Sacrifice, Amerivan McGee's, Baldurs Gate II und Counter Strike zusammen mit Wine X unter Linux laufen. Der Programmcode für Wine X steht unter <http://www.sourceforge.net/projects/winex> kostenlos zum Download.

Opera Browser Version 6.0 für Linux als Preview

Die norwegischen Entwickler des alternativen Web-Browsers „Opera“ haben jetzt unter der Bezeichnung „Technology Preview 6“ auch eine Beta-Version für Linux auf der Opera Website zum Download bereitgestellt. Die meisten Features sind mit denen der Opera 6.0 Beta für Windows identisch. So gibt es jetzt auch unter Linux den „Hotclick“, mit dem markierte Textpassagen mit einem Click zur Suche an die Google Search-Engine gesandt oder zwecks Erklärung an InfoPlease übermittelt werden können. Opera macht darauf aufmerksam, daß bis zum Erscheinen der endgültigen Version noch weitere Funktionen hinzukommen, aber auch einige wegfallen können. Die Opera Linux Preview 6.0 steht unter <http://www.opera.com/download> bereit. ev

10.000 US-\$ Hauptpreis beim Qtopia Entwickler-Wettbewerb

Qtopia hat einen weltweiten Entwicklerwettbewerb ausgeschrieben. Prämiert werden die besten, für den Linux-PDA Sharp Zaurus SL-5000 geschriebenen Anwendungsprogramme. In fünf Software-Kategorien wird jeweils ein Sieger ermittelt: Games/Spiele, Unterhaltung/Bildung, Business/Productivity, Utilities/Werkzeuge und Kommunikation/Messaging. Ausgeschrieben sind für die Sieger jeder Kategorie ein Sharp Laptop PC-UM10 und für die beste Applikation aus allen Kategorien ein Preisgeld von 10.000 US-\$ sowie ein Sharp Großbild-TV, eine Sharp Home-Stereoanlage und ein Sharp Laptop PC-UM10. Der Wettbewerb geht vom 15. Januar 2002 bis zum 11. Februar 2002. Detaillierte Informationen unter <http://contest.trolltech.com>.

Hier können Sie Ihr Abo

POS-MAIL

bestellen!



Die Fachzeitschrift für den High-Tech-Markt

Digitale Technologien schaffen neue Märkte

Internetfähige Fernsehgeräte, Digital-TV, neue Standards wie DVD, Mini Disk oder MP3 eröffnen neue Unterhaltungswelten.

Digitalkameras setzen sie ins Bild, die Telekommunikation macht sie mobil.

Mit einem Abo wissen Sie jeden Monat über die neuen Consumer Electronics Bescheid.

Der High-Tech-Fachhandel verkauft Innovationen. Ihre Kunden brauchen Beratung über die neuen Technologien. Sie müssen sich auskennen: in Consumer Electronics, Audio und Video, Foto, Computer und Peripherie, Telekommunikation, Infotainment und Dienstleistungen.

Mit PoS-MAIL wissen Sie Bescheid.
Jeden Monat neu.

• aktuell • praxisnah • verständlich
Abonnieren Sie PoS-MAIL jetzt!

Bitte senden an: C.A.T.-Verlag Blömer GmbH, Vertrieb PoS-MAIL
Postfach 1229, D-40832 Ratingen

Oder per Fax: 0 21 02 / 20 27 90

Memo: Ich habe PoS-MAIL am abonniert. Die Zeitschrift kommt jeden Monat pünktlich per Post ins Haus. Die Zustellung ist im Preis enthalten. Innerhalb von 14 Tagen nach Erhalt der ersten Ausgabe kann ich das Abonnement mit einer kurzen Mitteilung an den C.A.T.-Verlag Blömer GmbH, Vertriebsabteilung PoS-MAIL, Postf. 12 29, D-40832 Ratingen, widerrufen.

Coupon

Abonnement • Fax 0 21 02 / 20 27 90

Ja, senden Sie mir ab sofort ein Jahresabonnement der Zeitschrift PoS-MAIL gegen Rechnung zum Preis von 117,35 DM/60,-€ (Ausland 156,47 DM/80,-€). Ich erhalte 12 Ausgaben pro Jahr jeweils monatlich per Post direkt ins Haus. Die Zustellung ist im Preis enthalten. Lieferung und Rechnung an folgende Anschrift:

Name _____

Vorname _____

Straße/Haus-Nr. _____

PLZ/Wohnort _____

Bei Bestellungen aus der Europäischen Union geben Sie bitte unbedingt Ihre UST-ID-Nr. (VAT) an:

Das Abonnement kann ich nach Ablauf eines Jahres kündigen. Es verlängert sich um ein weiteres Jahr, falls ich es nicht 6 Wochen vor Ablauf schriftlich kündige.

Datum _____ Unterschrift _____

Ich kann diese Vereinbarung innerhalb von zwei Wochen widerrufen bei:
C.A.T.-Verlag Blömer GmbH, Vertriebsabteilung PoS-MAIL, Postfach 12 29, D-40832 Ratingen, Telefon (0 21 02) 20 27-0. Die rechtzeitige Absendung des Widerrufs genügt. Mit meiner zweiten Unterschrift bestätige ich, daß ich dies zur Kenntnis genommen habe.

Datum _____ Unterschrift _____

Bitte zutreffende Branche ankreuzen:

- | | |
|--|--|
| Einzelhandel: | <input type="checkbox"/> Telekom-Fachhandel |
| <input type="checkbox"/> Consumer Electronics-Fachhandel | <input type="checkbox"/> Foto-Fachhandel |
| <input type="checkbox"/> PC + Peripherie-Fachhandel | <input type="checkbox"/> Versender |
| <input type="checkbox"/> Kaufhaus | <input type="checkbox"/> E-Commerce |
| <input type="checkbox"/> Großfläche | |
| <input type="checkbox"/> Fachmarkt | |
| Dienstleister: | <input type="checkbox"/> TK-Provider |
| <input type="checkbox"/> Netzbetreiber | <input type="checkbox"/> Foto- und Imaging Service |
| <input type="checkbox"/> Distributor | |
| Lieferanten: | <input type="checkbox"/> Distributor/Großhandel |
| <input type="checkbox"/> Hersteller | |
| <input type="checkbox"/> Kooperationen | |
| <input type="checkbox"/> sonstige (Schulen, Verbände etc.) | |



...die neuen Verkaufshits!

- **Autobahn-Raser goes USA**
- **GTA 3**
- **Etherlords fishtank**
- **Monopoly Tycoon**
- **Silent Hill 2**
- **Wer wird Millionär • 2. Edition**
- **Wer wird Millionär Junior**

Wer wird Millionär

2. Edition • Eidos



Mit „Wer wird Millionär, 2. Edition“ veröffentlicht EIDOS Interactive endlich den legitimen und lang erwarteten Nachfolger des erfolgreichen Quiz-Games „Wer wird Millionär.“ Über 750.000 Quiz-Begeisterte holten sich bereits den ersten Teil der 1:1 Umsetzung der wohl beliebtesten deutschen Quiz-Show auf den PC und die PlayStation.

Die zweite Edition wurde nun vollkommen überarbeitet und bietet den Fans nicht nur über 1000 neue und exklusive Fragen, sondern auch viele neue Features. Dazu gehören unter anderem ein neues Design des TV-Studios, ein Beifall spendendes Publikum und Fragen, die – inklusive der vorgegebenen Antworten – von der deutschen Synchronstimme des sympathischen Oscar-Gewinners Tom Hanks vorgelesen werden. Die PlayStation-2-Version wird sogar einen vollanimierten Moderator bieten können, der sämtliche Fragen vorträgt und mit eigener Mimik und Gestik kommentiert. In allen Versionen wird das Speichern von Spielständen möglich sein. Ungeduldige können ab sofort die Videosequenzen überspringen – um noch schneller zur Millionenfrage zu gelangen. „Wer wird Millionär, 2. Edition“ von EIDOS ist die 1:1 Umsetzung der RTL Mega-Quizshow mit Günther Jauch, deren Auftakt am 14. September 2001 erneut mit Rekordeinschaltquoten begann. „Wer wird Millionär, 2. Edition“ beinhaltet sämtliche Komponenten der bekannten Quiz-Show, wie zum Beispiel den Publikums-, den Telefon- und den 50:50-Joker. Der Computer übernimmt dabei die Rolle des Publikums bzw. des angerufenen Freundes und sorgt so für ein realistisches Quizerlebnis zu Hause – begleitet von zahlreichen Videoeinspielungen und Kamerafahrten. Bis zu vier Kandidaten können an dem Spiel um die virtuelle Million teilnehmen und gegeneinander antreten. Im umfangreichen Fragenkatalog befinden sich ausschließlich noch nicht im TV-Quiz gestellte Fragen. Original Musik- und Soundeffekte begleiten das Spiel.



„Wer wird Millionär, 2. Edition“ ist das ideale Spiel für lange Winterabende und für alle, die schon immer einmal erleben wollten, wie es ist, wenn einem die berühmte Millionenfrage gestellt wird.

Unverbindliche Preisempfehlung:
 PC = 69,95 DM • PlayStation = 69,95 DM • PlayStation 2 = 119,95 DM



Wer wird Millionär Junior Eidos

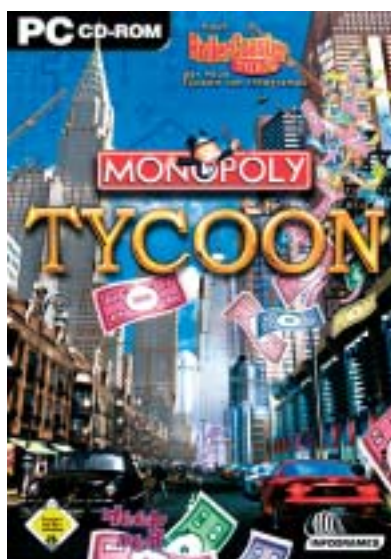
„Wer wird Millionär Junior“ ist die auf Kids und Jugendliche zugeschnittene 1:1-Umsetzung der beliebten RTL-Fernsehsow. Bis zu vier Rätefüchse können an dem Quiz teilnehmen und im Team - aber auch gegeneinander – antreten. Im umfangreichen Fragenkatalog befinden sich ausschließlich noch nicht im TV-Quiz gestellte Fragen. Alle Fragen umfassen Hobbys und Wissensgebiete von Kids und Jugendlichen. Dazu gehören zum Beispiel die Bereiche Pop/Rockmusik, Video-/Computerspiele, aber auch Schulfächer wie Geschichte und Erdkunde.

Original Musik- und Soundeffekte begleiten das Spiel und sorgen so für ein realitätsnahes Erlebnis vor dem heimischen Bildschirm. Dabei begleitet die sympathische Stimme des deutschen Synchronsprechers von Tom Hanks die jungen Quiz-Kandidaten durch das gesamte Spiel.

„Wer wird Millionär Junior“ ist endlich ein Computerspiel, das Eltern bedenkenlos ihren Kindern geben können.



Im Vordergrund steht bei diesem Spiel der Spaß am Quizzen – der Lerneffekt kommt von allein. Unverbindliche Preisempfehlung: DM 69,95 (PC- und PlayStation-Version)



Gier ist gut – zumindest, wenn man „Monopoly Tycoon“ spielt. Schließlich können die Spieler in diesem PC-Spiel nur mit einem gehörigen Maß davon erfolgreich sein. „Monopoly Tycoon“ ist ein Mix aus dem klassischen Brettspiel und einer realistischen Wirtschaftssimulation. Wie beim traditionellen Monopoly-Brettspiel ist es das Ziel jeden Spielers, zum größten Immobilienmagnat der Stadt zu werden und die Mitspieler in den Bankrott zu treiben. Doch am PC wird die Stadt lebendig: Zunächst befindet sich der Spieler in den frühen 30er Jahren, feilscht später verbittert um eine Straße in den wilden Sechzigern, um dann in der Gegenwart anzukommen. Die in 70 Jahren ständig wechselnde In-



MONOPOLY TYCOON

infogrames

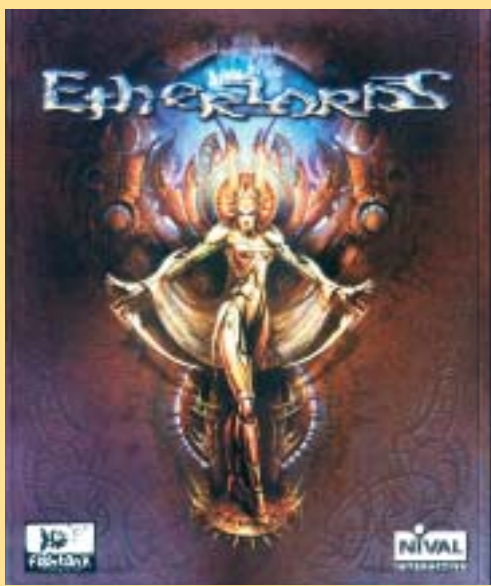
Infrastruktur erfordert ein hohes Maß an strategischem Denken und Handeln. Das Stadtbild ändert sich kontinuierlich und paßt sich der jeweiligen Zeit an. Die Gebäude können in unterschiedlichen Höhen, bis zu 30 verschiedenen Outfits und drei verschiedenen Preisstrukturen (billig, normal, teuer) erstellt oder umgebaut werden. Sie reichen von kleinen Bäckereien bis hin zum Multiplex-Kino oder einer Einkaufspassage.

„Monopoly Tycoon“ beeindruckt durch die sehr detaillierte 3D-Grafik, mit der die Spieler einen echten Eindruck von einer komplett in 3D-animierten, lebendigen Stadt haben. Sie können die Häuser und Bewohner aus nächster Nähe beobachten, indem sie die Zoom-Funktionen nutzen. Unterschiedliche Ansichten gewährleisten einen guten Überblick über das Spielgeschehen und erleichtern die Navigation. Das Spiel ist komplett in Echtzeit, und der realistische Tag- und Nachtwechsel haucht der Stadt noch mehr Leben ein. Die Spieler ersteigern auf städtischen Auktionen Straßenblocks, die sie immer weiter aufbauen. Wann die

Auktionen stattfinden, erfahren die Spieler in der Tageszeitung oder per E-Mail. Um die Blocks erfolgreich zu entwickeln, ist es notwendig, auf die Bedürfnisse der Bürger von Monopoly City einzugehen. Werden in dem Block beispielsweise Läden, Restaurants, Wohnungen oder Büroräume benötigt? Und wie können diese dann vermarktet werden? Schließlich wird nur der reich, der nicht auf seinem Angebot sitzen bleibt, und wer nicht auf schwankende Marktsituationen vorbereitet ist, verliert schnell sein Vermögen. Glücklicherweise erleichtern Meinungsumfragen die Entscheidung.

Zehn Charaktere, jeder mit seinen eigenen Spielstil und Schwierigkeitsgrad, stehen zur Auswahl. „Monopoly Tycoon“ kann man im Einzel- und im Mehrspielermodus spielen oder mit bis zu fünf realen oder AI-Gegnern im LAN. Letzteres macht besonders viel Spaß, schließlich ärgert sich niemand so schön wie ein menschlicher Mitspieler. Aber egal wie – „Monopoly Tycoon“ ist verdammt spannend und macht viel Spaß! USK: Ohne Altersbeschränkung; Systemvoraussetzungen: Windows 95/98, Pentium 200 MMX, 32 MB RAM, 8-fach CD ROM, Direct 3D compatible SVGA Card. Unverbindliche Preisempfehlung: 79,95 DM





Etherlords fishtank

eine optimale Kampfstrategie entwickelt wird und man das richtige Arsenal an Kampfzauber anlegt.

kampfsystem, das auf Elementen von Trading Card Games basiert, sorgt zusammen mit strategischem Ressourcen-Management für eine atemberaubende Gameplay-Erfahrung. „Etherlords“ bietet eine lebendige Welt, die vollständig in 3D gehalten ist und einen in diesem Genre bisher nicht da gewesenen Detailreichtum aufweisen kann. Das umfangreiche Magiesystem mit mehr als 300 Zaubersprüchen erlaubt es dem Spieler, zahllose taktische Variationen zu entwickeln. Die große Anzahl an Grafikeffekten und die flüssigen Animationen machen sowohl Kampf als auch Abenteuer zu einem optischen Genuß. Das einzigartige Kampfsystem ist so angelegt, daß auch dynamische Kämpfe im Multiplayer-Modus möglich sind.

Einer der Kernpunkte des Spiels ist der Kampf einzelner Helden gegeneinander. Dabei können beide Helden Zaubersprüche wie Beschwörungen oder Kampfzauber verwenden und ihre Monster-Armeen in die Schlacht schicken. Der Erfolg hängt davon ab, daß

Das Ziel des Ressourcen-Managements ist es, eine effektive Sammlung von Kampfzaubern anzulegen, die dem Kampfstil des Helden entsprechen. Dazu müssen neue Gebiete mit strategisch wichtigen Gebäuden eingenommen werden, die Zauber und die dafür erforderlichen Bestandteile produzieren. Außerdem müssen Ressourcen gesammelt und entsprechend der Strategie Zauber für die Helden gekauft werden. Die Gebäude können mit den gewonnenen Ressourcen jederzeit ausgebaut werden.

Das extensive Diplomatiesystem verleiht dem Spiel sowohl im Einzelspieler- als auch im Multiplayer-Modus eine zusätzliche Tiefe. So kann man mit anderen Spielern oder Gruppierungen Allianzen eingehen oder Tauschgeschäfte machen, bei denen über Ausrüstung, Ressourcen, Artefakten und sogar Aktionen eines Spielers verhandelt werden kann.

Der Multiplayer-Modus bietet sowohl einen Deathmatch- als auch einen Coop-Modus und

unterstützt ein Internet-Ranglistensystem mit umfangreichem Schutz vor Cheatern.

Alle Elemente der Spielwelt, inklusive der 120 Monster, die von Zauberern beschworen werden können, NPCs, Landschaften, Gebäude und Artefakte bestehen aus unglaublich detaillierten 3D-Modellen, die das Spiel zu einer atemberaubenden optischen Erscheinung machen. Jede der vier Rassen besitzt ein eigenes Erscheinungsbild und eine unverwechselbare Welt. Alle Charaktere und Monster besitzen eigene, vollkommen flüssige Animationen,

die aus jeder Kreatur eine eigene Persönlichkeit machen.

Systemvoraussetzungen: Windows 98/2000/ME, DirectX ab 7.0, Pentium II 300 MHz, 64 Mb RAM, AGP 3D Grafikkarte mit 8 Mb RAM, 4x CD-ROM, 1.4 GB Festplatte. Weitere 500 MB erforderlich für Spielespeicher

Verkaufspreis: 89,90 DM • USK: ab 12 Jahren
Lanz



Bei „Etherlords“ treffen vier magisch begabte Rassen in gewaltigen Schlachten aufeinander, um den Thron des Allmächtigen zu erobern. Jede Rasse verfügt über spezielle Eigenschaften, die der Spieler meistern muß, um das Spiel gewinnen zu können. „Etherlords“ stellt eine bahnbrechende Innovation voll neuartigem Gameplay dar. Das rundenbasierte Strategiespiel verläuft vor dem Hintergrund einer unglaublich detaillierten 3D-Landschaft, und das Magie-



Ein einsamer Ort voller dunkler Geheimnisse, ein genialer Plot voller überraschender Wendungen, filmreife Kamerafahrten und ein markerschütternder Sound – in Silent Hill 2 werden alle Register gezogen, um PlayStation2-Besitzern ein Gruselerlebnis zu präsentieren, dessen beklemmende Wirkung als einzigartig gelten kann. Erzählt wird die Geschichte von James Sunderland, der durch einen seltsamen Vorfall in den kleinen Ort

SILENT HILL 2 • Konami

namens Silent Hill verschlagen wird: Eines Tages erhält er einen Brief von seiner Frau, in dem diese ihn darum bittet, sie in Silent Hill wiederzutreffen. Doch James Sunderlands Frau ist bereits seit drei Jahren tot. Mit seinem Eintreffen in der abgelegenen Stadt beginnt für den Spieler ein unvergleichliches Grusel-Abenteuer.



Alle Orte in Silent Hill wirken durch die detailreiche Darstellung noch bedrohlicher und morbider als schon im ersten Teil. Ob Gefängnis oder Krankenhaus, überall erleuchtet nur der kleine Kegel der eigenen Taschen-

lampe die Zimmer und düsteren Flure, und so manche Tür, die man angsterfüllt öffnet, gibt ein neues, schreckliches Geheimnis preis. Dem Spieler begegnen gräßliche Kreaturen – jetzt heißt es, entweder mit der Brechstange parieren oder geschickt ausweichen, will man nicht wertvolle Lebensenergie verlieren. Wenn dies passiert, erhöht sich der Pulsschlag der Hauptfigur – was sich wiederum auf die Dual-Shock-Funktion des Pads überträgt. Natürlich gibt es

auch hilfreiche Charaktere, von denen man allerdings nicht immer gleich weiß, ob sie ihre dunkle Seite nur geschickt verbergen ... Silent Hill 2 wartet mit Musik- und Sound-Effekten auf, die die Span-

nung geschickt steigern und eine verblüffend realistische Untermauerung des Spielgeschehens erzeugen.

Mit einer neuartigen Programmierung setzt Konami auch auf technischer Seite Maßstäbe: Dank der Anwendung von Sonys neuer 3D Sound-Technologie S-FORCE 3D Sound Library wird über herkömmliche Zwei-Wege-Lautsprecher eine nahezu perfekte 3D-Sound-Landschaft geschaffen. Einmal mit dem Fernseher verbunden, sind unvergleichliche Effekte möglich – als würden sich die Lautsprecher vor, hinter und um den Spieler herum befinden.

Preis: DM 119,95 (unverb. Preisempf.).

Besonderheiten: Nur in Europa erstmals erhältlich als Digi-Pack mit Bonus-DVD.
Lanz

Autobahn-Raser goes USA

Davilex



Mit über einer Million verkauften Einheiten geht

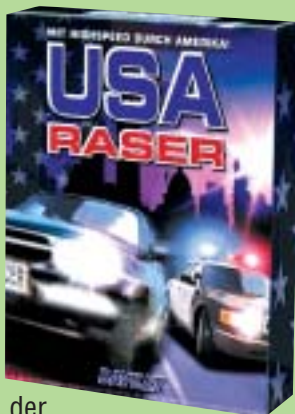
Deutschlands bekanntester Fun-Racer in die nächste Runde. Mit einem völlig neuen Konzept die neue Generation aus der Reihe der Autobahn-Raser in einer modernen Umsetzung. Raser-Fans merken den Generationswechsel bereits am Startmenü und später im Gameplay. Gestochen scharfe Optik, Zweispielermodus



mit Split-Screen, ein ausgefeiltes Schadensmodell, realistischere Fahrphysik, atmosphärische Effekte wie Feuer, Nebel und Partikelsysteme zählen u. a. zu den Novitäten des USA-Rasers. In jeder Stadt gibt es eine echte Radioshow, die für lokales Flair sorgt. So hört der

Spieler jetzt Verkehrsnachrichten, die direkt auf die Strecke und das Geschehen vor Ort Bezug nehmen. Die ersten Bilder sprechen für sich. Auch die Hardcore-Gamer dürfen sich jetzt auf noch bessere Qualität und verrücktere Spiel-Ideen von Davilex freuen. USA-Raser kostet voraussichtlich 48,80 DM.

Systemvoraussetzungen: Pentium III – 500 Mhz, 64 MB Arbeitsspeicher, 3D Grafikkarte mit 16 MB RAM, mind. 100 MB freier Festplattenspeicher.



GTA 3 • Rockstar Games PlayStation

GTA is back ! Die ersten beiden Teile von GTA (Grand Theft Auto) erreichten Kultstatus. Die Mischung aus Gangstersimulation, Autorennen und zweidimensionaler Cartoongrafik, abgerundet mit einer gehörigen Pries schwarzen Humors, fand unzählige Fans auf der ganzen Welt. Nach über 4,5 Millionen verkauften Exemplaren präsentiert Rockstar Games nun den dritten Teil von GTA zunächst exklusiv für PlayStation 2. Eine PC Version wird im Laufe des nächsten Jahres folgen.

Für den Schritt in die neue Generation der Videospielekonsolen erhält GTA 3 erstmals ein schickes 3D Gewand. Der Spieler ist nun in der Lage, noch viel tiefer in die (Halb-) Welt von Liberty City einzutauchen. In kaum einem Spiel war es bisher möglich, sich in einer derart lebensechten und lebendigen Stadt zu bewegen. Selbstverständlich läßt sich GTA 3 aber auch aus der gewohnten Vogelperspektive spielen.

Inhaltlich setzt GTA 3 im Gegensatz zu seinen Vorgängern stärker auf die Hintergrundstory. Die Handlung des Spiels wird in liebevoll animierten und synchronisierten Zwischensequenzen erzählt. Dabei genießt der Spieler jedoch weiterhin die Freiheit und Non-Linearität, die bereits die ersten beiden Teile der Serie auszeichneten. Jeder Spieler kann weitestgehend selbst entscheiden, in welcher Reihenfolge er die unzähligen Missionen lösen möchte, um damit in der Hierarchie der verschiedenen Gangs aufzusteigen. Mit GTA3 ist Rockstar Games ein absoluter Knaller gelungen. GTA3 ist ein Muß für jeden PlayStation 2 Besitzer.



www.fotolabor.de ● 0228-623177

Wir bieten
Foto-/Journalisten
 (auch freiberuflich und Berufsanfänger) und Verlagen Hilfe durch Vermittlungsdatei, Fachliteratur und -informationen, u. U. Ausstellung eines Presseausweises, Beratung, Unfallschutz, Internetforum, Medienversorgung und mehr.
Kostenlose Informationen:
DPV Deutscher Presseverband e.V.
 Stresemannstr. 375,
 D-22761 Hamburg,
 Tel. 040/8997799,
 Fax 040/8997779,
 e-mail: dpv.hh@dpv.org,
 www.dpv.org

Sales Manager

Erfahrungen im B-to-B, B-to-C und B-to-D; Budgetverantwortung, unternehmerisch denkend und handelnd, durchsetzungsstark, ziel- und teamorientierter Führungsstil, erfolgreich in der Erschließung neuer Geschäftsfelder, verhandlungssicheres Englisch, sucht neue, berufliche Herausforderung in nationaler oder europäischer Verantwortung. Chiffre: 411202

Die Produkte: Innovative und designorientierte Lautsprecher, mit hohem Wiedererkennungswert.
Die Aufgabe: Diese Produkte im Handel zu plazieren und aufzubauen.
Der Handel: HiFi, Design, Lifestyle und CD-Shops
Gewünscht werden: Junge und dynamische Handelsvertreterinnen und Vertreter, die eine Zweitvertretung wünschen und in diesen Bereichen zu Hause sind oder sich in diesen Bereichen selbständig machen wollen.
Bewerbungen richten Sie bitte an: blueroom germany
 Dresdener Str. 29 • 40670 Meerbusch
 Tel: 0 21 59 - 92 34 70 • Fax: 0 21 59 - 91 19 70

Wir verstärken unser Team:
 Wir gehören zu den schnellwachsenden, innovativen Unternehmen aus der Unterhaltungselektronik-Branche, und bei uns dreht sich alles um unsere Kunden.

Auszubildende/r zur/m Kauffrau/mann im Einzelhandel 01.08.2002

Für Multimedia und Unterhaltungselektronik

Wir nehmen nur Leute, die

- wissen, wie man mit Elektronik andere begeistern kann, oder aber die „fitte“ Gehirnzellen haben, dies möglichst bald zu lernen
- selber arbeiten können und nicht nur verteilen wollen
- den Kunden nicht nur im Laden „entdecken“, sondern ihn auch freundlich bedienen wollen
- alles im Griff behalten, auch wenn's mal wieder unmöglich erscheint
- fünf Tage die Woche bei uns im Laden bleiben – natürlich auch samstags
- mindestens einen Fachoberschulabschluß haben und 18 Jahre alt sind

Wir bieten:

- tatsächlich Geld am Ende des Monats
- jeden Tag neue Kunden mit neuen Fragen
- noch mehr junge dynamische Leute zum Mitarbeiten
- und dann noch diese Schulungen, bei denen man seinen Grips sogar noch aufstocken kann

Ein Team netter Kolleginnen und Kollegen erwartet Sie. Richten Sie Ihre Bewerbungsunterlagen an Herrn Wittmer
Kaiserswerther Str. 95
40880 Ratingen



Wir verstärken unser Team:
 Großflächiger Fachmarkt für Unterhaltungselektronik, Computer, Telekommunikation und Hausgeräte sucht für sofort oder später:

Auslieferfahrer

Wir erwarten:

- ein gutes technisches Verständnis
- daß Sie den Führerschein Klasse 3 besitzen
- daß Sie gerne mit Menschen zu tun haben und in einem jungen, dynamischen Team arbeiten wollen
- die Bereitschaft für eine 5-Tage-Woche – 40,5 Std. / auch samstags
- Einsatzbereitschaft und Belastbarkeit, um auch in turbulenten Zeiten nie die Übersicht zu verlieren

Wir bieten:

- übertarifliche Bezahlung
- besondere Sozialleistungen
- gutes Betriebsklima in einem jungen dynamischen Team

Richten Sie Ihre Bewerbungsunterlagen an Herrn Wittmer oder rufen Sie uns einfach an:
 Tel. 0 21 02 / 43 42 40
 Kaiserswerther Str. 95 • 40880 Ratingen

IMPRESSUM

POS-MAIL
Informationen für High-Tech-Marketing
 erscheint monatlich.

C.A.T.-Verlag Blömer GmbH,
 Postfach 12 29, 40832 Ratingen
 Freiligrathring 18-20, 40878 Ratingen
 Telefon: (0 21 02) 20 27 - 0
 Fax: (0 21 02) 20 27 - 90
 Online: <http://www.pos-mail.de>
 Postbank Essen,
 Kto. 164 565-438, BLZ 360 100 43

Herausgeber:
 C.A.T.-Verlag Blömer GmbH
 H.J. Blömer, Geschäftsführer

Verlegerische Leitung:
 Thomas Blömer, DGPh.

Objektmanagement:
 Franz Wagner

Redaktion:
 Thomas Blömer, DGPh. (verantwortlich)
 Franz Wagner
 Dipl. Journ. Herbert Päge
 Dipl. rer. pol. Karla Schulze
 Birgit Hölker, M.A.
 Lidija Mizdrak, M.A.

Text- und Bildbeiträge:
 Michael Lanzerath
 Georg Reime

Anzeigen:
 Ralf Gruna
 Zur Zeit gilt die Anzeigenpreisliste Nr. 3 v. 1. Januar 2002

Layout und Herstellung:
 Susanne Blum, Detlef Gruss, Dieter Heilenbach

Vertrieb:
 Karin Engemann

Satz und Repro:
 C.A.T.-Verlag Blömer GmbH, Ratingen

Druck:
 Druckerei Bachem
 Köln-Mülheim

Namentlich gekennzeichnete Berichte geben nicht in jedem Fall die Meinung der Redaktion wieder. Für unverlangte Bilder und Manuskripte wird keine Verantwortung übernommen.
 Rückporto ist beizufügen.
 Erfüllungsort und Gerichtsstand: Ratingen.
 Nachdruck nur mit schriftlicher Genehmigung und Urhebervermerk.
 Es gelten die allgemeinen Geschäftsbedingungen für Zeitungen und Zeitschriften.

Erscheinungsweise:
 PoS-MAIL erscheint monatlich.
 Der Abonnementspreis beträgt 60,- € jährlich (Ausland: 80,- €).
 Die Zustellung ist im Preis enthalten.

ISSN: 1615-0635

NO?SENSE

Sendezeitbegrenzung im Internet

Ein geflügeltes Wort spricht von Amerika als dem „Land der unbegrenzten Möglichkeiten“. Geht es um den Erlaß von Vorschriften, Verwaltungsrichtlinien oder Ausführungsbestimmungen, leben eher wir Deutschen im „Land der unbegrenzten Möglichkeiten“. Die Verantwortlichen der Bundesländer planen im Rahmen des neu geplanten Jugendschutzgesetzes, den Anbietern von Internetseiten mit erotischen Inhalten eine begrenzte „Sendeerlaubnis“ für die Zeit zwischen 23 Uhr nachts bis 6 Uhr morgens zu erteilen. Dies soll verhindern, daß unschuldige Jugendliche und Kinder im Internet surfend mit erotisch bedenklichen Inhalten konfrontiert werden. So löblich das Anliegen ist, so zweifelhaft ist die beabsichtigte Maßnahme zur Beseitigung des Übelstandes. Wenn das Vorhaben Gesetz wird, müßten alle Internetseiten möglichst ständig aufgerufen und indiziert werden, denn eine Webseite, die heute im Sinne des Gesetzes unbedenklich ist, kann es schon morgen nicht mehr sein. Alle Internetadressen mit Sendezeitbegrenzung müßten durch entsprechende Softwareprogramme auf den Webservern täglich zur rechten Zeit freigeschaltet und gesperrt werden. Die Einhaltung des Verfahrens müßte kontrolliert werden, am besten täglich. Gegen Inhalte außerhalb unseres Geltungsbereichs sollten geeignete Abwehrmaßnahmen getroffen werden, z. B. das Unterbrechen der Internetleitungen zur Tageszeit. Jugendliche und Kinder müßten zuverlässig daran gehindert werden, vor 6 Uhr morgens aufzustehen. Für Schichtarbeiter müßten im Rahmen der Gleichstellung vor dem Grundgesetz Möglichkeiten gefunden werden, zur Tageszeit an die bedenklichen Inhalte zu gelangen. Eine neue Greencard müßte erteilt werden, denn wir haben bestimmt nicht genug Arbeitskräfte für die anfallenden Aufgaben...

evo

Cyber-shot

Digital Still Camera



Eyewear by Sony. Die digitale Cyber-shot DSC-P5.

Die Sony Cyber-shot DSC-P5 – eines der heißesten Accessoires der Saison. Schon alleine ihr attraktives Aluminiumgehäuse und das kompakte Design ziehen alle Blicke auf sich. Aber warten Sie erst, bis Sie die P5 einschalten – dann offenbart sich ihre ganze Schönheit. Effektive 3,2 Megapixel und die Chip-Technologie von Sony sorgen für besonders scharfe Fotos. Das 3fach Zoom bringt Sie hautnah heran an das Objekt Ihrer fotografischen Begierde. Und weil der STAMINA Akku bis zu 90 Minuten hält, gibt es eigentlich keinen Grund mehr, die Kamera aus der Hand zu geben. Kein Wunder, wenn Sie sich ohne P5 schon bald richtig nackt fühlen.



go create



MEMORY STICK www.sony.de/imaging

8 MB Memory Stick wird mitgeliefert. Sony und Memory Stick sind Marken der Sony Corporation, Tokyo.

SONY