



Produktgestaltung: Loewe Design/Phoenix Design.

Erst halten Sie den Atem an. Dann das Programm.

Der neue Loewe Spheros R 37 Masterpiece mit integriertem Festplattenrecorder für zeitversetztes Fernsehen.

Mehr Informationen unter www.loewe.de

LOEWE.

Unterhaltungs-Elektronik:



„Klasse trotz Masse“

In diesem Heft:
Großes Gewinnspiel
mit Preisen im Gesamtwert von
ca. 12.000 Euro

Die Problematik ist nicht neu und dem Handel wie den Herstellern im UE-Bereich allzu gut bekannt: Die Strategie, unverzichtbare Marge allein aus der hohen Stückzahl von Abverkäufen zu erwirtschaften, gleicht einem gefährlichen Ritt, bei dem nur wenige das Ziel erreichen. Und auch dort gibt es keineswegs Sicherheit, sondern oft muß man nach einiger Zeit feststellen, daß man sich in eine Sackgasse ohne Entkommen begeben hat. Die häufig so dahin gesagte, wohlfeile Aufforderung „Klasse statt Masse“ ist heutzutage keine geeignete Methode mehr, um

mit dem vordringlichsten Problem der aktuellen Einzelhandels-Situation fertig zu werden: der Verfall der Margen bei durchaus zufriedenstellenden Umsätzen. Denn die Entwicklung nahezu aller Produkte, mit deren Verkauf der Handel heute seine Existenz bestreitet, kann nur auf der Grundlage einer Massenproduktion und dem weltweiten Absatz der neuen Erzeugnisse in hohen (massenhaften) Stückzahlen finanziert werden. Eine neue, realistischere Formel könnte deshalb lauten: „Klasse trotz Masse“.

Nostalgie bietet keine Alternative

War es einmal Wirklichkeit oder nur ein Traum? Mit ausgewählten Materialien geschmackvoll gestaltete Verkaufsräume, High End-Geräte mit Handelsspannen, über die man nur hinter vorgehaltener Hand sprach, gebildetes, fachkundiges Verkaufspersonal mit gepflegten Umgangsformen, das der Kundschaft aus den oberen Einkommensklassen die Eigenschaften und Vorteile erlesener Produkte erklärte und verkaufte, ohne daß auch nur der Versuch gemacht wurde, um den Preis zu feilschen. Aber auch wenn es Derartiges in

den sechziger Jahren des vergangenen Jahrhunderts gab und unter besonderen Umständen vereinzelt heute noch praktiziert werden könnte – die Gegenwart sieht anders aus: Urbane, staugeplagte Jäger und Sammler versuchen ihren eigenen Selbstwert durch „Geiz ist geil“ – Käuferlebnisse zu definieren, und der einer Aufforderung gleichkommende Slogan wird ausgerechnet von einer Handelskette in den Medien verbreitet. Bei hochpreisigen Erzeugnissen im UE- oder CE-Segment kann bundesweit oder auch europaweit über das Internet nach dem niedrigsten Preis recherchiert werden, mit dem der ortsansässige Handel dann er-

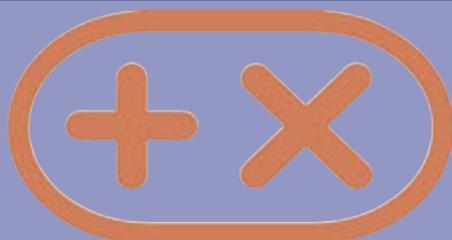
presserhaft konfrontiert wird. Und zahlungskräftige Kunden aus den oberen Einkommensklassen sind in der Regel auch geschickte und hartnäckige Verhandlungspartner und betreiben Günstigkauf gerne wie eine Art Ausgleichssport.

pression von HighTech-Produktionsstätten. Um diese Investitionen zu refinanzieren, muß produziert und abverkauft werden, was der Markt aufnehmen kann, bevor die nächste und neueste Technologie die vorangehende zum „alten Eisen“ degradieren kann oder Mitbewerber mit ähnlichen Produkten auf dem Markt erscheinen und den eigenen Marktanteil schrumpfen lassen. Dabei werden Kolateralschäden beim Handel als unvermeidlich in Kauf genommen. Schon lange nicht mehr als Unterscheidungsmerkmal geeignet ist die These, Massenfertigung sei der Kleinserie oder Einzelfertigung qualitativ unterlegen. Besonders bei Produk-

Ohne Masse keine Produkte

In der Gunst des Käufers stehende Produkte wie DVD-Geräte, digitale Videorecorder, Flach-TVs, Projektoren und Home Cinema Systeme verschlingen, bevor sie zur Markteinführung kommen, Milliarden-Aufwendungen für die Entwicklung der Technologien und die Errich-

In diesem Heft, die Gewinner des
PLUS X AWARD™
2004



 **FISHER**
is back!

Billig ist nichts wert

Am 23. November wurden in Düsseldorf zum ersten Mal die Sieger des PLUS X AWARD gekürt. Mit diesem Preis zeichnete die Jury Produkte aus der Unterhaltungselektronik, der Telekommunikation, dem IT-Bereich und dem Hausgeräte-Markt aus, die mehr bieten als nur reine Funktionalität: nämlich Innovation, Design und Bedienkomfort.



Mancher wird fragen: Warum denn noch einen Preis oder, wie man das auf neudeutsch nennt, Award? Es gibt ja schon eine ganze Reihe. Aber gewöhnlich steht bei den etablierten Awards die Technik im Vordergrund: Es wird – nach manchmal umstrittenen Kriterien – getestet, gezählt und gemessen, was das Zeug hält. Dabei sind die Unterschiede zwischen den Produkten oftmals kaum zu erkennen, was ja auch kein Wunder ist, denn im Zeitalter der Digitalisierung steckt in immer mehr Geräten der gleiche Chip.

Das ist eine – natürlich nicht die einzige – der Ursachen der Billigwelle: Von wenigen Ausreißern abgesehen, kann man heute bei technischen Geräten eine zumindest brauchbare Funktion voraussetzen. Es müssen also andere Kriterien her, um als Argumente für den Mehrwert eines Produktes zu dienen. Denn dieser Mehrwert ist bitter notwendig, nicht nur für den High-Tech-Fachhandel, sondern auch für die Markenindustrie. Innovationen kosten Geld, Werbung und Marketing kosten Geld, und die Beratung der Kunden, die noch nie so wichtig war wie heute, kostet auch Geld.

Wer mehr bezahlen soll, will wissen warum, und hier haben die Urheber des PLUS X AWARDS ein wichtiges Zeichen gesetzt: Der Mehrwert entsteht durch Innovation, Design und Bedienkomfort. Das ist die Aussage des PLUS X AWARDS. Und es sind ganz nebenbei genau diese Kriterien, die Markenprodukte von billiger und oftmals langweiliger Massenware unterscheiden. Deshalb ist der PLUS X AWARD so wichtig für den High-Tech-Fachhandel.

Das war wohl der Grund, warum nicht nur führende Fachzeitschriften – darunter PoS-MAIL, und mit imaging+foto-contact die größte Fachzeitschrift der Fotobranche aus demselben Verlag – vom Start weg diesen Award unterstützen, sondern auch viele Hersteller und die größte Handelskooperation im UE-Bereich.

In diesem Heft finden Sie die wichtigsten Produkte, die mit dem PLUS X AWARD ausgezeichnet wurden. Sie haben die Jury davon überzeugt, eine besondere Gewähr für herausragende Markenqualität zu bieten. Eine solche Qualität ist die Voraussetzung für erfolgreiches Verkaufen, und das wünschen wir Ihnen zum Ende dieses Jahres besonders: daß das Weihnachtsgeschäft nicht nur Hektik bringt, sondern auch Geld in die Kasse.

Herzlichst Ihr

Thomas Blömer
Verleger

Franz Wagner
Objektmanagement

ten im elektronischen Bereich ist fast immer das Gegenteil richtig. Die vielschichtigen, komplizierten Herstellungsprozesse, die sich meist in Reinräumen und im Micro- oder Nano-Bereich vollziehen, sind nur durch weitestgehend vollmechanisierte Großserienproduktion beherrschbar. Läuft diese erst mal wie geplant, dann werden hochqualitative Bausteine und Erzeugnisse im Sekundentakt ausgestoßen. Natürlich kann man, bei entsprechender Konzeption, auch geringwertige Produkte in Massen herstellen. Doch die Abstufungen beim Nutzwert eines Produkts für den Anwender sind nicht mehr wie früher nach dem simplen Schwarz-Weiß-Prinzip zu erfassen. Vielleicht ist es nur ein nicht verfügbarer Video- oder Dolby Surround-Codec, der den Nutzwert des einen Modells herunterstuft und das andere zur „Klasse“ macht. Vielleicht entscheidet ein Video-Eingang oder -Ausgang weniger, vielleicht die inkorrekte, die Proportionen verzerrende Umrechnung eines externen Video-signals bei einem Flachbildschirm, der zu hohe Stromverbrauch eines PDP oder die mangelhafte Konzeption der grafischen Benutzeroberfläche eines Videorecorders über die „Klasse in der Masse“.

Der Anwender bemerkt das stets zu spät. Hier bietet sich für den Handel die Chance, dem Kunden und zugleich auch sich selbst zu helfen. Hier kann er, hier sollte er sich beim Kunden als (Handels-)Partner unverzichtbar machen

und seinen potentiellen Kunden durch entsprechende Sortimentsauswahl bereits im Vorfeld einer Kaufentscheidung wertvolle Orientierungshilfe bieten.

Die Werte hinter dem Produkt

Im Zuge der internationalen Verflechtung von Märkten, Konzernen und Handelsunternehmen wird wie in vielen Produktbereichen auch von der Elektronik-Industrie häufig Aufgabenteilung praktiziert. Das trifft unter anderem für Optical Disk Laufwerke, Notebooks und auch den Display-Bereich zu. Es wäre ein fataler Irrtum zu glauben, man könne statt des Produkts eines Markenherstellers genauso gut irgendein anderes, nahezu ähnliches, aber preiswerteres Erzeugnis dem Kunden anbieten. Denn unbestreitbar bleibt: Die Technologien, auf denen moderne Produkte basieren, werden immer nur von Markenherstellern erforscht und in langjähriger Entwicklungsarbeit gegebenenfalls bis zur Serienreife entwickelt. Nicht der ohne eigene Vorinvestitionen „abkupfernde“ Non Brand Anbieter, sondern nur die namhaften Unternehmen setzen jeder für sich oder im Interessenverbund, neue Produkte, Technologien und Trends im Markt durch, schaffen Nachfrage, entwerfen und konstruieren Geräte, legen Spezifikationen fest, bewerben und vertreiben diese weltweit und leisten langfristigen Support dafür. Deshalb sind Fachhandel und Markenhersteller aus wohlverstande-

nem Eigeninteresse schon immer natürliche Partner, die gleichermaßen voneinander abhängig sind, wie sie voneinander profitieren, auch wenn das leider nicht allen im Markt agierenden Personen bekannt zu sein scheint. Mit einem bewußten Engagement für die Marke pflegt der Handel außerdem das Verhältnis zu seiner Kundschaft. Denn für die „Klasse“ ihrer angebotenen Massenprodukte müssen große, traditionelle Marken schon aus Gründen der Imagepflege und des Markenerhalts kontinuierlich Sorge tragen. Das Wissen darum sollte es dem Handel leicht machen, jederzeit die für seine Belange vorteilhaftesten Entscheidungen treffen zu können.

Heimkino-Komponenten von Panasonic

Mit einem der neuen Multiplayer DVD-S47 oder DVD-S27 von Panasonic wird Programmschluß zu einem Begriff der Vergangenheit. Ganz gleich, was gewünscht wird, der DVD-S47 gibt es mit kristallklarem Stereo-Klang wieder. Neben DVD-Audio CD-Rs und CD-RWs spielen beide Geräte auch das MP3-, WMA-, JPEG- und im High-MAT-Format ab. Auch die Wiedergabe von DVD-Rs und DVD-RAMs, wie sie z. B. mit den neuen DIGA DVD-Recordern von Panasonic erstellt werden können, ist möglich. Das silberne oder schwarze Design wurde auf die neuen Panasonic Digital-AV-Receiver abgestimmt.



Belkin: Kabel für perfekte Bild- und Tonqualität

Mit hochwertigsten Kabeln sichert Belkin die Qualität des letzten Gliedes in der Komponenten-Kette einer perfekten Heimkino-Anlage. Mit der neuen Pure AV-Serie hat Belkin ab sofort eine komplette Serie von hochwertigen Audio-, Video- und Digital-Kabeln im Programm, mit denen anspruchsvolle Film- und Musik-Liebhaber ihre Heimkino- und Sound-Systeme optimieren können. Dank ausgewählter Materialien erreicht man mit Audio-Kabeln der Pure-Serie einen reineren Klang ohne Interferenzen. Pure Video-Kabel ermöglichen konturscharfe, fein abgestufte Bilder. Belkin verwendet bei der Pure AV-Serie hochwertigste Kupferkabel, mit denen besonders im mittleren Tonfrequenzbereich eine ungewohnte Natürlichkeit der Wiedergabe bewirkt wird. Die mit Einsatz von 24-karätigem Gold hergestellten Kontakte sind korrosionsbeständig und besonders langlebig. Für die maximale Abschirmung elektromagnetischer Felder und Interferenzen wurde eine Doppelummantelung aus Aluminium und Kupfer gewählt. Die neue Pure AV-Reihe besteht aus mehreren Produktlinien: Im Audio-Bereich verbinden Lautsprecher-, RCA-, Subwoofer-, Koaxial- und optische Kabel die jeweiligen Komponenten eines Sound-Systems miteinander, z. B. Lautsprecher, Verstärker und Subwoofer. Optimalen Transfer von Bild- und Ton-Daten zwischen Fernseher, Video- oder DVD-Player/Recorder und Computer übernehmen Antennen-, Komponenten-Video-, Scart-, S-Video- und Composite-Video-Kabel. Eine optimale Kommunikation zwischen Projektoren, Monitoren, Digitalkameras, MP3-Playern, DVD-Komponenten und Rechnern wird durch digitale DVI-, VGA-, USB- und Firewire-Kabel erreicht. Mit Kabeln und Zubehör für den mobilen Einsatz und diverses Zubehör deckt die Pure AV-Produkt-Familie mehr als 80 Einzel- und Kombinationsprodukte ab. „Die bei Audio- und Video-Produkten mitgelieferten Kabel entsprechen oft nicht dem neuesten technologischen Stand. Dadurch können enorme Qualitätsverluste entstehen“, erklärt Stefan Bönsch, Regional Director Central Europe der Belkin GmbH. „Mit unseren Pure AV-Produkten läßt sich jedoch ein optimales Klang- und Bild-Erlebnis mit erzielen.“ Kabel der Pure AV-Produkte sind ab Euro 8,99 in unterschiedlichen Längen, einzeln und in Sets, erhältlich. Auf alle Pure AV-Produkte gewährt Belkin eine lebenslange Herstellergarantie und kostenlosen technischen Support.

Beide Modelle sind mit einem 54 MHz-Video-D/A-Wandler mit 4fachem Oversampling bestückt. Die Bildqualität ist hervorragend: schärfere Konturen, mehr Details und deutlich verbesserte horizontale Auflösung. Beim DVD-S47 sorgt der Depth Enhancer für noch mehr Tiefe und reduziert das Bildrauschen. Je nach externer Programmquelle justiert sich der Monitor Selector automatisch für die beste Bildqualität.

Zur Verfügung stehen fünf Bildmodi: Normal, Cinema1, Cinema2, Animation und Dynamic. Helligkeit, Farbe, Kontrast, Schärfe und Gamma-Korrektur lassen sich manuell einstellen. Die Farbnorm NTSC wird optimal wiedergegeben. Die neuen DVD-Player spielen nicht nur DVD-Filme, sondern auch selbstgebrannte DVD-Rs und DVD-RAM in brillanter Qualität ab. Auch Video- und S-Video-CDs können wiedergegeben werden. Durch seinen integrierten 192 kHz/24 bit-Audio-D/A-Wandler kann der DVD-S47 auch DVD-Audio in erstklassiger Qualität wiedergeben. Der DVD-S47 ist zum UVP von 139,- Euro und der DVD-27 für 109,- Euro erhältlich.

Home Cinema voll Digital

Nur noch ein einziges Kabel benötigen Panasonics erste Home Entertainment-Geräte mit voll digitaler Schnittstelle für verlustfreien Transfer hochauflöster Audio- und Videosignale. Als einer der sieben Initiatoren der



Panasonic Digital-DVD-S97

HDMI (High Definition Multimedia Interface) Arbeitsgruppe hat Panasonic drei Geräte, nämlich den DVD-Player DVD-S97 (inklusive 2 Meter HDMI-Kabel), den Heimkino-Receiver SA-XR70 und den LCD-Projektor PT-AE700E mit voll digitaler Schnittstelle auf den Markt gebracht. Nach dem Entschluß mehrerer Elektronik-Hersteller und der großen Filmstudios wird HDMI der Schnittstellenstandard des HDTV-Zeitalters werden und die Installation von Home Entertainment Systemen verbessern und vereinfachen. Die



Panasonic Digital-SA-XR70

neuen Panasonic-Geräte besitzen eine HDMI-Schnittstelle der zweiten Generation und leiten auch ein hochauflösendes DVD-Audio Signal mit allen sechs Kanälen über ein einziges Kabel weiter. Für den

voll digitalen Kinostart ist im Lieferumfang des DVD-S97



Panasonic DVD-S47EG

ein zwei Meter langes HDMI-Kabel eingeschlossen.

Panasonic SA-XR70 6 x 100 Watt

Packender Surroundsound ist die Spezialität des Panasonic Heimkino-Receivers SA-XR70. Für diese Aufgabe stellt der Home Cinema Receiver 6 x 100 Watt (DIN) bereit. Die Basis für besten Sound bilden hochwertige Audio-Komponenten, die das Signal im neuen High Quality Mode ausgeben. Durch DTS-ES, DTS 96/24, DTS Neo:6, Dolby EX und Dolby ProLogic II X Decoder kann fast jede Musikaufnahme in besten Heimkino-Klang umgewandelt werden. Sogar komprimiertes Tonmaterial im MP3-Format wird mit Hilfe des Multi Source Remaster räumlich und klanggewaltig wiedergegeben. Ein Bildschirm-Menü macht die Einstellung der Parameter besonders komfortabel. Bei geringem Umgebungslicht erleichtert die mit beleuchteten Tasten ausgestattete Fernbedienung die Bedienung des Gerätes. Wer die Anlage nicht mit HDMI benutzen möchte, findet auf der Rückseite einen zweiten Audio-Ausgang und an der Gerätefront einen S-Video/AV-Eingang Anschluß.

Panasonic PT-AE700E – XXL-Format Heimkino

Bis zu fünf Metern Bild diagonale kann der PT-AE700E von Panasonic projizieren. Durch die horizontale und vertikale Lens-Shift Funktion kann die Linse so verschoben werden, daß das Projektionsbild auch bei ungünstiger Aufstellung des Projektors unverzerrt bleibt. Ein Kontrastverhältnis von 2.000:1, 1.000 ANSI-Lumen Lichtstärke sowie bis zu 1 Milliarde Farbnuancen sind hervorragende Voraussetzungen für ein realistisches Heimkino-Erlebnis. Mit seiner Auflösung von 1.280 x 720 Bildpunkten ist der 16:9-Projektor zu HDTV kompatibel. Der PT-AE700E kann als Front-, Rück-, Decken- oder Tischprojektor eingesetzt werden und ist zum UVP von 1 999,- lieferbar.

Thomson Micro Trio

Mit einem Trio von Micro Audio Anlagen geht Thomson in die Wintersaison: Die CS 580 mit 2 x 300 W, also 600 Watt Musikleistung, bietet dem Anwender ein kompromißloses Sounderlebnis mit durch Bass Boost betonter Baßwiedergabe.

Der integrierte Neo5 CD-Wechsler sorgt für mehr als fünf Stunden „non-stop“ Musik und kann jeweils vier CDs unterbrechungsfrei wechseln. Dabei erfolgt der Ladevorgang mit High-Tech Touch Smart Trax erschütterungsfrei und leise. Auf



Thomson CS 140

dem Display wird deutlich sichtbar Album, Genre, Jahr oder Titel angezeigt. Ganze Titel-Gruppen sind einfach durch ID3 tag auswählbar: Fünf EQ Presets, Jazz, Pop, Rock, Classic oder Flat, ermöglichen die individuelle Anpassung des Klangbildes an persönliche Hörgewohnheiten und spezielle Raumverhältnisse. Die Thomson CS 580 ist zu mp3 und mp3Pro kompatibel und ermöglicht über einen USB-Anschluß das Abspielen von im PC gespeicherten MP3-, MP3Pro-



Thomson CS 580

oder WMA-Dateien. Die eingebauten Speaker mit zwei Woofern und Titan Conus reproduzieren den abgespielten Sound sehr klar und transparent. Die MS 4200 verfügt über einen PLL/RDS-Tuner mit 32 Stationsspeichern. Das präzise Einstellen und Speichern von Sendern ist bequem und relativ einfach. Der 5-fach CD-Wechsler (mit Play-& Load-System) stellt mehr als fünf Stunden „non-Stop“ CD-Musik ohne Unterbrechung zur Verfügung und spielt CD-R + CD-RW + MP3, selbstgebrannte CDs sowie MP3-CDs ab. Mit 2 x 150 Watt Musikleistung/Baß Booster und raumfüllendem Sound mit Baß-Anhebung



Thomson MS 4200

wird die MS 4200 allen denkbaren Ansprüchen gerecht. Das preisgünstigere Schwester-Modell CS 140 verfügt in den wichtigsten Punkten weitgehend über die gleichen Leistungswerte.

Philips: Lösungen terrestrisches Digitalfernsehen

Am 8. November wurde in Nordrhein-Westfalen, Hamburg und einigen anderen Gebieten Deutschlands die digitale Fernsehtechnik

DVB-T gestartet. Vom Receiver bis zur Zimmerantenne bietet Philips für die neue, digitale Aussendung des Fernsehprogramms eine Komplettlösung für den leichten Einstieg ins „Überallfernsehen“. Der DVB-T-Receiver Philips DTR1000 ermöglicht eine erstklassige Bildqualität und verfügt über eine umfangreiche Ausstattung. Mit dem Philips „Pulse Killer“ Chip bestückt, hat die Philips Set-Top-Box auch bei schwachen RF-Signalen und einfallenden Störgeräuschen einen guten Empfang. Die DTR1000 ist mit einer elektronischen Programmzeitschrift (einem EPG) ausgestattet: Aktuelle Fernsehprogramme werden auf dem Bildschirm angezeigt. Aufnahmen bestimmter Sendungen können mit dem Timer mit wenigen Handgriffen programmiert werden. Für den Empfang



Philips DTR1000



Philips DVP900SA

fang von DVB-T ist jede Dach- oder Zimmerantenne geeignet. Philips hat sein Zimmerantennen-Angebot komplett überarbeitet und für den Empfang von sowohl digitalen als auch analogen Signalen optimiert. Die neuen Antennen fallen neben ihrer ausgezeichneten Empfangsleistung vor allem durch das interessante futuristisch-elegante Design mit angenehm kompakten Abmessungen auf. Der DVB-T Receiver Philips DTR1000 ist zum UVP von 149,99 Euro verfügbar.

Zum UVP von 19,99 Euro bekommt man die DVB-T Antenne Philips SBC TT250 und zum UVP von 79,99 Euro die Philips SBC TT950. *evo*



Philips-sbc_tt350

Pos-MAIL INHALT

Absolut digital: das neue Panasonic Heimkino	... 6
Sony: Drei neue Heimkino-Systeme mit innovativer Technologie	... 8
Metz mit neuem 42" Plasma-TV	... 10



BenQ präsentiert neuen LCD Monitor ... 10

Flachdisplays: Markttrends ... 12

Neue Desktop-Modelle der Sony Vaio V2-Serie ... 14

Nokia Mobility Conference in Monaco ... 16

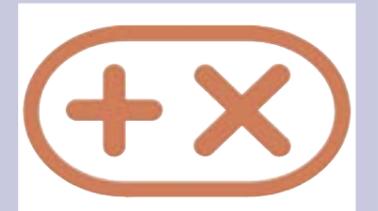
Neue Nokia Kfz-Einbausätze ... 16

Siemens Fertigung in Bocholt ausgezeichnet ... 18

Neue Schnurlostelefone mit Grafik-Display von T-Com ... 19



Bei Vodafone ist UMTS reif für den Massenmarkt	... 20
Megapixelhandy myX8 von Sagem	... 21
Neuer debitel-Vorstandschef lud zum Gespräch	... 22
PLUS X AWARD 2004: Die Entscheidung	... 23



Samsung: Auszeichnungen und Trendshows ... 30

Die neuen Lifestyle Systems von Bose ... 34

Neue Samsung DVD Multiformat Video-Recorder und -Player ... 38



Paperworld – The World of Office & Paper Products ... 42

Wacom mit neuem Intous3 Stifttablett-System ... 43

Leserbefragung 2004 – Hochwertige Gewinne ... 44

Neuheiten ... 32, 36

Aktuell ... 4, 15, 32, 40

Tk-Nachrichten ... 26

Tk-Neuheiten ... 19, 28

Kleinanzeigen ... 46

No(?)sense ... 46

Impressum ... 46

Pos Aktuell

Matthias Knisig ist neuer Sony-Vertriebsleiter

Matthias Knisig (46) ist neuer nationaler Sales Director der Sony Deutschland GmbH. Der Diplom-Betriebswirt mit einem weiteren Abschluß als Master of Business Administration war bisher als Geschäftsführer im Systemhaus BOG Informationstechnologie, Münster, tätig. Zuvor zeichnete Knisig als Chief Operating Officer für den Chipbroker Consumer Electronic AG verantwortlich. In den 90er Jahren sammelte er Management-Erfahrung unter anderem bei Siemens und in der Geschäftsleitung Deutschland von Siemens-Nixdorf. Mit dieser



wichtigen Personalie hat Sony-Chef Wolfdieter Griess den Umbau der deutschen Vertriebsorganisation abgeschlossen, die im Oktober 2004 auf eine klassische Regionalstruktur mit sechs Gebieten umgestellt wurde (siehe auch Kasten rechts). Alle Regionalleiter und die Verantwortlichen für den Direkt- und IT-Vertrieb berichten ab sofort an Knisig, der mit seinem Team für Sony die klare Spitzenposition im deutschen Markt zurückerobert will.

Aktionspaket für kleinen portablen Panasonic Bluetooth-Drucker

Ab sofort verschafft Panasonic Systemhäusern eine Gelegenheit, um vom weltkleinsten portablen Bluetooth-Drucker JT-H200PR zu profitieren. Über seine Distributoren bietet Panasonic für 100 Euro zusammen mit einem JT-H200PR



ein prallgefülltes Aktionspaket an, das Hard- und Software, Treiber, Zubehör sowie mehrsprachiges Werbe- und Informations-Material enthält. Die bis zum 26. Januar begrenzte Aktion soll den Handel und dessen Kundschaft vom Kön-

nen des 280 Gramm leichten Mini-Druckers überzeugen, der mit seinen erweiterten Software-Funktionalitäten auch für Benutzergruppen und Einzelanwender ein leistungsfähiger Drucker ist. Das JT-H200PR Aktionspaket enthält: einen Mini-Drucker, einen Akku plus Dual-Ladegerät und eine Rolle Druckerpapier. Wie einfach der Bluetooth-Drucker in mobile Anwendungen einzubinden ist, können Systemhäuser auf verschiedene Weise erproben. Das Panasonic Software Development Kit, ein Windows 2000/XP-Treiber sowie die Vollversion des preisgekrönten Drucktools PrintBoy von Bachmann Software sind auf einer CD beigefügt. Für Werbezwecke und die Endkunden-Information stehen unter anderem digitales Bildmaterial sowie deutsch- und englischsprachige Broschüren zur Verfügung. Das Aktions-Bundle zum JT-H200PR ist bis zum 26. Januar über die Panasonic Distributoren Intertrade A.F. AG in Wallenhorst und die Lippstädter Quad GmbH zu beziehen. Die Abgabe ist auf zwei Einheiten je Systemhaus limitiert.

NEC zeigt Notebook mit Brennstoffzelle

Mit der Demonstration eines Notebooks mit Energieversorgung durch Brennstoffzellen auf der WPC Expo 2004 hat der japanische Hersteller NEC das Interesse zahlreicher Besucher auf sich gezogen. Gegenüber Prototypen aus zurückliegenden Jahren hat die in diesem Jahr vorgestellte Lösung sehr an Attraktivität gewonnen: Höhere Energiedichte und die automatische Selbstkontrolle des aktuellen Systems

Sony teilt Deutschland in sechs Vertriebsgebiete ein

Alexander Hecker Andreas Wahlich Fred Breuer Frank Lubnau Kurt Doyran

Um die besonderen Anforderungen im Direktvertrieb und im IT-Vertrieb berücksichtigen zu können, hat Sony Deutschland in sechs Vertriebsbereiche eingeteilt. Für die Region Nord zeichnet ab sofort Andreas Wahlich verantwortlich. Leif-Erik Lindner ist für den Osten zuständig. Die Region Rhein/Ruhr übernahm Fred Breuer, im Gebiet Rhein/Main arbeitet Maik Hofmann, im Südwesten Frank Lubnau und im Süden Deutschlands ist Kurt Doyran der oberste Ansprechpartner für die Sony Handelspartner. Den Bereich Direktgeschäft (Großkunden, Sony Style Store und Sony Style Online Store) übernahm André Steinau. Für die speziellen Anforderungen der Systemhäuser und großen IT-Distributoren im IT-Bereich ist Alexander Hecker verantwortlich.

bringen die neue Technologie ein großes Stück näher an das Ziel der Fabrikationsreife. Im Mittel kann die Brennstoffzelle 10 Watt liefern. Die kurzzeitige Maximalleistung liegt bei 13 Watt. Wenn eine Leistungsspitze höheren Energiebedarf verursacht, arbeitet der im Notebook integrierte Li-ion Akku als leistungsfähige Energiequelle. Bei sparsamerem Normalbetrieb lädt die Brennstoffzelle den Li-ion Akku dann wieder auf. Ein separates AC-Netzteil zum Aufladen des Akkus wie bei früheren Prototypen ist deshalb nicht mehr erforderlich.

Sonys Herbstoffensive äußerst erfolgreich

Rechtzeitig zum diesjährigen Herbstbeginn hat Sony mit einem Feuerwerk neuer Produkte die Weichen für eine erfolgreiche Wintersaison gestellt: attraktive Notebooks mit modernsten Technologien, leistungsfähige Desktop PCs mit Allround-Talenten, spei-

cherstarke und kommunikationsfreudige Homeserver, Flach-TVs, die, obwohl äußerlich nicht sichtbar, gleichzeitig auch ein digitaler Videorecorder und ein Multimedia-PC sind. Deutlich wird: Produkte von Sony sind inzwischen weltweit zum Synonym für Topleistungen und perfektioniertes Design geworden. Ganz gleich, ob Heimanwender, Kleinbetrieb oder Großunternehmen, Audio- oder Video-Fan, Spezialist für Unterhaltungs- oder Informationstechnologie, für jeden hat Sony die optimal passende Vaio-Lösung im Angebot.

Mit den neuen Produkten seiner Herbstoffensive weist Sony wieder einmal den Weg in die vor uns liegende Zukunft der Synthese von Information, Bildung, Arbeit und Unterhaltung und bietet eine Fülle neuentwickelter Notebook- und Desktop-Systeme, mit denen der Anwender all das tun kann, was er möchte, statt sich, wie bisher, sehr oft auf das beschränken zu

müssen, was sein Rechner leisten kann. Die Notebooks der A200-Serie verfügen über bis zu 17 Zoll große, brillante X-Black Breitbild-Displays mit hohem Kontrast, extrem leistungsstarke Grafikkarten des Typs ATI Mobility Radeon 9700, Double Layer-DVD-Laufwerke und die Docking-Station S-Master (nur A217S). Mit S-Master verwandelt sich ein Notebook in eine voll ausgestattete Entertainment-Anlage mit TV, digitaler Videoaufzeichnung und bester Soundqualität. Die optimale Lösung für Heimanwender ist die neue K300-Serie. Zuverlässige Spitzentechnologie, auf die Anforderungen privater User abgestimmt, X-Black Breitbild-LC-Displays und Double Layer-DVD-Laufwerke mit doppelter Speicherkapazität zeichnen diese aus.

Weitere Sterne am herbstlichen Saison-Himmel sind die Vaio Notebooks der B1- und S2-Serien, die T1-Modelle mit Intel Ultra Low Voltage Pentium M-Prozessor, für maximale Leistung bei minimalem Stromverbrauch, sowie die PCs der Vaio VGC-RA204 Reihe und, besonders ungewöhnlich, die Vaio Desktops der V2-Serie, die zugleich Multimedia-PC und variables Entertainment-Center sind.

toplink GmbH ernannt Technischen Leiter

Die toplink GmbH in Karlsruhe hat Dr. Günther Schreiner zum neuen Technischen Leiter ernannt. Er übernimmt damit die Verantwortung für die bundesweite Infrastruktur des Communication Service Providers (CSP) und für die technische Kundenberatung. Der neue Technik-Chef berichtet direkt an den Geschäftsführer Gerhard Wenderoth. Vor seinem Einstieg bei toplink war Schreiner als Leiter der Forschungsgruppe Weitverkehrsnetze verantwortlich für das Netzwerkbetriebszentrum (Network Operations Center) der Fraunhofer-Gesellschaft.

debitel erhält Auszeichnung für Kundenbeziehungsmanagement

Anlässlich der diesjährigen CRM-Expo in Köln ist debitel in der Kategorie Business-to-Consumer mit dem CRM-Best-Practice-Award in Gold ausgezeichnet worden. Der Award wird jährlich in den drei Kategorien Mittelstand, B-to-B und B-to-C von der Zeitschrift *acquisa* und dem Veranstalter der CRM-Expo verliehen. Die Jury hob an dem von debitel eingereichten Konzept besonders hervor, daß CRM hier meßbar sei, die Kundensegmentierung auch mit emotionalen Faktoren geschehe, sich ein Chief Customer Officer auf der obersten Ebene verantwortlich zeige, es verschiedene Produkte für verschiedene Segmente gebe und das Konzept klare Auswirkungen auf die Steuerungssysteme im Unternehmen habe. 40 Unternehmen haben sich in diesem Jahr um die renommierte Auszeichnung im Bereich Kundenbeziehungsmanagement beworben.

„Mit zunehmender Marktsättigung gewinnt CRM auch in der Telekommunikation zunehmend an Bedeutung“, betonte Kerstin Köder, Leiterin CRM bei debitel. „Wir sind bereits vor knapp zwei Jahren mit einem unternehmensweiten Projekt zum Thema Kundenbeziehungsmanagement gestartet. Daß wir in diesem Jahr den CRM-Award gewonnen haben, bestätigt uns darin, daß wir rechtzeitig den richtigen Ansatz gewählt haben.“

Das debitel-CRM-Projekt zeichnet sich vor allem durch seinen ganzheitlichen Ansatz aus. Es umfaßt die gesamte Kundenbasis und bearbeitet die komplette Kundenbe-

treuung mit allen Kontakten von Akquisition bis Beendigung. Der Kunde steht dabei immer im Mittelpunkt und wird durchgängig typgerecht behandelt. Über das Projekt wird die kundenorientierte Produktentwicklung gefördert, alle Fachbereiche des Unternehmens mit einem Großteil der betroffenen Mitarbeiter werden einbezogen. Ferner nimmt das Projekt Einfluß auf Kernbereiche des unternehmerischen Handelns wie Budgetplanung oder Erfolgscontrolling.

Eines der Hauptziele des debitel-CRM-Projekts ist es, eine gemeinsame Plattform zu schaffen. Damit ist die unternehmensweit einheitliche Sicht auf die Kunden auf der Basis einheitlicher Steuergrößen sichergestellt. Die Kunden können individuell nach ihren Bedürfnissen und Wünschen sowie selbstverständlich auch nach ihrem Wertbeitrag betreut werden.

Erste Ergebnisse aus dem CRM-Projekt sind beispielsweise verschiedene Servicepakete, mit denen debitel-Kunden Basistarife um Optionen ergänzen können, die ihrem eigenen Telefonieverhalten entsprechen. Auch Cross- und Up-Selling-Maßnahmen lassen sich durch CRM gezielt und damit erfolgreicher umsetzen. Einen wesentlichen Beitrag leistet CRM im Bereich der Kundenbindung. Insgesamt rechnet debitel durch das Kundenbeziehungsmanagement mit Margenverbesserungen und Kosteneinsparungen von mehreren Millionen Euro.

SONY



Werden Sie Programmdirektor. Von nun an wird nach Ihrer Pfeife getanzt. Sie möchten bis zu 325 Stunden* TV auf Festplatte aufzeichnen? Sie möchten sich ansehen, was Sie wollen und wann Sie wollen? In gestochen scharfer HQ+ Bildqualität? Sie möchten Ihre selbstgedrehten Videos zur besten Sendezeit einplanen? Tja, Sie sind der Boss. Sie möchten alles auf DVD verewigen? Ganz wie Sie möchten. Schließlich sind Sie der Programmdirektor.

*abhängig von der Aufnahmequalität

'Sony' ist eine eingetragene Marke der Sony Corporation, Japan.

www.sony.de/dvdrecorder

You make it a Sony

Das neue Panasonic Heimkino



Panasonics neuer Home Cinema Projektor PT-AE700E ist das Nachfolgemodell des PT-AE500E. Das Gerät ist mit einer HDMI-Schnittstelle ausgestattet.

Als einer der sieben Initiatoren der HDMI (High Definition Multimedia Interface) Arbeitsgruppe hat Panasonic in diesem Herbst seine ersten Home Entertainment-Geräte mit der volldigitalen Schnittstelle auf den Markt gebracht: den DVD-Player DVD-S97, den Heimkino-Receiver SA-XR70 sowie den LCD-Projektor PT-AE700E.

Der Transfer digitaler Bild- und Tonformate läuft rasend schnell über ein Kabel mit 19poligem Miniaturstecker. Selbst zukunftsichere HDTV-Inhalte überträgt der HDMI mit 3,96 GB pro Sekunde. Da durch die volldigitale Schnittstelle die Signalwandlung von digital zu analog retour entfällt, gibt es keinerlei Abstriche in der Bild-/Tonqualität. Mit den Panasonic Newcomern kommen nun echte High Definition Bild- und Toninhalte in die Wohnzimmer. Nimmt man den DVD-S97 als Datenquelle, so kann

der SA-XR70 die Erzeugung beeindruckender Klangwelten übernehmen und die Bilddaten an den Projektor PT-AE700E weiterleiten. Die neuen Panasonic-Geräte sind mit einer HDMI-Schnittstelle der zweiten Generation ausgestattet, so daß selbst das hochauflösende DVD-Audiosignal mit allen sechs Kanälen über ein einziges Kabel weitergeleitet werden kann. Eine aufwendige Sechs-Kanal-Verkabelung ist nicht mehr nötig. Für den

volldigitalen Kinostart ist ein zwei Meter langes HDMI-Kabel bereits im Lieferumfang des DVD-S97 enthalten. Die drei Neuheiten eignen sich aber auch für Home Entertainment Systeme, die nicht mit HDMI arbeiten. Entsprechende Schnittstellen und leistungsstarke D/A-Wandler sind jeweils mit an Bord.

Multiplayer DVD-S97

Der DVD-S97 tritt mit 6-Kanaleingang, edler Silberoptik und schlanker Linie seit November die Nachfolge des DVD-S75 an. Der Multiplayer sorgt für beste Unterhaltung – ob Blockbuster auf DVD-Video in 1A-Bildqualität oder Musikhilights im DVD-Audio 5.1 Surroundsound. Die Liste der Wiedergabeformate ist lang: DVD Video, DVD Audio und HDCD stehen neben DVD-RAM, DVD-R, CD-RE und CD-RW auch mit MPEG4-, WMA- und HighMAT-Inhalten auf dem Programm. Auch die Bildqualität ist beeindruckend. Der Mediaplayer gibt mit PAL Progressive über seinen Komponenten-Ausgang Vollbilder aus. Dank des 216 MHz/11 bit Video D/A-Wandlers gehört das Zeilenflimmern der Vergangenheit an. Dies macht insbesondere bei der Wiedergabe durch Projektoren einen sichtbaren Unterschied.

Decoder wandeln sämtliches Surround-Material in Heimkino-Klang um. Selbst komprimiertes Tonmaterial, etwa im MP3-Format, wird dank Multi Source Remaster klanggewaltig wiedergegeben. Ein Bildschirm-Menü macht die Einstellung der Parameter besonders komfortabel. Die Tasten der Fernbedienung sind beleuchtet und somit auch in abgedunkelten Räumen gut bedienbar. Auf der Rückseite des Gerätes befinden sich zwei Audio-Ausgänge. An der Gerätefront gewährt ein S-Video/AV-Eingang Anschluß.

Heimkino im XXL-Format

Wie schon das Vorgängermodell PT-AE500E bietet auch der neue Projektor PT-AE700E Heimkinovergnügen mit einer Bilddiagonale von fünf Metern. Weiter optimiert wurde die Bilddarstellung. Durch die horizontale und vertikale Lens-Shift-Funktion kann die Linse so verschoben werden, daß auch bei nicht optimaler Aufstellung des Projektors das Bild nicht verzerrt. Im Vergleich zum Vorgänger ist der PT-AE700 mit einer HDMI-Schnittstelle der 2. Generation ausgestattet. Ein Kontrastverhältnis von 2000:1. 1.000 ANSI-Lumen Lichtstärke sowie bis zu eine Milliarde Farb-

Panasonic TX-32DTM40D mit Analog- und DVB-T Tuner

Der Umstieg vom analogen zum digitalen terrestrischen Fernsehen, DVB-T, läuft. Fernsehhaushalte können sich über bis zu 24 Programme in digitaler Qualität, mehr Unterhaltung, Informationen und neue Mediendienste auch ohne Kabelanschluß oder Satellitenschlüssel freuen. Mit dem neuen TX-32DTM40D bringt Panasonic Zukunftssicherheit in die Haushalte. Ganz gleich, ob das Programm noch analog oder schon digital ins Haus kommt, in bester T[tau]-Tradition sorgt das Gerät für hohe Bildqualität. Dafür hat Panasonic zahlreiche Features zusammengebracht: ein 8 bit Digitalchassis, die absolut flache Quintron F-Bildröhre im 16:9-Format, 100 Hz Super Digital Scan sowie weitere digitale Tools wie Rauschunterdrückung und Kammfilter, Color und Luminance Transient Improvement. Sie alle erteilen Zeilen- und Großflächenflimmern, Farbverläufen und Unschärfen eine klare Absage. 40 Watt Ausgangsleistung mit Virtual Dolby und Ambience Raumklang sorgen für den guten Ton. Videotext Level 2.5 mit 1.500 Speicherseiten, drei Scartbuchsen, Kindersicherung, Q Link und Aus-Timer sind Musterbeispiele für hohen Bedienkomfort.

Nach der Umstellung der terrestrischen Übertragung auf Digitaltechnik haben die Fernsehhaushalte nicht nur eine Antenne für lokale und regionale Programme. Im DVB-T Zeitalter finden auch Inhalte den Weg ins Wohnzimmer, die bis dato nur über Kabel oder Satellit zu empfangen waren. Wem die Vielfalt von bis zu 24 Sendern nicht genügt, kann über das Common Interface z. B. Pay-TV-Angebote auf den Bildschirm holen.

Der TX-32DTM40D ist seit Mitte November 2004 lieferbar. Der empfohlene Verkaufspreis lautet 1.199 Euro (inkl. MwSt.). Mitgeliefert wird eine Multifunktionsfernbedienung. Optional ist eine Konsole mit der Produktbezeichnung VS-32PXM erhältlich.



Der neue Heimkino-Receiver SA-XR70 sorgt für packenden Surroundsound.



Surroundsound mit dem SA-XR70

Der neue Panasonic Heimkino-Receiver SA-XR70 sorgt für packenden Surroundsound. Der Nachfolger des Modells SA-XR70 stellt hierfür 6 x 100 Watt bereit. Hochwertige Audio-Komponenten bilden die Basis für den guten Sound, der im neuen High Quality Sound Mode ausgegeben wird. DTS-ES, DTS 96/24, DTS Neo:6, Dolby EX und Dolby ProLogic II X

nuancen sind die Eckdaten für gelungenes Heimkino. Dank der New Smooth Screen Technologie ist das Zeilenflimmern nachhaltig von der Bildfläche verschwunden. Mit einer Auflösung von 1.280 x 720 Pixeln ist der 16:9-Projektor HDTV-fähig. Bei der Aufstellung des Gerätes stehen Front-, Rück-, Decken- oder Tischprojektion zur Auswahl. Der PT-AE700E ist seit Oktober lieferbar. Der empfohlene Verkaufspreis lautet 1.999 Euro.

miz

Der DVD-S97 tritt mit 6-Kanaleingang, edler Silberoptik und schlanker Linie seit November die Nachfolge des DVD-S75 an.



Die Erfolgsgeschichte

Was bisher geschah.



1989 Es war die Zeit der großen Komponentenanlagen: mit raumdominierenden Schallwandlern, Racks voller Einzelkomponenten, meistens zum Verwechseln schwarz und kompliziert zu bedienen.

Bose®-Ingenieure fanden, dass es Zeit wäre, diese Vorstellungen von einer HiFi-Anlage gründlich auf den Kopf zu stellen. So folgten sie ihrem Leitsatz „Wer gegen den Strom schwimmt, kommt zu den Quellen“:

Mit dem neuen Konzept eines integrierten Systemdesigns, das innovative Audiotechnologien zu einer Art „Teamwork“ vereinte und so eine ganz neue Dimension von Spitzenklang, Eleganz und einfachster Bedienung in einem kompletten System realisierte.

Das erste LIFESTYLE® 10 System von Bose setzte neue Design-Maßstäbe für ein wohnraumgerechtes HiFi-System mit praktisch unsichtbar platzierbaren Cube Speakers und einem eleganten, silbernen Music Center. Es setzte neue Standards für das große Musikerlebnis mit HiFi-Stereo im ganzen Raum und kraftvollen, unverzerrten Bässen aus einem versteckten ACOUSTIMASS®-Bassmodul. Und es brachte diesen Klang auf einfachen Knopfdruck in das Wohnzimmer.

Seitdem hat dieses Konzept die HiFi- und Home Cinema-Welt überaus erfolgreich verändert.

Bose-Systeme haben heute einen Marktanteil von 68 % bei kompletten Home Entertainment Systemen über 1000 Euro.

(nach Wert – Quelle GfK)

Die Fortsetzung 2004.

Die neuen LIFESTYLE® Digital Home Entertainment Systems hören zu. Sie lernen. Und sie passen sich den individuellen Bedingungen und Wünschen ihrer Besitzer an.

Das neue „Top-of-the-Line“ LIFESTYLE® 48 System bietet das große Kino- und Konzertsaalenerlebnis im Wohnzimmer mit einzigartigen Vorteilen wie HiFi-Klangqualität bei jeder Lautstärke, klare Dialoge auch bei leisen Tönen, kinogleichem Surround Sound vollautomatisch sogar bei Mono-Klangquellen und vieles mehr.

Das **ADAPTiQ® Audio Calibration System** erlaubt die einfache und schnelle Anpassung der Klangwiedergabe an die jeweils individuellen Raumbedingungen – natürlich vollautomatisch.



Das neue **uMusic™ Intelligent Playback System** speichert und organisiert die komplette CD-Sammlung des Besitzers und lernt die individuellen Musikwünsche von bis zu 9 Nutzern.



Die neue **Bose®link-Technologie** ermöglicht die einfache Erweiterung des Systems auf bis zu 14 weitere Räume mit frei wählbaren Klangquellen und unabhängiger Lautstärkeregelung.



So setzt Bose bei seinen Handelspartnern wieder die Maßstäbe des Erfolgs. Sind Sie dabei?



Das neue Bose LIFESTYLE® 48 Digital Audio Home Entertainment System

BOSE®
Better sound through research®

Sony Digital Infrared Audio Transmission

Surround hat eine Farbe

Sony präsentiert drei neue Heimkino-Systeme, die mit einer innovativen Technologie arbeiten. Dank S-DIAT – Sony Infrared Audio Transmission – werden die digitalen Signale per Infrarot übertragen. Störende Kabel fallen somit weg.

Zu den neuen Heimkinoanlagen gehören die Systeme DAV-LF1, DAV-SR4W und DAV-SB500W. Form Follows Function – dieses Credo haben die Sony-Designer bei dem Heimkinosystem DAV-LF1 meisterhaft umgesetzt in eine reduzierte Formsprache, klare Linien, hochwertige Materialien wie Aluminium und Acryl sowie einen hervorragenden Sound, der nicht mit lästiger Verkabelung vom Receiver quer durch den Raum zu den schlanken Lautsprechern einhergeht. Diese sind so flach, daß sie sich ohne weiteres um den Flachbildfernseher angeordnet an der Wand befestigen lassen. „Als Flaggschiff unserer beliebten DAV-Heimkino-Systeme spiegelt die DAV-LF1 die hohen Ansprüche wider, die Sony an Technik und Design stellt“, so Jörn Taubert, Divisional Director Consumer Marketing bei Sony Deutschland. „Die Zeit highendiger schwarzer Kästen ist mit dieser außergewöhnlichen Anlage endgültig vorbei: Technologische und gestalterische Meisterwerke wie DAV-LF1 können genauso gut in minimalistische



Formen gepackt werden – Sony tritt damit den Beweis an.“ Die vier Satellitenlautsprecher sind auf die schlanke Optik der Flachbildfernseher abgestimmt und lediglich 50 Millimeter tief. Aufgehängt an der Wand oder auf ultraschlanken Ständern aufgestellt, bilden sie den Blickfang in jedem Wohnzimmer. Der Clou: Die beiden Frontlautsprecher und der Center können sogar wie bei einem Stecksystem miteinander verbunden werden.

Einfach kabellos

Die Signalübertragung zu den Rücklautsprechern funktioniert



„Als Flaggschiff unserer beliebten DAV-Heimkino-Systeme spiegelt die DAV-LF1 die hohen Ansprüche wider, die Sony an Technik und Design stellt“, so Jörn Taubert, Divisional Director Consumer Marketing bei Sony Deutschland. „Die Zeit highendiger schwarzer Kästen ist mit dieser außergewöhnlichen Anlage endgültig vorbei.“

sches Meisterstück: Das massive Kraftpaket baut auf der preisgekrönten S-Mastertechnologie auf und vereint Verstärker für die beiden Front- und Centerlautsprecher sowie einen digitalen Doppelverstärker (Dual Digital Twin Drive) für den Subwoofer selbst. Mit dem DAV-LF1 knüpft Sony an das „floating Design“ seiner Plasma- und LCD-Topmodelle an. Ähnlich wie der eigentliche Bildschirm bei diesen Fernsehern ist die zentrale DVD-Receiver-Einheit des neuen Heimkinosystems in massives Acryl eingelassen. Hinzu kommen berührungsempfindliche Sensoren und die extrem schlanken Lautsprecher aus Aluminium, die der Anlage einen innovativen, eleganten Charakter geben. Hier stehen die Kombinationsvielfalt mit der vorhandenen Einrichtung und nicht die einzelnen Komponenten des Heimkinosystems im Vordergrund. Das Heimkinosystem DAV-LF1 ist seit Oktober lieferbar. Der empfohlene Verkaufspreis lautet 2.000 Euro. Die hochwertigen Heimkino-Anlagen DAV-SR4W und DAV-SB500W zeichnen sich ebenfalls durch hervorragende Klangqualität aus. Verantwortlich dafür ist die neueste S-Master Digitalverstärkertechnologie. Auch hier lassen sich sämtliche bedeutende Formate wiedergeben. Dabei erhöht auch hier die Digital-Infrarot Signalübertragung für die rückwärtigen Lautsprecher die Freiheit beim Filmgenuß.

So funktioniert das Wireless-Rear-Sound-System mit S-Master Digitalverstärker

1. Am Receiver der Sony Heimkino-Anlage wird der Infrarot-Sender angeschlossen.
2. Von hier aus werden die Digital-Infrarot-Signale an den Empfänger gesendet.
3. Dieser gibt die Signale weiter an den Sony S-Master Digitalverstärker.
4. Der S-Master Digitalverstärker ist – je nach System – entweder in einem der hinteren Lautsprecher integriert oder wird als zusätzliches externes Gerät zwischen den rückwärtigen Lautsprechern positioniert.
5. Die Sende- bzw. Empfangseinheit kann flexibel platziert werden. Das System sorgt auch sonst für ungestörten Sound:
 - flexibel positionierbare Infrarot-Sender und Empfänger für den Einsatz auch bei extremen Raumbedingungen
 - Die Digital-Infrarot-Signale werden auch über die Wände reflektiert
 - störungsunanfällig für Funksignale (Handy, Babyphone, Fernbedienungen etc.)

dank Sonys spezieller S-DIAT-Technologie, die für die drahtlose Übertragung entwickelt wurde und eine Klangqualität wie bei kabelgebundenen Systemen realisiert. Quer durch den Raum gelegte störende Kabel gehören damit der Vergangenheit an. Dabei lassen sich die Infrarotsender und -empfänger flexibel im Raum positionieren. Die stabile, drahtlose Verbindung zu den Rücklautsprechern ermöglicht selbst bei ungünstigen Raumverhältnissen eine individuelle Aufstellung. Helle Raumwände reflektieren die Infrarotsignale und schaffen so einen kontinuierlichen Empfang. Funksignale von Mikrowelle, Handys, Babyphone und vom Computer, egal ob aus der eigenen

Wohnung oder Nachbarwohnung, stören die Sony-Technologie nicht.

Edles Design

Die Receiver-/Playereinheit mit Zweiband-Tuner präsentiert sich in spiegelndem Acryl. Abgespielt werden CD-R/RW, MP3-CD sowie S-Video CDs, DVD-R/RW und DVD+R/RW. Den Lademechanismus der Silberscheiben hat Sony ganz elegant mit einem Direkteinzug an der Oberseite gelöst. Der Receiver-Part ist mit Decodern für Dolby Digital, Dolby Prologic II und DTS ausgerüstet. Die Anlage ist auf 5 x 86 Watt für Lautsprecher und 170 Watt für den Subwoofer ausgelegt. Dieser ist ein techni-

you can
Canon



Ab sofort sind exzellente Fotos nur noch einen Knopfdruck von brillanten Videos entfernt. Egal ob ruhig oder bewegt – mit dem MVX250i Camcorder geben Ihre Motive immer ein gutes Bild ab. Denn dank DIGIC-DV-Bildprozessor, 1,33-Megapixel-CCD-Sensor und Canon Objektiv (mit optischem 18fach Zoom) sorgt er für hervorragende Videos oder Fotos in Druckqualität. Sogar dann, wenn Sie sich plötzlich selbst mal schneller bewegen müssen. www.canon.de



MVX250i
DIGITAL CAMCORDER

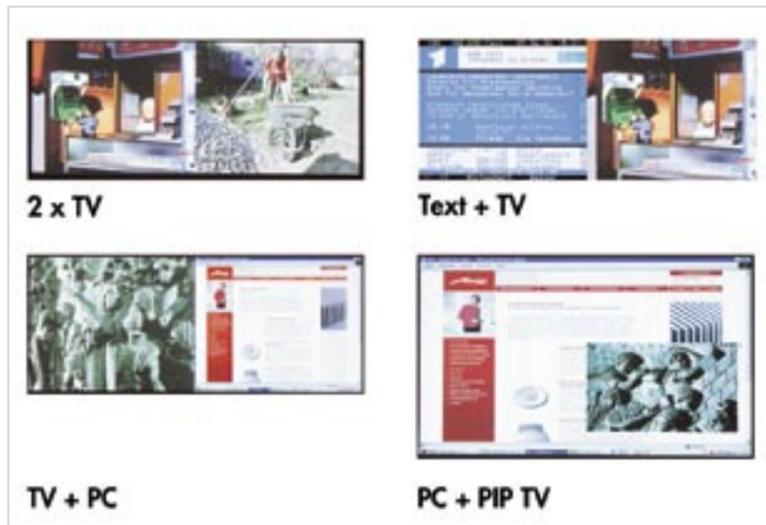
Einfach von „Bitte lächeln“
auf „Action“ schalten!



Metz mit neuem 42" Plasma-TV

Überzeugender Komfort

Metz hat sein Flat-TV-Sortiment um den 42" Plasma-TV PIP erweitert. Modernste Verfahren der Farboptimierung ermöglichen eine herausragende Bildqualität. Der Plasma läßt sich als Wandlösung oder auf einen Standfuß montieren. Komplettiert wird das Set durch zwei Lautsprecher, die entweder direkt am Fernseher oder frei im Raum positioniert werden können.



Mit dem neuen Metz-Plasma lassen sich unterschiedliche Bildquellen nebeneinander einblenden. Dabei kann der Anwender nicht nur Fernsehbilder miteinander kombinieren, sondern auch ein PC-Programm oder Videotext aufrufen.



Mit dem neuen Metz Plasma lassen sich entweder zwei unterschiedliche Bildquellen in der Kombination großes Bild/kleines Ausschnittfenster oder in gleicher Größe nebeneinander (Split-screen-Betrieb) einblenden. Dabei können nicht nur Fernsehbilder miteinander kombiniert werden, sondern auch ein PC-Programm,

Videotext oder Videoquellen von DVD-Player/-Recorder oder Videorecorder. Der Plasma ist mit einer Videotextfunktion der neuesten Generation ausgestattet. Die Darstellung erfolgt im Level 1.5 Top Flof Standard. Der Zugriff auf die gewünschten Seiten ist schnell und einfach möglich. Dank der Systemfernbedie-

nung hat der Anwender alles im Griff. Durch die integrierte Datenbank lassen sich neben dem Fernseher auch andere CE-Komponenten bedienen.

Die Tunerbox des neuen Plasma TVs von Metz bietet sämtliche Anschlüsse inklusive einer DVI Schnittstelle. Dem Anwender bietet sich auch die Möglichkeit, seine digital aufgenommenen Fotos und Videofilme zu präsentieren. Eine Digitalkamera läßt sich beispielsweise direkt über Front-AV an den Plasma anschließen. Bei PC-Anwendungen kann der Computer ebenfalls problemlos mit dem Plasma-TV verbunden werden. Natürlich erschließt die Anschlußvielfalt des Metz Plasma TV auch die analoge Welt von Videorecorder oder Surround und HiFi-Anlage. Der empfohlene Verkaufspreis für den Metz Plasma TV 42" PIP lautet 3.599 Euro. *miz*

„Eleganter Trendsetter“

LCD Monitor BenQ FP785

Nicht nur das futuristisch-elegante Design des neuen 17 Zoll LCD Monitors „BenQ FP785“ ist außergewöhnlich, sondern auch Ort und Anlaß seiner ersten offiziellen Präsentation: Auf der Mailänder Modewoche konkurrierte das perfekt gestaltete Display erfolgreich mit attraktiven Models um die Aufmerksamkeit des Publikums. Mit seiner stilistisch ausgewogenen Form spricht der BenQ FP785 vorrangig Büro- und Heimanwender an, die bei Kaufentscheidungen die Paarung von hochwertigem Design mit modernster Technologie als vorrangiges Auswahlkriterium bewerten. Der neue, elegante Flachbildschirm wurde bei der Modeschau „Just Cavalli“ von einem Modell auf dem Catwalk präsentiert. Roberto Cavalli kommentierte den Auftritt: „Zwei führende Designhäuser machen Stil und Innovation zu unverwechselbaren Merkmalen ihrer Kreationen.“

Für den neuen FP785 gilt: Nicht „Form folgt der Funktionalität“, sondern die Form und spezielle Konstruktion sind Voraussetzung für besonders hohe Funktionalität dieses Bildschirms. Der



Der FP785 kann als Standgerät auf dem Schreibtisch betrieben oder wie ein Bild an der Wand aufgehängt werden und dort als Display genutzt werden. Der Standfuß des FP785 läßt sich zusammenklappen.

Monitor kann als Standgerät auf dem Schreibtisch betrieben oder wie ein Bild an der Wand aufgehängt und dort

als Display genutzt werden. Mit einem Handgriff läßt sich der Standfuß des FP785 zusammenklappen. In diesem Zustand läßt er sich leicht und bequem transportieren und sieht dann fast wie eine modische Handtasche aus. Mit neuesten Technologien und SRSR 3D Surround Sound ausgestattet, ist der FP785 genauso gut als Multimedia-Display in wohnlicher Umgebung wie als repräsentativ wirkender Monitor in Office- oder Empfangsbereichen einsetzbar. Die extrem kurzen Reaktionszeiten des FP785 machen das Betrachten von Videos und DVD-Filmen und Computerspiele zum beeindruckenden Vergnügen. Neben zahlreichen technischen Details verbes-



„Der neue elegante Flachbildschirm BenQ FP785 wurde bei der Modeschau „Just Cavalli“ in Mailand von einem Modell auf dem Catwalk präsentiert.“



lichen Gestaltung in Silber-Rot wurde in der Kategorie für Produkt-Design, Kommunikation und Unterhaltung mit dem IF Award für Design ausgezeichnet. Der jährlich unter mehr als 1.800 Anmeldungen aus über 30 Ländern von angesehenen, internationalen Juroren vergebene IF Award gilt weltweit als einer der wichtigsten jährlichen Design-Wettbewerbe.

Technik vom Feinsten

Das 17-Zoll-Gerät hat eine Bilddiagonale von 43 cm und Betrachtungswinkel von vertikal und horizontal 170 Grad. Das Kontrastverhältnis beträgt 600:1, die Helligkeit 250 cd/

m². Die physikalische Auflösung besteht aus 1.280 x 1.024 Bildpunkten (SXGA), der Pixelabstand 0,264 mm (Dot pitch). Darstellbar sind 16,7 Millionen Farben. Der sichtbare Bildbereich ist 338 x 270 mm groß. Die Gesamtreaktionszeit (tr+tf) beträgt 25 ms (15+10). Zur Verfügung stehen analoge und digitale Signaleingänge: Dual (D-sub + DVI). Der maximale Stromverbrauch liegt bei 50 Watt, im Stromsparmodus bei 3W/240V. Die Abmessungen betragen: (B x H x T) 496,5 x 55 x 380 mm. Integriert sind zwei Lautsprecher für 2 x 1 Watt. Zur Ausstattung zählen: Kensington Schloß, OSD-Menü, 8 Sprachen (Deutsch, Englisch, Französisch, ...) und i-Key. In Deutschland ist der 17-Zoll-LCD-Monitor BenQ FP785 zum UVP von 599,- Euro erhältlich. *evo*

Prämiert mit IF Award für Design

Der BenQ FP785 mit seiner ungewöhn-



KONICA MINOLTA

The essentials of imaging

ZITTERN ERLAUBT!

DANK ANTI-SHAKE!

Die erste digitale Spiegelreflexkamera der Welt mit ins Gehäuse integriertem Anti-Shake-System.



Gehäuseintegriertes Anti-Shake-System

Kompatibel für alle DYNAX AF-Wechselobjektive

Sensationell großes Display (2,5 Zoll)

6 Megapixel CCD

www.konicaminolta.de

DYNAX 7D



Flachdisplays: Markttrends

Sharp geht mit 45 Zoll LCD-TV in Serie

Sharp Taiwan startet im Dezember dieses Jahres die Vermarktung eines 45-Zoll-Modells seiner Aquos TV Produktlinie. Anlässlich der offiziellen Vorstellung des serienreifen Modells mit der Bildhöhe von 114 cm kündigte ein Sprecher des Unternehmens für das vierte Quartal 2005 die Markteinführung eines 65 Zoll LCD-TV Modells an. Sharp betrachtet für sich einen Marktanteil von 70–80% am taiwanesischen High End Markt als realistisches Ziel. Am gesamten LCD-Markt in Taiwan erwartet der japanische Hersteller dagegen nur einen zehnpromigen Anteil, weil sich zahlreiche auf der Insel produzierende Hersteller bei kleineren Bildschirmen einen harten Wettbewerb liefern. Sharp vertritt den Standpunkt, daß der neue 45-Zoll-LCD gegenüber einem 50 Zoll Plasma Display gleich mehrfach im Vorteil ist, denn der LCD bietet eine höhere Auflösung und den niedrigeren Energieverbrauch. Der 45 Zoll Sharp Aquos soll in Taiwan mit US\$ 10.263,- etwa gleich viel kosten wie einige der dort angebotenen 50 Zoll Plasma-TVs. Das Unternehmen sieht die Marktentwicklung für LCDs im kommenden Jahr sehr optimistisch: Für 30 Zoll LCD-TVs erwartet man in Europa und den USA im zweiten Halbjahr 2005 ein Absinken der Verkaufspreise von zur Zeit US\$ 1.299,- auf US\$ 999,-. Wie gleichzeitig aus anderen Quellen verlautbar ist, planen auch Samsung Electronics, LG Electronics und die Chi Mei Group (mit CMV-branded products) in Taiwan die Markteinführung von 45- oder 46-Zoll LCD TVs.

Samsung Weltmarktführer bei TFT-LCD

In den vergangenen neun Monaten hat Samsung Electronics seine Marktführerschaft auf dem internationalen TFT-LCD-Markt weiter gefestigt. Laut DisplaySearch, Texas, verstärkte Samsung Electronics mit US\$ 7.04 Milliarden TFT-LCD Umsatz in den ersten drei

Quartalen des laufenden japanischen Wirtschaftsjahres erneut seine erste Position. LG.Philips LCD, ein ebenfalls in Korea ansässiges Joint-venture zwischen LG Electronics of South Korea und Royal Philips Electronics Niederlande, belegt mit einem TFT-LCD Umsatz von US\$ 5.55 Milliarden Platz zwei im LCD-Ranking. AU Optronics Corp. of Taiwan rangiert mit US\$ 3.82 Milliarden im gleichen Zeitraum auf Platz drei. Nach Stückzahl verkaufte Samsung Electronics, Koreas größter Electronics Hersteller, insgesamt 53,93 Millionen TFT-LCD Panels, AU Optronics 36,78 Millionen und LG.Philips LCD 35,01 Millionen. Wie „Display-Bank“, ein auf den Displaymarkt spezialisierter Marktforscher, berichtet, nimmt Samsung SDI in den letzten drei Quartalen auch auf dem weltweiten Markt für Plasma-Displays mit 217.000 Stück und 24,1% die Spitzenposition ein. LG Electronics folgt mit 192.000 Einheiten und 21,5% des PDP-Marktes auf Platz zwei.

2006: 2 Millionen LCD-TVs allein in China

Wie Fuji-Keizai, ein japanisches Marktforschungsunternehmen, prognostiziert, wird sich in China die Nachfrage nach LCD-TV-Geräten von 2003 bis 2006 auf das 17fache erhöhen. Die Nachfrage nach Plasma-Displays wird sich in China im gleichen Zeitraum auf 400.000 Stück vervierfachen. Der Anstieg der jährlichen Produktion der auf dem chinesischen Festland ansässigen Display-Produzenten wird der Studie nach um den gleichen Faktor ansteigen und 2006 mit 3 Millionen LCD-TVs und 500.000 PDP-TVs merklich über dem landesweiten Bedarf liegen.

Pioneer mit neuen 43“ und 50“ Plasma-Displays

Pioneer High Fidelity, eine in Taiwan ansässige Niederlassung von Pioneer Japan, bringt zwei neue PDPs mit Bildhöhe von 43 und 50 Zoll auf den

taiwanesischen Markt. Wie Nobuyuki Kokubo, President of Pioneer High Fidelity, erläuterte, rechnet Pioneer damit, im Jahr 2005 weltweit 600.000 PDP-TVs zu verkaufen. Die beiden neuen Modelle will Pioneer zu einem 30% geringeren Endverkaufspreis auf den Markt bringen als die bisherigen Vorgängermodelle. Die drastische Preisabsenkung wird durch ein zwischen Pioneer and NEC geschlossenes Joint-venture möglich (Pioneer Plasma Display), durch das die Gesamtkosten bei der Produktion erheblich gesenkt werden.

LG Electronics: LCD-TV Preise fallen 2005 um 20%

Wie Kwang Woo Lee, Vice President of LG Electronics (LGE), gegenüber der chinesischsprachigen „Commercial Times“ erklärte, werden die Verkaufspreise für LCD-TVs von LG in 2005 im Jahresverlauf als Folge der weltweiten Überproduktion um ca. 15–20% absinken. Kwang Woo Lee wurde außerdem mit der Erklärung zitiert, daß LGE zur Zeit die Zweckmäßigkeit der Errichtung eines LCD-Montagewerks in Taiwan prüft. Dort würden dann in Kooperation mit einem in Taiwan ansässigen Hersteller für Home-Appliances LCD-TVs produziert. Die Entscheidung über dieses Vorhaben soll im kommenden Jahr fallen. Lee geht davon aus, daß auch wegen der fallenden Preise die weltweite Nachfrage nach LVD-TVs von 8 Millionen in 2004 auf 13 Millionen in 2005 spürbar ansteigen wird.

Samsung: Schnellster 19-Zöller der Welt

Mitte Dezember dieses Jahres bringt Samsung mit dem 19 Zoll SyncMaster-Modell 913N einen TFT-Monitor auf den Markt, der mit nur 8 Millisekunden Gesamtreaktionszeit das weltweit schnellste 19 Zoll LCD-Display ist. Als Zielgruppe für den reaktionsschnellen LCD-TFT möchte Samsung vor allem Spiele-Fans und

Privatanwender ansprechen, die als sogenannte „Early Adopter“ stets der Entwicklung vorauslaufen und ihren Monitor häufig für Videoanwendungen, Computerspiele und Simulationen mit schnell bewegten Bildinhalten einsetzen. Das neue Display erreicht eine Helligkeit von 300 cd/m² und das Kontrastverhältnis beträgt beachtliche 800:1. Horizontal und vertikal ermöglicht der Betrachtungswinkel von mehr als 160° auch aus extrem



Weltweit schnellstes 19-Zoll-Display mit nur 8ms Reaktionszeit: Samsung SyncMaster-Modell 913N

ungünstigen Blickrichtungen scharfe und farbesättigte Bildeindrücke. Helligkeit und Kontrast lassen sich mit der Funktion MagicTune bequem mit der Software anpassen. Individuelle Einstellungen werden intuitiv gesteuert, gespeichert und abgerufen. Mit einem Mausklick stellt der Benutzer mittels MagicBright die Helligkeit in mehreren Stufen optimal für die jeweils genutzte Anwendung ein. Nach Angaben von Samsung soll der UVP unter der Schwelle von 500 Euro liegen. Der SyncMaster 913N soll bis Mitte Dezember 2004 in den Handel kommen.

Toshiba und Canon produzieren SED-TVs

Canon und Toshiba haben im Oktober 2004 ein Joint-venture zur Produktion von SED-Displays gegründet. Die SED-Technologie (Surface Conduction Electron Emitter Displays) basiert auf dem bereits seit mehreren Jahren von verschiedenen Unternehmen intensiv erforschten „Field Emissions Display“ Prinzip, das die Herstellung von großformatigen, kostengünstigen Flachdisplays ermöglichen soll. SEDs (FEDs) entsprechen bei Helligkeit, Kontrast, Farbtreue und schneller Reaktionszeit weitgehend den Eigenschaften der herkömmlichen CRT-Bildröhre. Sie können aber im Gegensatz zu diesen in geringer Dicke und hochauflösend hergestellt werden und benötigen im Betriebszustand nur wenig Energie. Bei dem neuen Joint-venture kontrolliert Canon eine Beteiligung von 50,002 Prozent und Toshiba hält die restlichen Anteile des gemeinschaftlichen Unternehmens. Bis zum

Produktionsbeginn sollen 20 Milliarden Yen (150 Millionen Euro) investiert werden. In der ersten Phase werden 300 Arbeitskräfte monatlich 3.000 Einheiten produzieren. Schon ab Ende 2005 sollen SED-Bildschirme mit Diagonalen von mehr als 50 Zoll verfügbar sein. Nach weiteren Investitionen von 180 Milliarden Yen soll die Produktion ab Anfang 2007 auf monatlich 15.000 und bis Ende 2007 auf 75.000 Einheiten hochgefahren werden. Für das Jahr 2010 steht eine Jahresproduktion von 3 Millionen SED-Bildschirmen auf dem Plan.

Sharp: Serienreifes LCD-Papier bis 2007

Der japanische Elektronikkonzern Sharp hat angekündigt, bis 2007 ein hauchdünnes LC-Display zur Serienreife zu bringen. Das flexible und farbige elektronische Papier benötigt wegen seiner hohen Lichtdurchlässigkeit keine Hintergrundbeleuchtung und kann deshalb ausschließlich mit Umgebungslicht betrieben werden. Seine Dicke soll in etwa der Stärke von Papier entsprechen und soll auch wie sein schon seit Jahrtausenden genutztes Vorbild aussehen, wenn man von dem sicher unvermeidbaren Plastik-Feeling absieht. Zahlreiche Lieferverträge für Content soll Sharp schon geschlossen haben. Über die Zaurus-Town-Website hat Sharp schon mehr als 7.000 Inhaltslieferanten akquiriert.

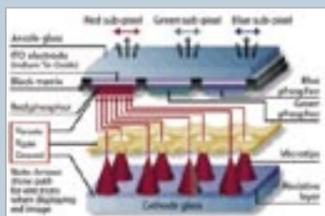
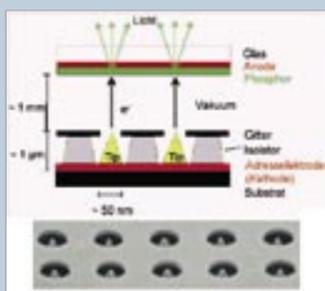
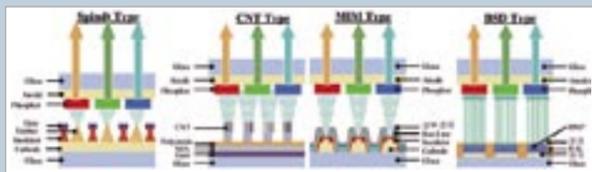
„Konsumrausch“: 2,5 Millionen Deutsche wollen Plasma- oder LCD-TV

Ein großer Teil der 14 Millionen Bundesbürger, die in der nächsten Zeit einen Farbfernseher erwerben möchten, wollen sich auf jeden Fall für einen Bildschirm mit Breitbild-Format 16:9 entscheiden (35 Prozent). Ein TV-Gerät mit Plasma-Bildschirm wollen zwölf Prozent erwerben, für acht Prozent ist ein LCD-Bildschirm das Ziel der Wünsche. Beeinflusst wird die Entscheidung für den Kauf eines modernen Fernsehers stark durch das Thema „Home Cinema“, denn zusätzlich neben dem Kauf eines Fernsehers wollen sich 18 Prozent der Bundesbürger auch einen DVD-Recorder und elf Prozent ein komplettes Heimkino-System anschaffen. Vier Prozent der Befragten planen die Anschaffung eines Videorecorders mit Festplatte, zwei Prozent wollen einen TV-Projektor erwerben. Das behaupten die Ergebnisse der aktuellen Trend Profile-Studie des „stern“ über den Markt für Unterhaltungselektronik. evo

Auch Samsung arbeitet an „FEDs“

Auch der südkoreanische Elektronikkonzern Samsung kündigt die Produktion von „Nanodisplays“ an. Die flachen, neuartigen Bildschirme sollen hellere und schärfere Bilder liefern und weniger Energie verbrauchen als bisherige Bildschirmtechnologien. Bei den „Feld Emissions-Displays“ werden Elektronen in Nano-Röhrchen zu einer Kathode mit fluoreszierender Phosphorbeschichtung hin emittiert, die dadurch zur Aussendung von Licht angeregt wird. Die Entwicklungsingenieure von Samsung sind optimistisch: „Bis Ende 2006 werden unsere Nanoröhrenmonitore in den Läden stehen“, verkündete Samsung-Chief-Technology-Officer Young Joon Gil.

Die zukünftigen Flachdisplays nach dem „FED“ (SED) Prinzip verfügen über Eigenschaften, die mit bisherigen Bildtechnologien nicht erreicht werden konnten.



Designed for Entertainment

Innovation made by BenQ



DV2680

Senseye™ Technologie
26,0" Wide TFT 15:9, Auflösung: 1280x768 (WXGA)
Helligkeit: 600 cd/m², Kontrast: 600:1
Reaktionszeit: 16 ms, Bilddiagonale: 66 cm
2 Jahre Garantie, Abhol-Reparaturservice

UVP*: 1.499,- €

Entdecken Sie noch mehr auf BenQ.de

(*Unverbindlich empfohlener Verkaufspreis inkl. MwSt.) Technische Änderungen, Farbabweichungen und Irrtümer vorbehalten.

DV3080

Senseye™ Technologie
30,0" Wide TFT 15:9, Auflösung: 1280x768 (WXGA)
Helligkeit: 600 cd/m², Kontrast: 600:1
Reaktionszeit: 16 ms, Bilddiagonale: 76 cm
2 Jahre Garantie, Abhol-Reparaturservice

UVP*: 1.899,- €

BenQ

Enjoyment Matters

Gute Unterhaltung!

Entertainment auf Sony-Art



Vaio V2-Serie: VGC-V2S und VGC-V2M. Fernsehgerät, Entertainment-Center und Multimedia-PC mit integriertem Widescreen-Display und leistungsfähiger, modernster Hard- und Software-Konfiguration.

Vaio V2-Serie: VGC-V2S und VGC-V2M

Die Konfiguration der Vaio-Desktop PCs mit leistungsfähigen und modernsten Hardware-Komponenten im Zusammenwirken mit einer perfekt verzahnten und lückenlos abgestimmten Software-Palette, schaffen in einem Gehäuse mit integriertem Bildschirm die Voraussetzung zur mühelosen Bereitstellung nahezu aller denkbaren Funktionen der Unterhaltungselektronik sowie denen eines Multimedia-Computers und Office-PCs. Das gilt für beide Modelle. Neben einem größeren Display, höherer CPU-Taktfrequenz und mehr Festplatten-Kapazität verfügt das Top-Modell der V2 Reihe, der VGC-V2S, zusätzlich über volle WLAN-Funktionalität nach dem schnellen Standard 802.11 b/g. Die wichtigsten Daten im Überblick (Unterschiede V2M in Klammern): VGC-V2S (VGC-V2M): 3,2 E GHz Intel Pentium 4 (3,0 GHz), 512 MB DDR SDRAM, 250 GB Festplatte (200 GB), 20 Zoll WXGA X-Black LCD (17 Zoll), NVIDIA GeForce FX Go5700 / 128 MB, WLAN 802.11b/g, Double Layer DVD±R(W)-Laufwerk/Brenner. Der Vaio VGC-V2S ist zum UVP von 2.499,- Euro und der Vaio VGC-V2M zum UVP von 1.999,- Euro lieferbar.

Vaio V2: Entertainment-Center

Mit seinem Bildschirm im Wide-Format und 51 cm sichtbarer Bildhöhe bietet der VGC-V2S



genußvolles Fernsehvergnügen. Doch anders als bei herkömmlichen Fernsehgeräten, braucht man an einen Vaio V2 Desktop keine weiteren Geräte anzuschließen, um alle Vorteile der digitalen Unterhaltungselektronik nutzen zu können. Fernsehsendungen lassen sich digital aufzeichnen, zu Videobibliotheken archivieren und bei Bedarf abspielen oder auf DVD aufzeichnen. Mit „Click to DVD“ von Sony geht das einfach. Mit DVD Doppelschicht-Technologie (Dual-Layer) lassen sich bis zu vier Stunden Videomaterial in DVD-Qualität auf einen Datenträger brennen. Audio-CDs und DVD-Filme können wiedergegeben und kopiert werden. Auf der Festplatte finden riesige Sammlungen komprimierter Musiktitel und umfangreiche digitale Fotoalben Platz, die verwaltet, zusammengestellt und zur Wiedergabe abgerufen werden können. Das alles und mehr ist mit den V2 Entertainment Centers von Sony auch einfach und bequem über die mitgelieferte Fernbedienung möglich. Die Vaio V2-Serie nutzt konsequent alle Möglichkeiten digitaler Bild- und Tonbearbeitung und zeigt eindrucksvoll die weitere Entwicklungsrichtung der Unterhaltungselektronik auf.

Vaio V2: Die Multimedia Maschine

Die Festplatten beider Modelle mit Kapazitäten von 250 GB (VGC-V2S) und 200 GB (VGC-V2M) bieten ausreichend Platz für Multimedia-Anwendungen aller Art. Moderne Pentium 4-Prozessoren mit Hyper-Threading stellen die erforderliche Performance bereit. Die spezielle Schnittstelle „Vaio Zone“ ver-

Sonys Firmengeschichte war von Beginn an mit der Entwicklung und dem Vertrieb von Produkten der Unterhaltungs-Elektronik verbunden. Schon immer legte der zu den weltweit führenden Unternehmen zählende japanische Konzern besonderen Wert auf optisch und ergonomisch perfektes Design seiner technisch stets hochwertigen Produkte. An dieser Sony-typischen Grundkonzeption hat sich im IT-Zeitalter nichts geändert: Ein anschauliches Beispiel sind die jetzt neu auf den Markt kommenden Desktop-Modelle der Vaio V2-Serie. Ein klobiges PC-Gehäuse sucht man bei ihnen vergebens. Sie sind so attraktiv wie ein besonders stylish gestalteter Flach-Fernseher und bestehen in jeder Beziehung den Vergleich mit Produkten eines Mitbewerbers, der einen angebissenen Apfel im Logo führt. Als vollkommene Synthese von leistungsfähigem Multimedia-PC und TV-Gerät ist der Vaio V2 Desktop gleichermaßen perfekter Office-PC, Multimedia-Maschine und Entertainment Center.



Sony Network Walkman NW-E95 mit 512 MB Flashspeicher und Platz für 22 CDs, Visitenkarten-Größe, 40 Gramm leicht und zu ATRAC3plus und MP3 kompatibel.

Sony Network Walkman: 70 Stunden Musik und direkte MP3-Kompatibilität

Die neuen, rechtzeitig zur Weihnachts-Saison auf den Markt kommenden Network Walkmen NW-E95 und NW-E99 von Sony besitzen alle Voraussetzungen, um an die legendären Erfolge ihres Stammvaters, den vor mehr als 30 Jahren auf den Markt gekommenen ersten Walkman, anzuknüpfen: Beide neuen Network Walkman Modelle sind kleiner als eine Visitenkarte, wiegen nur 40 Gramm und bieten mit einer Speicherkapazität von bis zu 1 Giga-byte bis zu 70 Stunden Musik. Der NW-E95 mit schwarzem Gehäuse hat auf seinem integrierten 512 MB Flashspeicher Platz für 22 CDs im ATRAC3plus Format. Der chromfarbene NW-E99 speichert auf seinen 1 GB sogar bis zu 45 CDs. Mit einer neuartigen Shuttle-Switch Steuerung und leichten Drehbewegungen von zwei Fingern hat man alles im Griff. Sensationell: Außer dem Sony-eigenen hochwertigen ATRAC3plus Kompressionsstandard können ab sofort auch MP3-Dateien direkt auf den Walkman geladen und abgespielt werden. Ab Anfang Dezember sollen auch die beiden älteren Modelle E55 und E75 die Möglichkeit unterstützen, Musiktitel direkt im MP3-Format aus dem Internet auf den Walkman zu laden.

Sonys Online-Musik-Service „Connect“

Zukünftigen Besitzern eines Network Walkman, aber natürlich auch allen Musikfans, sei empfohlen, das Download-Angebot des Music-

stores Connect (www.connect-europe.com) zu nutzen, Sonys Website für digitale Musik. Connect hat nicht nur alle großen Labels unter Vertrag, sondern auch über 150 sogenannte Independent-Labels. Das Angebot an Musikstücken wird täglich erweitert. In Verbindung mit der Software SonicStage und den optimal angepaßten Endgeräten bietet Connect ein integriertes und einfach zu bedienendes System, mit dem der Weg vom Musicstore auf den mobilen Player verkürzt wird. Mit wenigen Klicks sind die gewählten Titel auf den Network Walkman kopiert, und auch beim Katalogisieren der Audio-Dateien und der Erstellung von individuellen Playlisten hilft die mitgelieferte Software.

Lieferumfang und Preise

Im Lieferumfang des NW-E95 und des NW-E99 sind komfortable In-Ohr-Kopfhörer, ein Nackenband, die Software SonicStage 2.0 sowie ein USB-Kabel enthalten. Der Network Walkman NW-E95 mit schwarzem Design und 512 MB Speicher ist zum UVP von 200,- Euro lieferbar. Der Network Walkman NW-E99 in Chrom mit 1 GB Speicher ist zum UVP von 240,- verfügbar. *evo*



Sony Network Walkman NW-E99: Bis zu 70 Stunden Musik nonstop, Visitenkarten-Größe, 40 Gramm leicht und zu ATRAC3plus und MP3 kompatibel.

**Samsung Student-Notebook
ab 899 Euro**

Samsung redet nicht von der „Bildungs-offensive“, sondern startet selbst eine: Der südkoreanische Hersteller bietet im Rahmen seiner „Mobilen Bildungsoffensive“ in Zusammenarbeit mit www.Student-book.de allen Studierenden, Schülern, Lehrern und wissenschaftlichen Mitarbeitern die Möglichkeit, qualitativ hochwertige Notebooks zu reduzierten Preisen zu



erwerben. Zum Start der Aktion kann beispielsweise das Einstiegsmodell P28 XTM 1400c zum Preis von 899 Euro erworben werden. Es hat ein 15-Zoll-Display, eine 1,4 GHz schnelle Mobil-CPU von Intel sowie eine 40 GByte große Festplatte. Zweites Angebot: Das Samsung X05 XTM 1600, mit 1.900 Gramm Gewicht eines der leichtesten Notebooks der Welt, kostet Lernende und Lehrende jetzt 1.359 Euro (140 Euro Ersparnis). Das mit einem 14,1-Zoll-Display bestückte Gerät besitzt einen Intel Pentium M mit 1,6 GHz Taktrate, einen DVD-Brenner und eine 40-GByte-Festplatte. Zusammen mit dem gratis mitgelieferten Hochleistungsakku werden

**Erstes „LG-Center“ in
Dormagen eröffnet**

In Dormagen ist das deutschlandweit erste „LG-Center“ für Monitore und optische Speicherlösungen eröffnet worden. Dort bietet die V-2-Technology GmbH auf 120 m² alle verfügbaren LG Electronics Produkte aus dem Bereich der Computerperipherie an. Im Zuge seiner Partnerprogramme baut LG Electronics ausgewählte Fachhändler zu speziellen „LG-Centern“ aus. Den Partnern bietet LG neben Schulungsveranstaltungen auch einen Um- und Ausbau der Ladenfläche mit hochwertigen und modularen Display-Konzepten. „Insbesondere aufgrund unserer starken Bindung zur Marke LG freuen wir uns sehr, uns als erster Händler in Deutschland als „LG-Center“ bezeichnen zu dürfen. Mit diesem Status können wir unseren Kunden nicht nur geballtes Fachwissen, sondern auch das gesamte Portfolio der LG Produktgruppe ISP (Information System Products) vor Ort bieten“, so Rolf Mentges und Michael Tretter, die beiden Geschäftsführer V-2-Technology. Insbesondere die langjährigen nationalen und internationalen Geschäftsbeziehungen in der IT-Branche sowie sehr gute Kontakte zur ansässigen Industrie und den Behörden veranlaßten LG nach eigenen Angaben, V-2 als ersten Fachhändler für dieses Programm auszuwählen. Zudem habe das Raumkonzept überzeugt, hieß es in einer Pressemitteilung.

sechs Stunden Mobilität erreicht. Beim Kauf des X05 XTM 1600 sparen Lernende und Lehrende 140 Euro. Auch das ultraleichte Subnotebook Q25 TXC 1400 ist in diesem Programm.

**Firmware-Update für Sony
DVD Double Layer-Brenner**

Mit einem bereits auf der Sony Website zum Download bereitgestellten Firmware Update erhalten Sony DRX-710 Brenner höhere Leistung und werden mit einem weiteren, etwas später erscheinenden Update auch Mac OS-kompatibel: Durch Aufspielen der neuen Firmware wird die Aufzeichnungsgeschwindigkeit auf Double Layer-DVDs von 2,4fach auf 4fach nahezu verdoppelt. Das Brennen von DVD-R wird im Single-Layer Betrieb (normal) von 8fach auf 12fach gesteigert. Mit diesem Firmware Update stehen die Sony DRU/DRX-710 DVD Laufwerke im Vergleich zu Mitbewerbern an der Spitze. Mit dem zweiten, ab November verfügbaren Update ist der DRX-710UL kompatibel zu Mac OS X, Version 10.2 oder höher. Der interne DVD-Brenner DRU-710A sowie sein externes Schwestermodell DRX-710UL eignen sich für PC- und Mac-Anwender, die große Datenmengen speichern und archivieren wollen.

**NEC und Toshiba wollen HD-
DVD Laufwerke in PC einbauen**

Ab Ende 2005 wollen NEC und Toshiba HD-DVD Laufwerke in Notebooks und Desktop-PC einbauen. Den Anfang werden Desktops machen. Slim-Versionen der HD-DVD Laufwerke sollen ab 2006 folgen und dann serienmäßig auch in Notebooks eingebaut werden. Aussagen von NEC darüber, welche PCs und Notebooks mit HD-DVD Laufwerken bestückt werden und zu welchem Preis sie in den Handel kommen, liegen noch nicht vor. „Parallel zur Bestückung von fertigen Rechnern will NEC Ende 2005 mit dem Verkauf separater, einbaufertiger Laufwerke beginnen“, erklärte Yoshibumi Yashiro, Sprecher von NEC. „Wir sind noch intensiv mit der Entwicklung der Slim-Laufwerke befaßt.“ Auch Toshiba beabsichtigt, seine High End-Notebooks mit HD-DVD Laufwerken auszurüsten. „Wir werden mit High End-Produkten starten und 2006 weitere Modelle mit HD-DVD folgen lassen“, erläuterte Keisuke Ohmori, Sprecher von Toshiba. Wie verlautbart, werden erste Toshiba Notebooks mit HD-DVD zu Endverkaufspreisen von 1.855 US-\$ und 2.793 US-\$ auf den Markt kommen. Toshiba erwartet, im ersten Jahr eine Million Notebooks mit HD-DVD Laufwerken zu verkaufen. Die HD-DVD Technologie wurde hauptsächlich von Toshiba und NEC entwickelt und forciert. Im August erklärte auch Sanyo sein Engagement für HD-DVD. Muster der zukünftigen Medien für HD-DVD wurden bereits von Memory-Tech, Ritek, Prodisc Technology, Mitsubishi Kagaku Media, Hitachi Maxell, Imation, Cinram International und Advanced Media gezeigt. Konkurrierend zu HD-DVD pusht die Firmengruppe um Sony und Matsushita Electric die ebenfalls hochauflösende und speicherstarke Blu-Ray Disc.

**Nie mehr in die
Röhre schauen!**



www.ingrammicro.de/tv



Hyundai L19T+

Größe: 19 Zoll / 48 cm (4:3)
Auflösung: 1.024 x 768 XGA
Kontrast: 500:1
Helligkeit: 250 cd/m²
Reaktionszeit: 25 ms

EUR 579,-*

36 Monate Pick-Up & Return

Art.-Nr. : J21Z044



Hitachi 22LD4200

Größe: 22 Zoll / 56 cm (16:9)
Auflösung: 1.280 x 720 WXGA
Kontrast: 500:1
Helligkeit: 250 cd/m²
Reaktionszeit: 23 ms

EUR 1.999,-*

12 Monate Bring-In-Service

Art.-Nr. : 6950234



LG Electronics Flatron L2323T

Größe: 23 Zoll / 58 cm (15:9)
Auflösung: 1.280 x 768 WXGA
Kontrast: 400:1
Helligkeit: 450 cd/m²
Reaktionszeit: 25 ms

EUR 1.249,-*

36 Monate Vor-Ort-Austausch

Art.-Nr. : 406Z448



Sony KLV-26HG2

Wega Engine Technologie
Größe: 26 Zoll / 66 cm (15:9)
Auflösung: 1.280 x 768 WXGA
Helligkeit: 450 cd/m²
Top Teletext mit 250 Seitenspeicher

EUR 2.299,-*

24 Monate Pick-Up & Return

Art.-Nr. : 5583617



BenQ DV3080

Größe: 30 Zoll / 76 cm (15:9)
Auflösung: 1.280 x 768 WXGA
Kontrast: 600:1
Helligkeit: 600 cd/m²
Reaktionszeit: 16 ms

EUR 1.899,-*

24 Monate Abhol-Reparatur-Service

Art.-Nr. : M35Z304



V7 Videoseven LTV 32D

Größe: 32 Zoll / 79 cm (16:9)
Auflösung: 1.366 x 768 WXGA
Kontrast: 800:1
Helligkeit: 550 cd/m²
Reaktionszeit: 25 ms

EUR 1.599,-*

24 Monate Pick-Up-Service

Art.-Nr. : J15Z775



Sharp LC-37 HV4E

Größe: 37 Zoll / 94 cm (16:9)
Auflösung: 1.366 x 768 WXGA
Kontrast: 800:1
Helligkeit: 430 cd/m²
Multi-Text mit 252 Seitenspeicher

EUR 5.999,-*

36 Monate Vor-Ort-Austausch

Art.-Nr. : B89Z279

Auftragsannahme:
Tel.: 0 89/42 08 - 16 66
Fax: 0 89/42 08 - 15 55

Erstbesteller:
Tel.: 0 89/42 08 - 12 58
Fax: 0 89/42 08 - 13 76

Online bestellen:
www.ingrammicro.de/imorder

*UVP inkl. MwSt.

Nokia Mobility Conference in Monaco

Anlässlich der Nokia Mobility Conference in Monaco hat der finnische Hersteller nicht nur eine Anzahl neuer Produkte und Technologien präsentiert, sondern auch aktuelle Entwicklungen aufgezeigt: Abgesehen von einer wachsenden Produktvielfalt zählen dazu eine intensivierete branchenübergreifende Zusammenarbeit und Weiterentwicklungen im Bereich der Netzinfrastruktur.

Zu den Produktneuheiten zählen das leistungsstarke Nokia 7710 Multimedia-Smartphone mit besonders großem Touchscreen, das Nokia 3230 Smartphone mit Megapixel-Kamera und das Nokia 6020 Mobiltelefon mit integrierter Kamera, das sich speziell für Business-Nutzer anbietet. „Smartphones sind zu einem festen Bestandteil der Branche geworden“, erläuterte Anssi Vanjoki, Executive Vice President & General Manager, Multimedia, Nokia. „Mobilität ist die treibende Kraft im Kommunikationsbereich. Smartphones erreichen jetzt nicht nur den Massenmarkt, sie basieren zunehmend auf branchenübergrei-



Neu im Nokia Portfolio: das Nokia 7710 Smartphone (links), das Nokia 3230 (links unten) und das Nokia 6020 (unten).

fenden technischen Entwicklungen, die weitere Innovationen möglich machen.“

Mit dem wachsenden Anteil an Smartphones unterstreicht Nokia seine Pläne, mit der Series 60-Plattform für Smartphones gleichermaßen Modelle aus dem oberen und mittleren Preissegment abzudecken. Die Plattform wird noch umfassendere Multimedia-Funktionen wie Displayauflösungen bis zu 640 x 320 Pixel, eine Touchscreen-Funktion und ebenso stiftbasierte wie auch herkömmliche Eingabemöglichkeiten beinhalten.



Antti Vasara, Vice President, Technology and Sales, Nokia, erklärte dazu:

„In unserer Branche werden regelmäßig neue Produkte vorgestellt und schnell weiterentwickelt. Nokia hat bereits 15 Millionen Smartphones auf Basis der Series 60-Plattform ausgeliefert. Mit der Erweiterung der Series 60-Plattform können Netzbetreiber und

Entwickler neue Dienste anbieten, ihre Angebote differenzieren und in diesen Märkten schnell die entscheidenden Zielgruppen erreichen.“

Ebenfalls die Zukunft berücksichtigend sagte Dr. J. T. Bergqvist, Senior Vice President, Networks, Nokia: „Die Branche wartet schon lange auf Dienste, die überall und jederzeit verfügbar sind. Jetzt sehen wir, daß Mobilfunk- und Festnetze zusammenwachsen und somit eine Umgebung entsteht, in der dies möglich wird. Diese Entwicklung wird weitreichende Folgen haben, weil sie die engagiertesten Ziele der Branche nachhaltig unterstützt.“

Nokia stellte auf der Nokia Mobility Conference auch einige bahnbrechende Technologien und Produkte vor, die stellvertretend für die weitere Entwicklung der Mobilfunkbranche stehen. Zu diesen Innovationen gehören Visual Radio-Lösungen, Mobile TV und das Multimedia-Online-Tagebuch „Lifeblog“, aber auch die „Connect to Art“-Initiative. Diese bringt Kunst auf das Mobiltelefon, das wiederum als neue Vertriebsmöglichkeit genutzt wird. Damit kommt Nokia dem Bedürfnis von Künst-

lern entgegen, ein innovatives Medium für ihren künstlerischen Ausdruck nutzen zu können und neuartige Wege zu finden, um ihr bestehendes und möglicherweise ein neues Publikum zu erreichen. Mit Connect to Art wird es möglich, Kunstwerke auf das eigene Mobiltelefon zu laden.

Die internationale Präsentation von Connect to Art! beinhaltete Werke von vier weltweit anerkannten Künstlern: Louise Bourgeois, Nam June Paik, David Salle und William Wegman. Jeder von ihnen hat eine einzigartige Serie audiovisueller Kunstwerke für Nokia Mobiltelefone entworfen.

Die Nokia Mobility Conference fand in diesem Jahr bereits zum neunten Mal statt. Sie ist eines der weltweit größten Foren für Netzbetreiber, Entwickler, IT-Hersteller, Inhalteanbieter, Diensteanbieter, Händler und andere Teilnehmer der Wertschöpfungskette dieser Branche. Mit Sprechern von Nokia und anderen etablierten Marktteilnehmern der Branche hat sich die Nokia Mobility Conference zum Ziel gesetzt, mit praxisnahen Fallbeispielen Geschäftsmöglichkeiten aufzuzeigen, von denen die gesamte Branche profitiert.

Neue Einbausätze erweitern Nokias Portfolio für Kfz-Anwendungen

Nokia hat auf der Nokia Mobility Conference in Monte Carlo einen neuen Profi Funk-Kfz-Einbausatz vorgestellt, der die Nutzungsmöglichkeiten von Mobiltelefonen im Fahrzeug erweitert. Der Nokia 616 Profi Funk-Kfz-Einbausatz ist kompatibel mit der Bluetooth Spezifikation 1.1 und unterstützt neben dem Bluetooth Profil SIM Access Profil auch das Bluetooth Profil Handsfree 1.0. Damit kann sich der neue Funk-Kfz-Einbausatz automatisch an die vom jeweiligen Mobiltelefon unterstützten Verbindungsmöglichkeiten anpassen. Der Nokia 616 Profi Funk-Kfz-Einbausatz wird voraussichtlich im ersten Quartal 2005 erhältlich sein.

„Einer der Hauptvorteile des Nokia 616 Profi Funk-Kfz-Einbausatzes liegt in der Möglichkeit, ihn auch über das Bluetooth Handsfree Profil nutzen zu können. Das macht ihn mit noch mehr Mobiltelefonen kompatibel“, so Uwe Pertz, General Manager Consumer Products, Nokia Automotive. „Beide Betriebsmodi ermöglichen dem Nutzer das Übertragen von Telefonbucheinträgen über Bluetooth Funktechnik und unterstützen die intuitive Steuerung von Telefonfunktionen über das Navi-Wheel.“

Bei Nutzung des Bluetooth SIM Access Profils greift der Nokia 616

über Bluetooth Funktechnik auf die im Mobiltelefon befindliche SIM-Karte zu. In diesem Betriebsmodus kann der Profi Funk-Kfz-Einbausatz derzeit in Verbindung mit Nokia 6820, Nokia 6230 und Nokia 6810 Mobiltelefonen, mit dem Nokia 9300 Smartphone sowie Mobiltelefonen anderer Hersteller genutzt werden, die das Bluetooth SIM Access Profil unterstützen. Im Betriebsmodus über das Bluetooth Handsfree Profil ist der neue Nokia Profi Funk-Kfz-Einbausatz mit fast allen Mobiltelefonen kompatibel, die Bluetooth Funktechnik unterstützen.

Neben der Unterstützung des Bluetooth Handsfree Profils bietet der neue Nokia 616 Profi Funk-Kfz-Einbausatz weitere Verbesserungen, darunter ein größeres Adreßbuch, die Unterstützung für lange SMS sowie die Möglichkeit, in Verbindung mit dem als Zubehör erhältlichen Zusatzhörer HSU-4 SMS zu schreiben.

Eine weitere neue Funktion rundet seinen innovativen Funktionsumfang ab: Laufende Telefongespräche über das Mobiltelefon des Nutzers können beim

Einsteigen ohne Unterbrechung mit dem Mobiltelefon fortgeführt werden, vorausgesetzt dieses unterstützt das



Bluetooth Handsfree Profil. Der Nokia 616 nutzt dazu vorübergehend den Betriebsmodus für das Handsfree Profil. Erst nach Beendigung des laufenden Gesprächs wechselt er automatisch zum Betriebsmodus für das Bluetooth SIM Access Profil.

Ebenfalls neu im Nokia Portfolio ist der Nokia Kfz-Einbausatz CK-10, eine laut Nokia „praktische Freisprech-

lösung mit allen Funktionen, die der Autofahrer benötigt“. Das preisgünstige Gerät läßt sich dank des integrierten Mikrofons und eines innovativen „Sandwich“-Konzepts besonders leicht installieren.

Das Besondere an diesem Kfz-Einbausatz ist seine ultraflache Form. Dadurch läßt er sich mühelos zwischen dem Gerätehalter und der Montageplatte im sichtbaren Fahrzeuginnenraum montieren. Das Mikrofon ist direkt in die Freisprecheinrichtung



integriert und macht die Installation des Kfz-Einbausatzes noch einfacher,

schneller und damit preiswerter. Der neue Nokia Kfz-Einbausatz CK-10 ist mit folgenden Nokia Gerätehaltern kompatibel: CR-1, CR-5, CR-21, CR-23, MBC-6, MBC-10, MBC-13L, MBC-14M, MBC-15S, MBC-16, MBC-17, MBC-19, MBD-10, MBD-11. Damit kann der Kfz-Einbausatz CK-10 in Verbindung mit zahlreichen Nokia Mobiltelefonen genutzt werden.

Einige Gerätehalter unterstützen induktive Kopplung und damit den Anschluß einer externen GSM-Antenne zur Verbesserung der Netzabdeckung. Im Freisprechbetrieb kann die Funktion zur automatischen Stummschaltung des Radios genutzt werden. Ebenso besteht die Möglichkeit, die Freisprecheinrichtung in Verbindung mit dem separat erhältlichen Mikrofon (MP-2) zu nutzen.

„Dieser Kfz-Einbausatz richtet sich an Nutzer, die wesentliche Freisprechfunktionen zu einem attraktiven Preis wünschen“, erläuterte Pertz. Der Nokia Kfz-Einbausatz CK-10 ist voraussichtlich im ersten Quartal 2005 zu haben.

Vodafone startet den UMTS Massenmarkt mit sieben brandneuen Handys

Bestellen Sie bei Ihrer Niederlassung oder direkt unter www.vodafone-fachhandel-online.de.



Deutsche UMTS-Netze im Test:

connect
TESTSIEGER
Heft 10/2004

Wenn es darum geht, Ihre Kunden im Weihnachtsgeschäft mit neuen Angeboten zu begeistern, können wir helfen. Mit gleich sieben brandneuen Vodafone UMTS-Handys in allen Preisklassen läutet Vodafone den Massenmarkt für UMTS ein.



How are you?

Siemens stellt mobile E-Mail Push-Lösung über WLAN vor

Siemens Communications hat erstmals die WLAN-Funktionalität seiner E-Mail-Push-Lösung „mobile office @vantage“ auf unterschiedlichen mobilen Endgeräten wie dem MDA III und dem Fujitsu Siemens Pocket LOOX 720 demonstriert. Damit kann die auf offenen Standards basierende E-Mail-Push- und PIM (Personal Information Manager)-Synchronisations-Lösung nicht nur in allen bestehenden Mobilfunknetzen, sondern auch in Netzen mit WLAN-Technologie eingesetzt werden.

Mobilfunkbetreiber oder Tk-Service-Provider können Unternehmenskunden mit dieser Lösung einen sicheren, mobilen Zugriff auf Intranet und Internet für ihre Mitarbeiter anbieten. Sie läßt sich den Angaben zufolge einfach in die IT-Umgebungen von Unternehmen einbinden und von diesen selbst betreiben. Siemens leistet mit mobile office @vantage auch einen umfassenden Support – von der Integration der erforderlichen Software über die Hardware im Backend bis hin zur Systemintegration – und auf Wunsch auch den Betrieb im eigenen Rechenzentrum.

Siemens wird neuer Exklusivpartner von Mercedes Benz

Siemens ist jetzt offizieller Partner von Mercedes-Benz für die Ausstattung der Mercedes-Fahrzeuge mit Mobiltelefonen. Als erstes Modell können Mercedes-Kunden ab sofort das Multimedia-Handy CX65 zusammen mit ihrem neuen Auto direkt ab Werk bestellen. Wer einen neuen Mercedes-Benz bestellt, findet in der Preisliste nun beste Telefontechnik von Siemens. Den Anfang macht in diesen Tagen das CX65, das für alle Mercedes-Modelle der Klassen E, CL, CLK, CLS, S, SL und SLK werksseitig verfügbar ist. Dieses Mobiltelefon vereint attraktives Design mit modernster Multimediatechnik: Eingebettet in ein formschönes, silberfarbenes Gehäuse, besitzt das CX65 ein großes hochauflösendes Farbdisplay (65.000 Farben). Darüber hinaus ist das Triband-Handy mit einer integrierten VGA-Digitalkamera, einem E-Mail-Client sowie MMS-Funktion ausgestattet. 40 mehrstimmige Klingeltöne sollen für akustische Abwechslung sorgen. Für denjenigen, der sein Handy auch in schwierigen Lichtsituationen als Kamera benutzen will, gibt es als Zubehör einen aufsteckbaren Blitz.

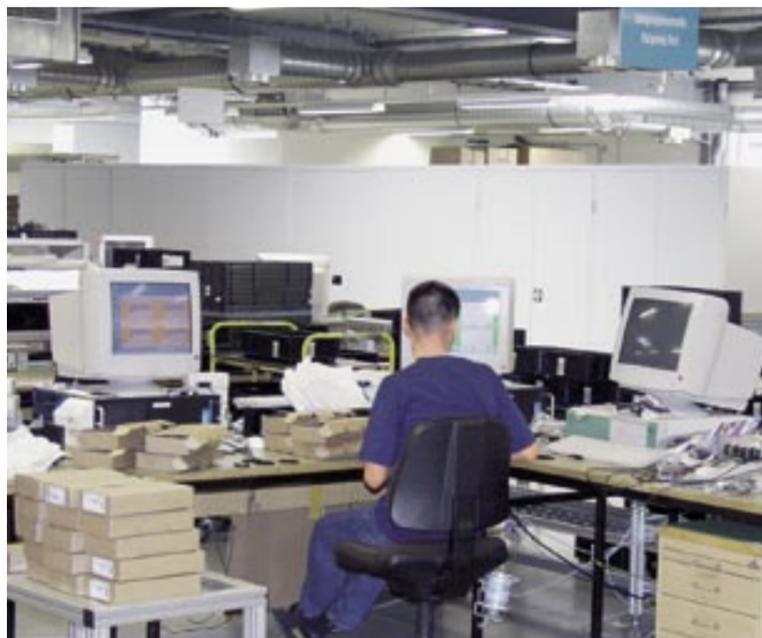
Siemens Fertigung in Bocholt ausgezeichnet

Der Siemens-Standort Bocholt ist von der Unternehmensberatung A. T. Kearney und der Wirtschaftszeitung Produktion zur Fabrik des Jahres gewählt worden. Dabei wurde insbesondere die klare Wettbewerbs- und Standortstrategie von Bocholt gelobt. Es sei gelungen, die weltweite Marktführerschaft durch Innovation, Schnelligkeit und Kundenorientierung abzusichern.

Bocholt sei das Beispiel schlechthin dafür, daß die Fertigung von Massenprodukten auch in Deutschland und nicht nur in Asien funktionieren kann. Durch die Be-

wettbewerbs basiert auf einer umfassenden und weitgehend quantitativen Bewertung der Erfolgsfaktoren operative Strategie, Prozesse und Ressourcenmanagement sowie von Leistungsindikatoren für Kundenzufriedenheit, Qualität, Wirtschaftlichkeit, Agilität, Innovation und „Wert-Generierung“.

Siemens konnte sich im Rahmen des Wettbewerbs gegen einige Hundert andere Firmen im Bundesgebiet mit hervorragenden Leistungen in der Massenproduktion durchsetzen. Bewertet wurde der Zeitraum in den Jahren 2000 bis 2003. Für Siemens ist die Auszeichnung aber auch ein eindeutiger Beleg dafür, daß es sich gelohnt hat, um den Erhalt des



Insbesondere die klare Wettbewerbs- und Standortstrategie von Bocholt wurde gelobt.



„Der Siemens-Standort Bocholt ist das Beispiel schlechthin dafür, daß die Fertigung von Massenprodukten auch in Deutschland und nicht nur in Asien funktionieren kann.“

herrschaft von Produktvielfalt und Innovation sowie die enge Verzahnung von Entwicklung und Produktion an einem Standort können deutsche Standorte ihre Wettbewerbsfähigkeit erhalten. Zur Zukunftssicherung trage auch eine wettbewerbsfähige Kostenposition bei. Im Rahmen eines Ergänzungstarifvertrags hatten sich die Tarifpartner Anfang Juli auf die Einführung einer 40-Stunden-Woche am Standort Bocholt verständigt, um die bestehenden Kostennachteile im internationalen Wettbewerb auszugleichen. Die „Fabrik des Jahres/GEO-Wettbewerb“ ist eine gemeinsame Initiative der Unternehmensberatung A. T. Kearney und des Industriemagazins Produktion. Ziel ist es, Spitzenleistungen von produzierenden Unternehmen weltweit zu identifizieren und auszuzeichnen. Das Bewertungsmodell des

Standorts und der Arbeitsplätze zu kämpfen. Sie zeigt, daß es auf der Basis wettbewerbsfähiger Kostenpositionen vor allem notwendig ist, durch Innovation und hervorragende Qualität Geschäfte und damit auch die Standorte nach



Dr. Heinrich von Pierer

vorne zu bringen. „Am Standort Bocholt haben wir bewiesen, daß es realistische Möglichkeiten gibt, dem Abbau von industriellen Arbeitsplätzen in Deutschland wirkungsvoll zu begegnen. Wir haben immer betont, daß wir um jeden Arbeitsplatz in Deutschland

kämpfen wollen“, erklärte Dr. Heinrich von Pierer, Vorsitzender des Vorstands der Siemens AG. „Die Auszeichnung zeigt, daß wir mit entsprechenden Vereinbarungen auch die Zukunftsfähigkeit unserer Standorte nachhaltig absichern können.“

Mappe hält Informationen über Gigaset bereit

Siemens Communications hat eine umfangreiche Informationsmappe für Handelspartner aufgelegt, die jede Menge Informationen zum Gigaset-Portfolio, zu den Gigaset-Aktivitäten bis zum Jahresende und zur neuen Organisationsstruktur des Unternehmens bereithält.

„Die Märkte, die Technologien und die Bedürfnisse der Kunden sind im Wandel“, meinte Norbert Strixner, Leitung Marketing Deutschland, Customer Premises Equipment (CPE). „Deshalb haben wir unsere Struktur verbessert.“ Die Infomappe gibt einen detaillierten Überblick über die Änderungen und zeigt, wie die neue Unternehmensstruktur die Bandbreite des Marktes widerspiegelt und wie unternehmensintern die Voraussetzungen geschaffen wurden, die sich abzeichnenden Entwicklungen maßgeblich mitzugestalten.

Weiteres Thema in der Informationsmappe ist die Werbe- und Marketingstrategie bis zum Jahresende. Hier wird Wissenswertes über den aktuellen TV-Spot, die Anzeigenkampagnen und die wichtigen Zielgruppen sowie die zehnteilige Broschüre geboten, die zum Weihnachtsgeschäft in auflagenstarken Publikumstiteln beigeheftet wird und die eine Übersicht über alle analogen Schnurlostelefone

der Marke Gigaset gibt. Infos gibt es darüber hinaus zu den PoS-Materialien, die Siemens für das Jahresendgeschäft entwickelt hat und den Gigaset Produktberater, eine Produktübersicht, die den Kunden am Point of Sale dabei unterstützen soll, das für ihn am besten geeignete Gigaset Modell zu finden. Strixner: „Mit allen Maßnahmen werden wir in den kom-



menden Wochen enormen Werbedruck für gute Erträge im Handel erzeugen.“

Abgerundet wird die neue Infomappe durch eine Zusammenstellung der aktuellen Gigaset Familie. Hier finden sich analoge und ISDN-Telefone ebenso wie WLAN-Geräte und Produkte für Voice over IP oder Home Entertainment.

Neue Schnurlostelefone mit Grafik-Display von T-Com

T-Com bietet in der neuen Reihe Sinus 702 moderne Mobilteile und Basisstationen für analoge T-Net- und digitale T-ISDN-Anschlüsse. Die Geräte zeichnen sich den Angaben zufolge durch formschönes und ansprechendes Design mit grafischem Schwarzweiß- oder Farbdisplay, besonders komfortable Bedienung und vielfältige Funktionen aus.

Dazu zählen beispielsweise Anklopfen, die Anzeige der Rufnummer des Anrufers, die Tarif-/Entgeltanzeige, mehrstimmige Klingeltöne sowie der Dienst SMS im Festnetz. An die Basis mit integrierter Ladestation können jeweils bis zu sechs Mobilteile angeschlossen werden.

Mit den Modellen Sinus 712, 712A, 712 Komfort und 712A Komfort erweiterte T-Com die Produktfamilie komplett ausgestatteter Endgeräte für analoge Anschlüsse. Das Mobilteil des Sinus 712 verfügt über ein beleuchtetes Grafikdisplay und läßt sich über ein Menü besonders komfortabel bedienen. Das Telefonbuch bietet Platz für bis zu 100 Namen und Rufnummern. Das Schnurlos-Telefon ist für den Service SMS im Festnetz ausgelegt, der das bequeme Versenden und Empfangen von SMS sowie E-Mails über SMS von zu Hause aus ermöglicht. Durch die Verknüpfung von bis zu vier SMS lassen sich Nachrichten mit bis zu 612 Zeichen versenden. Das Sinus 712A verfügt zusätzlich über einen in die Basisstation inte-

grierten Anrufbeantworter, der die digitale Aufnahme von Sprache mit einer Gesamtlänge von bis zu 25 Minuten ermöglicht.

An Kunden, die ein besonders edel gestaltetes Schnurlos-Telefon suchen, wendet sich T-Com mit dem Sinus 712 Komfort. Das Mobilteil im neuen Design verfügt über ein grafisches Farbdisplay mit 4.096 Farben. Display und Tastatur sind beleuchtet. Über die neuartige iconbasierte Menüführung lassen sich die Telefonfunktionen intuitiv und ohne Bedienungsanleitung anhand grafischer Symbole aufrufen und nutzen. Im Telefonbuch des Sinus 712 Komfort können bis zu 200 Namen und Rufnummern abgelegt werden. Durch die Verknüpfung von bis zu acht SMS lassen sich Nachrichten mit bis zu 1.240 Zeichen verschicken. Zusätzlich ist das Modell Sinus 712A Komfort mit integriertem Anrufbeantworter erhältlich, der eine digitale Speicherkapazität von zirka 25 Minuten besitzt und direkt über die Basisstation bedient werden kann.

Für den T-ISDN Anschluß sind die neuen Schnurlos-Telefone Sinus 722, 722 Komfort und 722A Komfort ausgelegt. Das im modernen Design gestaltete Sinus 722 bietet ein großes grafisches Display und ein Telefonbuch für den Eintrag von bis zu 100 Namen und Rufnummern; das Gerät läßt sich über

seine Menüsteuerung komfortabel bedienen. Durch die Verknüpfung von bis zu vier SMS lassen sich Nachrichten mit bis zu 612 Zeichen versenden. Das Sinus 722 Komfort ist mit einem großen grafischen Farbdisplay mit 4.096 Farben und einer beleuchteten



Neu bei T-Com: Mobilteil T-Sinus 702 (links oben), T-Sinus 722 (oben) und T-Sinus 712A.

Tastatur ausgestattet und einem Telefonbuch für zirka 200 Namen und Rufnummern. Die iconbasierte Menüführung ermöglicht die besonders komfortable Bedienung des Schnurlos-Telefons. Durch die Verknüpfung von bis zu acht SMS können Nachrichten mit bis zu 1.240 Zeichen versandt werden. Das Sinus 722A Komfort ist zusätzlich mit einem in die Basisstation integrierten Anrufbeantworter ausgestattet, der sich über Mobilteil und Basis bedienen läßt und die digitale Aufnahme von

Sprachnachrichten mit einer Gesamtlänge von bis zu 25 Minuten ermöglicht.

Für den Ausbau der Schnurlostelefone Sinus 712, 712 Komfort, 712A, 712A Komfort, Sinus 722, 722 Komfort und 722A Komfort zu einer kleinen Tk-Anlage bietet T-Com das Sinus 702S Pack sowie das Sinus 702K Pack an. Das Mobilteil des Sinus 702S Pack verfügt über ein großes grafisches Display und ein Telefonbuch für den Eintrag von bis zu 100 Namen und Rufnummern, das Mobilteil des Sinus 702K Pack ist mit einem großen grafischen Farbdisplay und einer beleuchteten Tastatur ausgestattet.

Um dem PC oder dem Notebook ohne Aufwand einen bequemen, schnurlosen Internetzugang zu ermöglichen, bietet T-Com als Zubehör zur neuen Telefonfamilie einen sogenannten USB-Datenstick an, den Sinus 702data. Dieser wird wie ein zusätzliches Mobilteil an der Basis Sinus 722, 722 Komfort oder 722A Komfort angemeldet und über den USB-Anschluß am PC oder Notebook betrieben.

Unverbindliche Preisempfehlungen: Sinus 712 79,99 Euro, Sinus 712 Komfort 119,99 Euro, Sinus 712A 99,99 Euro, Sinus 712A Komfort 149,99 Euro, Sinus 722 119,99 Euro, Sinus 722 Komfort 149,99 Euro, Sinus 722A Komfort 179,99 Euro, Mobilteil Sinus 702S Pack 69,99 Euro, Sinus 702K Pack 99,99 Euro, USB-Datenstick 89,99 Euro. Alle Geräte stehen den T-Com Handelspartnern spätestens ab Mitte Dezember zur Verfügung.

POS Neuheiten

Das Sharp TM200 hat eine Kamera mit zwei Megapixeln

Als eines der ersten Mobiltelefone auf dem deutschen Markt ist das Sharp TM200, das ab Anfang Dezember exklusiv über T-Mobile vertrieben wird, mit einer integrierten Zwei-Megapixel-CCD-Digitalkamera aus-

Mobil



gestattet. Als weitere Fotofunktionen stehen Autofokus, ein Achtfach-Digitalzoom und ein Blitzgerät zur Verfügung. Das Triband-Gerät mit GPRS- und Java-Funktionalität bietet zwei Farbdisplays (innen: 240 x 320 Pixel, 262.000 Farben; außen: 64 x 96 Pixel, 65.000 Farben), einen integrierten 32 MB-Speicher, einen Steckplatz für SD-Karten, MP3-Player und Freisprechfunktion. Der Datenaustausch kann über Bluetooth oder eine USB-Schnittstelle erfolgen. E-Mail, Wap 2.0 und 40fach polyphone Klingeltöne runden die Ausstattung ab. Die maximale Sprechzeit beträgt 3,3 Stunden, die maximale Standbyzeit 220 Stunden.

PLANTRONICS

Headsets von Plantronics. Damit fahren Sie besser.

NEU
M2500

Kabellose Freiheit. Das Mobiltelefon-Headset M2500 verbindet Design und Komfort.

- bis zu 5 Std. Sprechzeit
- bis zu 120 Std. Standby-Zeit
- Kompatibel mit allen gängigen Bluetooth-Mobiltelefonen



www.damit-fahren-sie-besser.de

Bei Vodafone ist UMTS reif für den Massenmarkt „Vodafone live! wird zu einem neuen Erlebnis“

Nachdem man seit Februar Geräte, Netz und Dienste intensiv in der Praxis testete und für gut befand, ist UMTS bei Vodafone jetzt reif für den Massenmarkt: Zum umsatzstarken Weihnachtsgeschäft startet der Düsseldorfer Netzbetreiber mit einem Portfolio aus sieben UMTS-Handys und vier UMTS-Paketen die Vermarktung der dritten Mobilfunkgeneration.

„Die bisherigen Erfahrungen haben gezeigt, daß UMTS allen Unkenrufen zum Trotz das Zeug hat, der Telekombranche neue Wachstumsimpulse zu geben“, betonte Jürgen von Kuczowski, Vorsitzender der Vodafone-Geschäftsführung,

jetzt ein größeres Datenvolumen als alle Nutzer unseres GPRS-Netzes zusammen.“

Von Kuczowski gab sich davon überzeugt, daß UMTS „entscheidende Innovationen für nachhaltiges Wachstum bringen wird“. Damit biete sich dem Unternehmen und seinen Handelspartnern die Möglichkeit, auch in einem Markt, der sich nicht mehr auf Wachstum durch Kunden konzentrieren könne, sondern seine Chancen in neuen Anwendungen suchen müsse, weiterhin erfolgreich zu arbeiten. „Während die Wirtschaft derzeit immer wieder von neuen Negativmeldungen erschüttert wird, stellt die Telekommunikationsbranche weiterhin einen Wachstumsmotor und einen Arbeitsplatzgaranten für Industrie und Handel dar“, so von Kuczowski. UMTS komme zum Weihnachtsgeschäft gerade richtig, um diese Entwicklung weiterhin zu unterstützen. „Ich bin davon

überzeugt, daß sich UMTS ähnlich dynamisch entwickeln wird wie seinerzeit der GSM-Markt, und ich glaube deshalb fest an die Zukunft von UMTS“, stellte von Kuczowski fest.

Auf fast zweijährige Erfahrungen mit der Nutzung von Datenangeboten kann Vodafone mit seinem Vodafone live! Portal zurückblicken. Von Kuczowski: „Wir haben hier viel über Dienste gelernt, die über Sprache hinausgehen, und wir haben offensichtlich einen guten Job gemacht, denn heute sind weit mehr als die Hälfte aller Handys, die wir verkaufen, Vodafone Live! Handys. Ich sage voraus, daß dies bald auch bei UMTS der Fall sein wird, denn mit UMTS wird Vodafone Live! zu einem vollkommenen neuen Erlebnis.“

Mit Live!-Flatrate ohne Limit im Portal surfen

Kein Wunder also, daß Vodafone Live! fester Bestandteil der UMTS-SpezialPakete ist, die Vodafone jetzt neu aufgelegt hat. „Alle Pakete enthalten eine Live!-Flatrate, die dem Kunden erlaubt, unbegrenzt im Vodafone Live!-Portal zu surfen“, erläuterte Friedrich Jousen, Chief Operating Officer



Jürgen von Kuczowski

auf einer Pressekonferenz in Düsseldorf, „denn die UMTS-Pioniere, die in den vergangenen Monaten eines unserer UMTS-Handys oder eine Vodafone UMTS-Datenkarte gekauft haben, erzeugen schon



UMTS-Handys und -dienste stehen bei Vodafone im Mittelpunkt des Weihnachtsgeschäfts.

bei der Vodafone D2 GmbH. Weitere neue Infotainment-Erlebnisse versprechen die Videotelefonie, die laut Jousen einen der Hauptanreize zum Kauf eines UMTS-Handys darstelle, und die Nutzung ausgewählter Highlights aus den Fernsehprogrammen von Sendern wie N24, MTV, RTL oder einem Comedy-Channel, der zusammen mit Brainpool (TVtotal, Ladykracher usw.) realisiert wird. Alle Sendungen werden per UMTS übertragen und rund um die Uhr kontinuierlich wiederholt. Die Aktualisierung des zehn- bis 60minütigen Programms erfolgt täglich oder wöchentlich. „Um den Kunden die Chance zu geben, diese neuartigen Angebote ohne Risiko zu testen, sind sowohl Videotelefonie als auch monatlich bis zu zwei Stunden Handy-TV kostenlos in den Paketen enthalten“, sagte Jousen.

Zum UMTS-Paket gehört darüber hinaus ein Vodafone-MusicDownload pro Monat in MP3-Qualität, der mit entsprechenden Handys



Friedrich Jousen

aus dem Vodafone live!-Portal heruntergeladen werden kann. Die Beratungskompetenz des Fachhandels dürfte diesen Kanal in die Lage versetzen, einen Vorsprung bei der Vermarktung von UMTS zu erzielen. „Ich rate allen Fachhändlern, dies zu nutzen, denn UMTS-Kunden sind hochwertige Kunden, die dauerhaft hohe Umsätze generieren“, betonte Jousen. *Herbert Päge*

Vodafone startet mit sieben UMTS-Handys und vier UMTS-Spezialpaketen

Vodafone bietet zum Start von UMTS im Massenmarkt insgesamt sieben neue UMTS-Handys an. Besonders im Vermarktungsfokus steht das Motorola V980, das in Verbindung mit einem Vodafone UMTS-SpezialPaket 200/500 bereits für einen Euro zu haben ist. Für die weiteren sechs Handys gelten in Verbindung mit einem Vodafone UMTS-SpezialPaket 200/500 ab dem Verkaufsstart folgende Preisempfehlungen:

- Motorola E1000 für 99,90 Euro
- Samsung Z107 für 149,90 Euro
- Samsung Z110 für 149,90 Euro
- Nokia 6630 für 149,90 Euro
- SonyEricsson V800 für 249,50 Euro
- Sharp V902 für 359,50 Euro

Mit den neuen Geräten führt Vodafone auch die UMTS-SpezialPakete ein. Sie ermöglichen den Einstieg in die neue UMTS-Welt ab einem Paketpreis von 20 Euro pro Monat (inklusive 50 Minuten für Standardgespräche in das deutsche Vodafone- und Festnetz).



Das Sharp V902 ist unter anderem mit einer Zwei-Megapixel-Kamera ausgestattet.

Bei den Paketen zahlen Vodafone-Kunden die Nutzung von vielen UMTS-basierten Multimedien und die jeweils eingeschlossenen Inklusivminuten nicht mehr einzeln, sondern können dieses Angebot zum günstigen monatlichen Paketpreis nutzen. Im UMTS-SpezialPaket sind monatlich enthalten: Videotelefonie zum Preis von Sprachtelefonie (bis einschließlich 15. April 2005), zwei Stunden HandyTV, ein Musikdownload, unbegrenzt surfen im Vodafone Live!-Portal, Internetzugang mit zwei Megabyte Datenvolumen (bis einschließlich 15. April 2005) und die kostenlose Nutzung von MobileMail. Zusätzlich beinhaltet das Paket monatlich 1.000 freie Telefonminuten für Standardgespräche in das deutsche Vodafone- und Festnetz, die samstags und sonntags genutzt werden können. Insgesamt stehen vier verschiedene Pakete zur Auswahl: 50 Gesprächsminuten (20 Euro), 100 Minuten (30 Euro), 200 Minuten (45 Euro) und 500 Minuten (95 Euro).

Vodafone vermarktet Kombidatenkarte für UMTS und WLAN

Vodafone hat eine Kombikarte UMTS und WLAN für Notebooks angekündigt. Sie soll ab einem Preis von 99,50 Euro zu haben



sein. Die Vodafone Mobile Connect Card UMTS/WLAN gibt es bei Abschluß eines Vodafone-Vertrages über eine Vodafone Business-DataPro-Datenkarte mit einem monatlichen Basispreis von 9,28 Euro und der gleichzeitigen Buchung einer Tarifoption Vodafone Time oder Vodafone Volume. Die mobile Online-Stunde kostet beispielsweise im Vodafone Time XXL 100 Tarif rund 80 Cent. Die Mobile Connect Card UMTS/WLAN ermöglicht Nutzern unterwegs den schnellen Zugriff auf das Internet oder Firmennetzwerk – mit Übertragungsgeschwindigkeiten von bis zu 384 Kilobit pro Sekunde. Vodafone bietet UMTS bereits in rund 700 deutschen Städten und Gemeinden an. Gleichzeitig ermöglicht die Notebook-Karte, in ausgewiesenen WLAN-Hotspots mit maximaler Geschwindigkeit auf das Internet zuzugreifen. Vodafone hat derzeit über 300 WLAN-Hotspots in Betrieb. Die Karte unterstützt die WLAN Standards 802.11g und 802.11b.

Mit dem neuen Spitzengerät myX-8 des französischen Herstellers Sagem will debitel eine Alternative im Segment der Megapixelhandys bieten, die nicht nur durch hohe Qualität und üppige Ausstattung überzeugen soll, sondern vor allem durch den Preis: In diesen Tagen kommt das neue High-Tech-Gerät exklusiv bei debitel in Verbindung mit dem Abschluß eines debitel-Vertrags zum Preis von 99 Euro auf den Markt.

Für die Optik des neuen Sagem myX-8 zeichnet der weltbekannte Produktdesigner Design Ora Ito verantwortlich. Er hat ein Handy geschaffen, das vor allem durch das große (240 x 320 Pixel) Display mit 260.000 Farben und die 1,3-Megapixel-CCD-Kamera mit integriertem Blitzlicht auffällt. Die Brennweite der Kamera läßt sich digital achtfach vergrößern. Auch das Aufzeichnen und Abspielen von Videosequenzen (mit Ton) ist möglich. Zum Austausch von Daten/Bildern bietet das Gerät Bluetooth, Infrarot, eine USB-Schnittstelle und einen Steckplatz für Mini-SD-Speicherkarten.

Megapixelhandy myX-8 von Sagem zum Schnäppchenpreis

Multimediale Inhalte lassen sich außerdem per SMS, EMS oder MMS verschicken. Das Triband-Handy ist zudem mit einem Wap-Browser, Java und GPRS ausgestattet. Komfortable Anruf- (Freisprechfunktion, Anruferlisten usw.) und Businessfunktionen (Organizer, To-do-Liste, Telefonbuch mit einer Datenmenge



bis zu einem Megabyte usw.) sowie eine Reihe spezieller Features wie Wallpaper, ein vorinstalliertes Spiel, Fünf-Wege-Navigationstaste, Wecker, Rechner, Stoppuhr, Sprachaufzeichnung und der flexible interne Speicherplatz mit 40 MB ergänzen die Ausstattung. Das Sagem myX-8

hat die Abmessungen 21 x 47 x 115 mm. Es wiegt 121 Gramm. Die maximale Gesprächsdauer beträgt vier Stunden, die maximale Standby-Zeit 300 Stunden.

Auch Neuheiten für das Festnetz

Sagem hat außerdem sein Portfolio an DECT-Festnetztelefonen mit Farbdisplay ausgebaut. Der Tk-Hersteller ergänzt die bestehende Produktrange mit dem D60C nach unten. So verfügt das Schnurlostelefon über ein vierzeiliges Farbdisplay, das die Gerätebedienung über selbsterklärende Symbole angenehm vereinfacht. Neben der übersichtlichen Anzeige von Datum, Uhrzeit, Gesprächsdauer sowie Nummer, beziehungsweise Namen des Anrufers, wird das DECT-Telefon durch bunte Hintergrundbilder zum schicken Home-Accessoire. Ausgestattet mit GSM-Komfortmerkmalen wie CLIP-Funktion, Wecker und Timer, bietet das D60C weiterhin eine

Vielzahl an Komfortfunktionen. 21 wählbare Klingeltöne, davon zehn in HiFi-Qualität, machen den Telefon-Komfort perfekt. Konferenz- und Makelfunktion, Wahlwiederholung der 20 zuletzt gewählten



Nummern, Tastatursperre und GAP-Kompatibilität gehören ebenfalls zum Repertoire. Auch das neue Top-Modell D85C von Sagem ist mit einem Farbdisplay (4.096 Farben, 128 x 128 Pixel Auflösung, Hintergrundbeleuchtung) ausgestattet. Mit einem Blick auf das übersichtliche sechs-

zeilige Display, dessen Hintergrundbild wählbar ist, erhält der Nutzer alle wichtigen Informationen wie Datum, Uhrzeit und Gesprächsdauer. Mittels CLIP-Funktion wird der Name des Anrufers angezeigt. SIM-Kartenleser und Infrarotschnittstelle stellen GSM-Komfortfunktionen im Home-Bereich



sicher. So wird beispielsweise die Aktualisierung des Telefonverzeichnisses enorm vereinfacht. Das High-End-Gerät D85C ist mit einer Reihe weiterer GSM-Funktionen ausgestattet: Neben Wecker, Timer und digitalem Termin-Manager kann der Besitzer anhand unterschiedlicher Melodien Anrufer erkennen, ohne das Telefon im Blickfeld haben zu müssen. Dazu stehen 20 Klingeltöne (15 in HiFi-Qualität) zur Auswahl.

Festliche Umsätze mit dem Weihnachtszauber von O₂!



Steigern Sie Ihren Verkaufserfolg!

- Der O₂Active-Tarif und das SMS-Pack 100: 3 Monate lang kostenlos monatl. 100 SMS versenden – in alle dt. Mobilfunknetze. Danach das SMS-Pack 100 für nur 9,95 €/Monat¹
- supergünstige Top-Handys
- gratis eine trendige Schultertasche von O₂¹

Effektive Werbeunterstützung in TV, Print und Ihrem Shop.

www.vertriebspartner.de.o2.com



¹ Bei Abschluss eines 24-Monats-Vertrages von O₂ Germany in den Tarifen O₂Active 50, 100 oder 250 ist das SMS-Pack 100 für 3 Monate kostenlos. Der Inklusiv-SMS-Versand ist in alle dt. Handynetze möglich (außer SMS-Mehrwertdienste). Ungenutzte Inklusiv-SMS verfallen jeweils nach einem Monat. Folge-SMS: 0,19 €/SMS. Nach den 3 Monaten verlängert sich der Bezug des SMS-Packs 100 zum mtl. Aufpreis von 9,95 € auf unbestimmte Zeit. Eine Kündigung ist jederzeit mit einer Frist von 30 Tagen möglich. Mehrfachbuchung/Kombination von SMS-Packs nicht möglich. Kosten O₂Active 50, 100 oder 250: Anschlusspreis 24,95 €, mtl. Pack-Preis für Sprach-Minuten 14,95 € bis 44,95 €, angerechnet werden Inlandsgespräche ins dt. Festnetz und in alle dt. Handynetze (außer Sonderrufnr., Rufumleitungen und Mailboxweiterverbindungen). Sprach-Minuten-Ausschöpfung ist taktungsabhängig (60/10-Taktung). Kosten nach Verbrauch der Sprach-Minuten: 0,39 €/Min. Ungenutzte Sprach-Minuten verfallen jeweils nach einem Monat. Angebot gilt bis 31.12.2004, nicht bei Vertragsverlängerung oder anderen Sonderkonditionen. Wert der Tasche: 25,- €.

Neuer debitel-Vorstandschef lud zum Gespräch Bestandskunden werden wichtiger

Seit Jahren ist es bei debitel Tradition, zum Jahresende einen kleinen Kreis von Fach- und Wirtschaftsjournalisten zu einem eher informellen Gespräch einzuladen. Diesmal hatte die Einladung für beide Seiten einen ganz besonderen Reiz, denn Gastgeber war Peter A. Stodden, der im Juli den Vorstandsvorsitz des Stuttgarter Unternehmens von Peter Wagner übernommen hatte und für den das Pressegespräch die erste offizielle Begegnung mit einem größeren Kreis von Pressevertretern darstellte.

Zu Beginn des Gespräches stellte Stodden fest, daß die Geschäftstätigkeit des Unternehmens nach dem Shareholder-Wechsel im Juni (seinerzeit hatte der Permira-Fonds die Anteile des Großaktionärs Swisscom übernommen) unnötig lang gelitten habe. Dadurch sei das Halbjahresergebnis belastet worden. „Inzwischen hat debitel aber wieder den Anschluß an frühere Erfolge geschafft, und die Aktivierungsraten weisen klar nach oben“, so Stodden. „Wir gehen deshalb davon aus, daß das dritte Quartal wieder ein deutliches Plus im Schaltungsvolumen liefern wird, und wir sind so optimistisch, daß wir am Jahresende das Ziel, das uns der neue Großaktionär gesetzt hat, errei-

chen werden.“ Mit Blick auf das EBIT sei das Unternehmen „gut unterwegs“, und auch die Zusammenarbeit mit Handelspartnern und Netzbetreibern sei erfreulich. Stodden: „debitel ist zukunftsicher aufgestellt.“

In den vergangenen Monaten sei eine dynamische Veränderung des Marktes vom Teilnehmer-Wachstumsmarkt zum Wertschöpfungs- markt zu beobachten, führte Stodden weiter aus. Mit rund acht Millionen Kunden in Deutschland und weiteren zwei Millionen Kunden im Ausland verfüge debitel über eine gute Substanz, um von diesem Wandel profitieren zu können. Die „Wertmaximierung der Bestandskunden“ sei dabei eine der Maßnahmen, mit denen auch zukünftig

Wachstum erzielt werden soll. Im Unternehmen drücke sich dieses Vorhaben durch eine organisatorische Veränderung aus. So wird es demnächst im Vorstand des Unternehmens eine neue Aufteilung geben, nach der es sowohl einen Verantwortlichen für die Neukundengewinnung als auch einen (in dieser Funktion neuen) Verantwortlichen für die Betreuung der Bestandskunden geben werde, kündigte Stodden an.

In die Zuständigkeit des neugeschaffenen Vorstandsressorts fallen unter anderem das Produktmanagement und das Marketing für das spezielle Bestandskundensegment. Stodden: „Das Ziel dieser Neuorganisation läßt sich mit wenigen Worten formulieren: Wir wollen den Umsatz mit den bereits bestehenden debitel Kunden steigern.“ So arbeite man beispielsweise an Prozessen zur Vertragsverlängerung, bei denen debitel vor allem auf die Interessen der Kunden schaue, die auch über die reine Telekommunikation hinausgehen könnten. „Diese Maßnahmen stellen einen wesentlichen Schritt für uns dar und leiten

eine neue Wachstumsphase ein“, meinte der debitel Vorstandsvorsitzende.

Darüber hinaus sollen nach Stoddens Worten auch die grundsätzliche Ausrichtung des Unternehmens diskutiert und aus den Erkenntnissen heraus eventuell eine neue Strategie entwickelt werden. Die Tatsache, daß O₂ in Zusammenarbeit mit einem Kaffeeröster erfolgreich Handys in den Markt gebracht habe, rufe Veränderungen und neue Effekte hervor. Stodden: „Wir werden uns dieser Tatsache stellen. Es ist dabei wichtig, das Geschehen offen zu betrachten und genau zu überlegen, wie sich debitel in diesem Markt langfristig positionieren kann.“

debitel Kunden können ihre Prepaidkarten ab sofort bei real aufladen

Gemeinsam mit der SB-Warenhauskette real hat debitel Ende Oktober für Prepaid-Nutzer die Möglichkeit schneller elektronischer Prepaid-Aufladung eingeführt. In über 270 real Warenhäusern kann an insgesamt über 4.500 Kassen während des Einkaufs das eigene Prepaid-Konto nachgeladen werden. Für die Kunden ist damit in jedem real Markt die ständige Verfügbarkeit des gewünschten Aufladebetrags in allen Mobilfunknetzen sichergestellt.

Die elektronische Aufladung von Prepaid-Konten ist eine Entwicklung, die den Kunden, dem Handel und der Umwelt Vorteile bietet. Für die Kunden sind je nach Wunsch immer alle Netze verfügbar. Für den Handel entfallen Lagerhaltung, Kapitalbindung und Diebstahlrisiko. Die Umwelt profitiert, weil sie durch den Einsatz der elektronischen Aufladung jährlich um viele Millionen Plastikkarten entlastet wird.

debitel hat gemeinsam mit real Lösungen für die elektronische Aufladung entwickelt, die der hohen Kundenfrequenz an den Kassen gerecht werden und den Kassiervorgang nicht behindern: Bei real stehen den Kunden direkt im Kassensbereich sogenannte Blisterkarten zur Auswahl, die nach Mobilfunknetz und Aufladebetrag sortiert sind. Der Kunde wählt einfach eine Karte aus, die seinem Netz und dem gewünschten Aufladebetrag entspricht, und legt diese beim Bezahlen an der Kasse vor. Die Geheimzahl für das Aufladen, die PIN, wird direkt auf dem Kassensbon gedruckt. Der Kunde läßt sein Guthaben auf gewohnte Weise über die Eingabe der PIN auf.

Speziell für Kunden im D1-Netz erfolgt die Aufladung noch komfortabler. Am „Punktomat“, einem Kundenterminal, das in jedem real SB-Warenhaus steht, geben sie ihre Mobilfunknummer ein und wählen die Höhe des Aufladewerts. Danach drückt das Terminal einen scanfähigen Bon aus, der beim Bezahlen an der Kasse vorgelegt werden muß. Das gewünschte Guthaben wird dann dem Prepaid-Konto automatisch gutgeschrieben und kann sofort abtelefoniert werden.

„Unser Ziel ist es, die Mobilkommunikation für unsere Kunden einfacher und komfortabler zu gestalten. Die elektronische Prepaidaufladung ist einfach in der Abwicklung“, erklärte Kirstin Kuyper, Leiterin Produkt- und Kundenmanagement der debitel AG. Außerdem gehe sie davon aus, daß sich dieses Verfahren als Standard durchsetzen werde: „Mit dessen Einführung sind debitel und real schon heute zukunftsweisend aufgestellt.“

Herbert Päge

Paul A. Stodden seit Juli debitel Vorstand

Paul A. Stodden ist mit Wirkung vom 12. Juli 2004 zum Vorsitzenden des debitel Vorstands ernannt worden. Vor seinem Eintritt war er seit 1987 in unterschiedlichen Führungsfunktionen innerhalb des Siemens-Konzerns tätig: Dort war er weltweit für den Vertrieb Cross Sectional Imaging der



Siemens Medizintechnik verantwortlich, wurde dann CEO von Siemens IT Service, Präsident und CEO von Fujitsu Siemens Computers sowie zuletzt Vorsitzender des Bereichsvorstands von Siemens Business Services. Stodden begann seinen Berufsweg im Vertrieb der IBM Deutschland und als Leiter Medical Systems Deutschland von General Electric. Er wurde 1947 in Köln geboren und absolvierte zunächst eine Ausbildung als Maschinenschlosser. Danach studierte er Informatik und Betriebswirtschaft an der Universität Siegen.

debitel Winterkampagne bringt ein neues Startgeschenk

Mit drei neuen Handyangeboten und einem debitel Start-Geschenk mit neuem Inhalt – einen Monat ins Festnetz telefonieren, so lange der Kunde will* – hat die debitel AG ihre aktuelle Winterkampagne gestartet. Abgerundet wird die aktuelle Promotion durch das debitel Wintermagazin im DIN A5-Format, das sich mit Themen rund um Mobilfunk beschäftigt. Handygespräche ins Festnetz sind nach wie vor beliebt. Fast die Hälfte aller mobilen Telefonate werden laut debitel zu festen Anschlüssen geführt. Gerade zum Jahreswechsel wird erfahrungsgemäß viel mit Verwandten oder Freunden geplaudert, ohne auf die Uhr zu schauen. Deshalb bietet debitel in diesem Jahr ein exklusives Extra zur Weihnachtszeit: Das neue debitel Start-Geschenk gewährt einen Monat lang kostenloses Telefonieren ins Festnetz*. Es gilt in Verbindung mit den aktuellen Top-Handys und in ausgewählten Tarifen – wie gewohnt in allen drei Netzen.

Bei den drei neuen Top-Handys

handelt es sich um das extravagante Nokia 7260 (das unter anderem mit einem Display mit 65.536 Farben und einer VGA-Kamera ausgestattet ist), das Motorola MPx200 (mit Windows-Betriebssystem) und das Siemens S65, das unter anderem eine Megapixelkamera bietet.

Als Weihnachtsgeschenk für jüngere Handynutzer, die Wert auf Top-Marken und volle Kostenkontrolle legen, ist das Motorola C116 inklusive 15 Euro Startguthaben im Programm, das als Vodafone CallYa-Box angeboten wird.

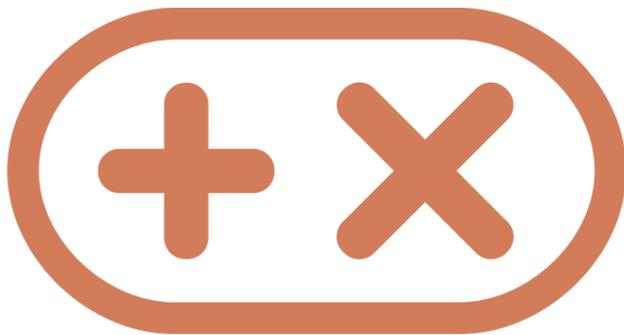
Fester Bestandteil der debitel Kampagnen ist mittlerweile das debitel PoS-Magazin. Die Winterausgabe stellt neue Handymodelle vor und widmet sich aktuellen Themen rund um Mobilfunk wie beispielsweise der neuen Anwendung „Push-To-Talk“. Titelstar des debitel Wintermagazins ist Kylie Minogue, die in diesen Tagen bei EMI Music Germany ihr Best-Of-Album „Ultimate Kylie“ als Doppel-CD und DVD veröffentlicht. Auf der DVD sind alle Video-Clips der letzten 15 Jahre, eine Tournee ist im Frühjahr geplant. Im debitel Wintermagazin

gibt es für Kylie-Fans Fanartikel und CDs zu gewinnen.

Beim großen Kunden-Gewinnspiel werden außerdem aktuelle Nokia-Geräte und Trendzubehör von Siemens verlost. debitel-Händler können das kostenlose Magazin in ihren Geschäften für ihre Kunden auslegen, sie können es gleichzeitig aber auch für Kundengespräche einsetzen.

Die Winteraktion wird wie jede debitel-Kampagne von PoS-Dekorationselementen unterstützt. Die begleitenden Werbemittel wie Poster, Wobler, Vitrinenaufsteller, Deko-Würfel und Schaufensteraufkleber setzen die Kampagnen-Inhalte optisch in Szene und sorgen im Laden und im Schaufenster für weihnachtliche Stimmung.

*Ausgenommen sind: Rufumleitungen, Verbindungen in jegliche Mobilfunknetze, zu Sondernummern, zu Kurzwahlen, zur Mailbox und ins Ausland, International Roaming, Fax-/Daten-Verbindungen sowie Auskunfts-, SMS-, MMS-, WAP-, Online- und Internet-Dienste. Monatsgrundpreis bzw. Monatspaketpreis werden unverändert berechnet.



PLUS X AWARD™

Die besten Produkte für 2005

Merken Sie sich dieses Logo. Es wird Ihnen Orientierung beim Einkauf geben.

Eine namhafte Jury aus unabhängigen Fachjournalisten und urteilssicheren Technologie-Experten hat entschieden:

Die folgenden Produkte gehören zur Qualitätselite des Warenmarktes. Dafür wurden sie mit dem **PLUS X AWARD** ausgezeichnet.

Produktgruppe **Unterhaltungselektronik**



Mini-DVD-System
 Hersteller: **AUDIOVOX**
 Bezeichnung: **VE 1020**
 ausgezeichnet für: **Innovation**



Heimkino-Komplett-System
 Hersteller: **BOSE**
 Bezeichnung: **Lifestyle 48**
 ausgezeichnet für: **Innovation**



Heimkino-Komplett-System
 Hersteller: **FISHER**
 Bezeichnung: **DCS-HT900WL**
 ausgezeichnet für: **Bedienkomfort**



2.1-Lautsprecher-System
 Hersteller: **KEF**
 Bezeichnung: **KIT100**
 ausgezeichnet für: **Innovation, Design, Bedienkomfort**



Heimkino-Komplett-System
 Hersteller: **PIONEER**
 Bezeichnung: **VSA-AX10AI-S/DV-868-AVI-S/PDP**
 ausgezeichnet für: **Innovation**



Plattenspieler
 Hersteller: **CLEARAUDIO**
 Bezeichnung: **EMOTION**
 ausgezeichnet für: **Design**



7.1-Digital-Receiver
 Hersteller: **HARMAN-KARDON**
 Bezeichnung: **DPR 2005**
 ausgezeichnet für: **Innovation**



5.1-Lautsprecher-System
 Hersteller: **BLUEROOM**
 Bezeichnung: **MINI-, CINEPOD & BASS**
 ausgezeichnet für: **Design**



Lautsprecher
 Hersteller: **BOSE**
 Bezeichnung: **Companion3**
 ausgezeichnet für: **Design**



5.1-Lautsprecher-System
 Hersteller: **HECO**
 Bezeichnung: **ART FOUR**
 ausgezeichnet für: **Design**



5.1-Lautsprecher-System
 Hersteller: **INFINITY**
 Bezeichnung: **MODULUS**
 ausgezeichnet für: **Bedienkomfort**



2.1-Lautsprecher-System
 Hersteller: **JBL**
 Bezeichnung: **CREATURE II**
 ausgezeichnet für: **Design**

Produktgruppe **Unterhaltungselektronik**



Portables Lautsprecher-System
 Hersteller: **JBL**
 Bezeichnung: **ON TOUR**
 ausgezeichnet für: **Design**



Satelliten-Lautsprecher
 Hersteller: **KEF**
 Bezeichnung: **KHT9000ACE**
 ausgezeichnet für: **Bedienkomfort**



MP3-Player
 Hersteller: **MPIO**
 Bezeichnung: **FL 300**
 ausgezeichnet für: **Design**



MP3-Player
 Hersteller: **OREGON SCIENTIFIC**
 Bezeichnung: **MP 100**
 ausgezeichnet für: **Innovation**



LCD-TV
 Hersteller: **LOEWE**
 Bezeichnung: **SPHEROS R37 MP**
 ausgezeichnet für: **Design, Bedienkomfort**



LCD-TV
 Hersteller: **PHILIPS**
 Bezeichnung: **42PF9986**
 ausgezeichnet für: **Innovation**



LCD-TV
 Hersteller: **SHARP**
 Bezeichnung: **AQUOS LC-45601E**
 ausgezeichnet für: **Innovation**



LCD-TV
 Hersteller: **SONY**
 Bezeichnung: **KLV-L32MRX1**
 ausgezeichnet für: **Design**



DLP-Rückpro
 Hersteller: **SAMSUNG**
 Bezeichnung: **SP-50L7**
 ausgezeichnet für: **Design**



DLP-Rückpro
 Hersteller: **THOMSON**
 Bezeichnung: **61DSZ644**
 ausgezeichnet für: **Innovation**



Multimedia-Server
 Hersteller: **PHILIPS**
 Bezeichnung: **STREAMIUM SL400I**
 ausgezeichnet für: **Innovation**



Music-Server
 Hersteller: **PONTIS**
 Bezeichnung: **MS 300**
 ausgezeichnet für: **Innovation**



Multimedia-Player
 Hersteller: **SAMSUNG**
 Bezeichnung: **YH-999**
 ausgezeichnet für: **Innovation**



iPod-Docking-Station
 Hersteller: **BOSE**
 Bezeichnung: **Sounddock**
 ausgezeichnet für: **Innovation**



Mobile Funk-Kopfhörer
 Hersteller: **AKG**
 Bezeichnung: **Merlin 232**
 ausgezeichnet für: **Innovation**



Universalfernbedienung
 Hersteller: **ONE FOR ALL**
 Bezeichnung: **Kameleon 6**
 ausgezeichnet für: **Innovation, Bedienkomfort**



Zubehör
 Hersteller: **MONSTER CABLE**
 Bezeichnung: **AI TV PB-3M EU**
 ausgezeichnet für: **Design**



Netzfilterleiste
 Hersteller: **MONSTER CABLE**
 Bezeichnung: **MP HTS 1000 DE**
 ausgezeichnet für: **Innovation**



Opto-Kabel
 Hersteller: **OEHLBACH**
 Bezeichnung: **XXL 80**
 ausgezeichnet für: **Innovation**



Scart-Kabel
 Hersteller: **OEHLBACH**
 Bezeichnung: **XXL 90**
 ausgezeichnet für: **Bedienkomfort**



Scart-Adapter
 Hersteller: **MONSTER CABLE**
 Bezeichnung: **MV3 AV Scart Control Centre**
 ausgezeichnet für: **Bedienkomfort**

Produktgruppe **Foto-optische Geräte**



Digitalkamera
 Hersteller: **KYOCERA**
 Bezeichnung: **CONTAX I4R**
 ausgezeichnet für: **Design**



Digitalkamera
 Hersteller: **KYOCERA**
 Bezeichnung: **CONTAX U4R**
 ausgezeichnet für: **Design**



Digitalkamera
 Hersteller: **PANASONIC**
 Bezeichnung: **DMC-FX7EG**
 ausgezeichnet für: **Innovation**



Digitalkamera
 Hersteller: **PANASONIC**
 Bezeichnung: **DMC-FZ20EG**
 ausgezeichnet für: **Innovation**



Blitzgerät
 Hersteller: **METZ**
 Bezeichnung: **MECABLITZ 28CS-2**
 ausgezeichnet für: **Innovation**



Digitaler Foto-Schmuck
 Hersteller: **NOKIA**
 Bezeichnung: **MEDALLION II**
 ausgezeichnet für: **Design**



Digitaler Bilderrahmen
 Hersteller: **NOKIA**
 Bezeichnung: **SU-7**
 ausgezeichnet für: **Innovation, Design, Bedienkomfort**



Akku-Ladegerät
 Hersteller: **VARTA**
 Bezeichnung: **PHOTO 15 MINUTE**
 ausgezeichnet für: **Innovation**

Produktgruppe **Telekommunikation**



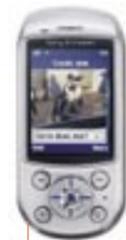
Spielehandy
 Hersteller: **NOKIA**
 Bezeichnung: **N-GAGE QD**
 ausgezeichnet für: **Design**



Mobiltelefon
 Hersteller: **SAMSUNG MOBILE**
 Bezeichnung: **SGH-E800**
 ausgezeichnet für: **Design**



Mobiltelefon
 Hersteller: **SIEMENS**
 Bezeichnung: **SK65**
 ausgezeichnet für: **Innovation, Design, Bedienkomfort**



Mobiltelefon
 Hersteller: **SONY-ERICSSON**
 Bezeichnung: **S700i**
 ausgezeichnet für: **Design**

Produktgruppe **Car-Entertainment**



KFZ-Freisprecheinrichtung
 Hersteller: **V2**
 Bezeichnung: **V2 - Axis**
 ausgezeichnet für: **Bedienkomfort**



UMTS-Notebookkarte
 Hersteller: **VODAFONE D2**
 Bezeichnung: **MOBILE CONNECT UMTS**
 ausgezeichnet für: **Innovation, Bedienkomfort**



Moniceiver
 Hersteller: **ALPINE**
 Bezeichnung: **IVA-D300 R/RB**
 ausgezeichnet für: **Bedienkomfort**



CD-Tuner+Navigation
 Hersteller: **BECKER**
 Bezeichnung: **Traffic Pro 7949**
 ausgezeichnet für: **Bedienkomfort**



DVD-Moniceiver+Navigation
 Hersteller: **PIONEER**
 Bezeichnung: **Avic-X1**
 ausgezeichnet für: **Innovation**



iPod-Adapter
 Hersteller: **ALPINE**
 Bezeichnung: **KCA-420I**
 ausgezeichnet für: **Innovation, Bedienkomfort**



KFZ-Freisprecheinrichtung
 Hersteller: **NOKIA**
 Bezeichnung: **610**
 ausgezeichnet für: **Innovation, Bedienkomfort**

Die offiziellen Partner des
PLUS X AWARDS 2004:



POS Aktuell

Starmap Mobile Alliance mit neuem Angebot für Geschäftskunden

Die Starmap Mobile Alliance bietet ab Dezember einen neuen länderübergreifenden Corporate Service für Geschäftskunden an. Er richtet sich an Unternehmen, die länderübergreifend telefonieren und innerhalb Europas schnell und einfach Daten übertragen wollen. Der Service wird zunächst in Österreich, Deutschland, Irland, Italien, Spanien, der Schweiz und Großbritannien verfügbar sein. Der neue Corporate Service bietet Kunden neben einheitlichen Verträgen und Gebühren außerdem die Möglichkeit, über ein Call Management Information System die Ausgaben für ihre Sprach- und Datenanwendungen zu analysieren und zuzuordnen. Die Unternehmen kommen in den Genuss eines länderübergreifenden Rabattsystems, mit dem sie zusätzliche Vergünstigungen auf die landesüblichen Tarife erhalten.

O₂ launcht O₂ Active 500 und Weekend-Pack

O₂ Germany hat das Angebot des Tarifs O₂ Active um das Inklusiv-Pack O₂ Active 500 und das Weekend-Pack erweitert. Mit O₂ Active 500 können Kunden monatlich bis zu 500 Minuten in alle

O₂ Data-Packs mit zeitbasierter Abrechnung

Ab 1. Dezember bietet O₂ Germany Data-Packs mit zeitbasierter Abrechnung an: Dabei kann der Kunde zwischen zwei, zehn oder 30 Stunden Online-Zeit wählen. Die Packs kosten je nach Dauer zwischen 9,86 Euro und 58 Euro monatlich. Zugleich werden bei den volumenbasierten Data-Packs die Preise gesenkt.

O₂ Kunden stehen damit ab Dezember drei neue zeitbasierte und vier volumenbasierte Data-Packs zur Auswahl. Zur besseren Unterscheidung der Data-Packs werden diese mit dem Zusatz „Time“ für zeitbasierte und „Volume“ für mengenbasierte Abrechnung ergänzt. Die Data-Packs Time beinhalten zwei, zehn oder 30 Stunden Inklusiv-Nutzung, die Data-Packs Volume 10, 50 oder 150 Inklusiv-MB.

Neu sind auch die Folge-MB Preise für die Data-Packs mit zehn bis 150 MB. Diese kosten ab Dezember

zwischen 1,74 Euro und 93 Cent. Zusätzlich wird der monatliche Basispreis für das Data-Pack Volume 10 von 11,60 Euro auf 9,86 Euro reduziert. Die Preissenkung gilt auch für Bestandskunden. Die Data-Packs Volume 10, 50 und 150 sind wie bisher mit allen Tarifen buchbar, während die Data Packs Time 2, 10 und 30 mit allen Tarifen außer O₂ Business und O₂ Business Profi erhältlich sind.

Für Geschäftskunden mit Rahmenvertrag gibt es zusätzlich auch ein Data-Pack Time mit 100 Stunden inklusive und ein neues Data-Pack Volume mit 500 Inklusiv-MB. Diese beiden Packs sind ausschließlich mit dem Tarif O₂ Business Data zu kombinieren, der 9,28 Euro Grundgebühr pro Monat kostet. Besonders günstig ist bei diesem Tarif die SMS-Nutzung ab zwölf Cent pro SMS. Weitere Infos dazu unter www.o2online.de.

deutschen Mobilfunknetze und ins deutsche Festnetz telefonieren. Bei einem monatlichen Pack-Preis von 84,95 Euro entspricht das einem durchschnittlichen Minutenpreis von 17 Cent. O₂ Active 500 ergänzt den bisherigen Tarif O₂ Active mit wahlweise 50, 100 oder 250 Inklusiv-Minuten. Das Weekend-Pack ist zusätzlich zum Tarif O₂ Active buchbar. Für monatlich 4,95 Euro kann der Kunde jedes Wochenende von Samstag null Uhr bis Sonntag 24 Uhr insgesamt bis zu 1.000 Minuten ins deutsche Fest-

netz und innerhalb des Mobilfunknetzes von O₂ (außer zu Sonderrufnummern und Mehrwertdiensten) telefonieren. Neben dem Weekend-Pack können Kunden mit dem Tarif O₂ Active unter anderem auch das After Work-Pack für 4,95 Euro im Monat erwerben. Mit diesem ist es möglich, täglich zwischen 18 und 22 Uhr für null Cent ins deutsche Festnetz und ins Mobilfunknetz von O₂ zu telefonieren.

Frank J. Demmer folgt Holger Witzig bei E-Plus als Director Dealers

Seit November ist Frank J. Demmer neuer Director Dealers beim Düsseldorfer Mobilfunkanbieter E-Plus. In dieser Position ist der 43jährige für die Händler und E-



Plus Quality Partner in den einzelnen Regionen, das Key Account Management und das Sales Management verantwortlich. Demmer tritt die Nachfolge von Holger Witzig an, der Ende des Jahres nach fast sieben Jahren bei E-Plus in den Ruhestand tritt. Im November und Dezember führen Witzig und Demmer gemeinsam die Geschäfte, um einen reibungslosen Übergang zu gewährleisten. Demmer verfügt über langjährige Vertriebserfah-

rung in der Telekommunikationsbranche und war zuletzt Leiter Vertrieb Geschäftskunden, Kooperationen und e-commerce bei debitel. Zuvor war der gebürtige Kölner unter anderem Vertriebsleiter bei Telenorma, Mannesmann Mobilfunk D2 und O₂ Germany.

mobilcom meldet bestes Neun-Monats-Ergebnis der Unternehmensgeschichte

Der mobilcom-Konzern hat in diesem Jahr das beste operative Neun-Monats-Ergebnis der Unternehmensgeschichte erzielt – trotz großer Vorleistungen der beiden Geschäftsbereiche Mobilfunk-Serviceprovider und Festnetz/Internet für ein kräftiges Ertragswachstum im Geschäftsjahr 2005. Zugleich verzeichnete der Konzern nach eigenen Angaben einen weiteren Umsatzanstieg auf 1,411 Milliarden Euro – ein Plus von 4,5 Prozent gegenüber dem Vergleichszeitraum des Vorjahres. Besonders erfreulich sei eine starke Verbesserung aller Ergebniskennzahlen: Mit einem EBITDA von 136,8 Mio. Euro (Q1–Q3 2003: 87,3 Mio. Euro) dokumentierte mobilcom erneut seine steigende Ertragskraft. Auch das EBIT übertraf mit 87,4 Mio. Euro den Vorjahreswert von 31,7 Mio. Euro deutlich. Das Konzernergebnis verdoppelte sich nahezu auf 37,4 Mio. Euro (Q1–Q3 2003: 18,9 Mio. Euro). „Auch im dritten Quartal haben wir bewiesen, daß wir Wachstum und Ertrag gut auszubalancieren verstehen“, so Dr. Thorsten Grenz, Vorstandsvorsitzender der mobilcom AG.

Auch auf Quartalsebene bestätigte sich der positive Umsatz- und Ergebnistrend des Unternehmens: Der Konzern-Umsatz erreichte im dritten Quartal 2004 477,5 Mio. Euro nach 450,9 Mio. Euro in der gleichen Vorjahresperiode. Dabei übertraf der mobilcom-Konzern das dritte Quartal 2003, das beste Quartal des Vorjahres, mit einem EBITDA von 40,1 Mio. Euro (Q3 2003: 37,4 Mio. Euro) – trotz des hohen Aufwands für das starke Neugeschäft im Segment Mobilfunk-Serviceprovider und für DSL-Kunden im Festnetz/Internet-Geschäft. Auch das Konzern-EBIT von 23,9 Mio. Euro liegt über dem Niveau des gleichen Vorjahreszeitraums (Q3 2003: 19,5 Mio. Euro).

In den ersten neun Monaten des Geschäftsjahres 2004 sind im Segment Mobilfunk-Serviceprovider, mit einem Umsatzanteil von rund 76 Prozent größter Geschäftsbereich, Umsatz und Ergebnis im Vergleich zum Vorjahr deutlich gestiegen. Der Umsatz der ersten neun Monate liegt mit 1,068 Mrd. Euro um 8,3 Prozent über dem

Vorjahreswert von 986 Mio. Euro. „Das Umsatzwachstum resultierte aus der anhaltend erfreulichen Entwicklung des monatlichen Durchschnittsumsatzes pro Kunde (ARPU, derzeit 31,4 Euro) sowie aus der wertorientiert gewachsenen Kundenbasis“, hieß es in einer Pressemitteilung.

Bei O₂ Loop sind zu Weihnachten bis zu 187 Euro inklusive

Alle Prepaid-Neu- und Wechselkunden bekommen von O₂ Germany zu Weihnachten ein Geschenk: Beim Kauf eines O₂ Loop-Pakets erhalten Kunden zusätzlich zum Startguthaben in Höhe von zehn Euro und zehn bis 25 Frei-SMS pro Monat ein monatliches Gesprächsguthaben in Höhe von fünf Euro für zwei Jahre. Der Kunde kann somit einen Gesamtbetrag von bis zu 187 Euro sparen. Die Weihnachtsaktion läuft bis zum 31. Dezember.

Jeder Kunde, der im Aktionszeitraum ein O₂ Loop-Paket mit einem hochwertigen Endgerät wie dem Siemens C 65 für 149,95 Euro oder dem Motorola V220 für 179,95 Euro kauft, erhält für die Dauer von zwei Jahren ein monatliches Gesprächsguthaben in Höhe von 5 Euro. Dies entspricht einer Ersparnis von insgesamt bis zu 120 Euro. Der Gesamtnutzen von bis zu 187 Euro setzt sich zusammen aus diesem Gesprächsguthaben, einem Startguthaben im Wert von zehn Euro und 25 Frei-SMS monatlich für ein Jahr im Wert von bis zu 57 Euro.

Beim Kauf eines preiswerteren O₂ Loop-Pakets mit Endgeräten wie beispielsweise dem Sony Ericsson T610, dem LG C1100, dem Siemens MC60, dem Sagem myX5-2 oder dem Nokia 3100 erhält der Kunde ebenfalls zehn Euro Startguthaben und fünf Euro monatliches Gesprächsguthaben für zwei Jahre. Zusätzlich bekommt er ein Jahr lang zehn Frei-SMS pro Monat im Wert von bis zu 22,80 Euro und somit einen Gesamtnutzen im Wert von bis zu 152,80 Euro.

Dieses Angebot gilt nur bei Kauf eines O₂ Loop-Pakets inklusive den genannten Handys. O₂ Loop ohne Handy ist von dieser Aktion ausgeschlossen. Das monatliche Gesprächsguthaben wird mit allen anfallenden Gesprächsverbindungen (außer Sonderrufnummern und Mehrwertdiensten) im Inland verrechnet. Die monatlich gewährten Gesprächsguthaben und Frei-SMS verfallen bei Nichtnutzung jeweils nach einem Monat.

T-Online überarbeitet Video on Demand-Portal

T-Online präsentiert sein Video on Demand-Portal unter www.vod.t-online.de in einem neuen Design. Mit dem Relaunch wurden laut T-Online die Gestaltung und der Bedienungskomfort deutlich optimiert und die Services um neue Module wie zum Beispiel eine Filmsuche sowie die erklärende Guided Tour ergänzt. So sollen sich auch User, die den Video on Demand-Dienst bisher noch nicht genutzt haben, schnell auf dem Portal orientieren und sich von den Vorteilen des „Wunschfilms auf Knopfdruck“ überzeugen können.

Bereits auf der Startseite steht den Nutzern jetzt eine größere Anzahl aktueller Filmvorschläge des T-Online Video on Demand-Teams mit informativen Filmplakaten zur Verfügung. Ein virtuelles Videotheken-Regal, in dem man über Pfeiltasten einfach stöbern kann, rundet das Angebot ab. Auch im Archiv kann über das Auswahlfenster oder die Buchstabenleiste noch einfacher nach dem gewünschten Film gesucht werden.

Änderungen wurden auch an den Film- und Trailerplayern vorgenommen: Die Bedienleiste wurde überarbeitet, nach intuitiven Gesichtspunkten optimiert, und sie

verfügt – ähnlich wie ein handelsüblicher DVD-Player – über Play-, Pause- und Skip-Funktionen, um zu einzelnen Filmsequenzen springen zu können. Darüber hinaus können zusätzliche Informationen zum Inhalt des Films sowie weitere Details im Playerfenster nachgelesen werden. Im Hilfebereich, der jetzt als Pop-up Fenster erscheint, wurden neben den FAQs weitere Themenfelder eingebunden. Neben der Guided Tour ist so jetzt auch der Systemcheck einfach aufzurufen.

Derzeit stehen T-Online Usern, die einen breitbandigen T-DSL Internetzugang nutzen, über 130 Topfilme zum Preis von 1,90 Euro bis vier Euro auf dem Video on Demand-Portal zur Auswahl. Ganz neu können auch Dokumentationen des Discovery Channel zu verschiedenen Themenbereichen – Natur und Tiere, Wissenschaft und Technik, Reisen und Abenteuer sowie Geschichte und Zeitgeschichte – abgerufen werden. Bezahlt wird die Leihgebühr, die in der Regel 24 Stunden Nutzungsdauer umfaßt, über die Telefonrechnung der Deutschen Telekom oder mit Micromoney, der Guthabekarte von T-Pay.

Ohne Worte



Gewinner des



+



LOEWE.

POS Neuheiten

Auch Mac-Anwender telefonieren kostenlos mit Plantronics und Skype

www Telefonieren über das Internet ist jetzt auch für Mac-Anwender einfach geworden. Plantronics, der weltweit führende Hersteller leichter Communications-Headsets, und der Internettelefonie-Anbieter Skype halten für Mac-Anwender ein spezielles Angebot bereit: Mit dem Kauf eines Skype-ready-Headsets von Plantronics



erwerben Kunden gleichzeitig 120 Freiminuten, die sie über den Skype-Service abtelefonieren können. Das Angebot umfaßt Telefonate zu herkömmlichen Festnetzanschlüssen in 20 Ländern. Um an die 120 Freiminuten zu gelangen, registrieren sich Skype-Telefonierer einfach mit der Seriennummer des Headsets im Internet unter www.skype.com/go/plantronics. Seit kurzem hat Skype seine gleichnamige Internettelefonie-Software auch für Mac-Anwender auf den Markt gebracht. Auch mit Skype

for Mac sind Telefonate zu anderen Skypefreunden kostenlos, nur die Gebühren für die Internetverbindung fallen an. Welche Plattform die Gesprächspartner jeweils nutzen, ist dabei unerheblich. Über den SkypeOut-Service ist es darüber hinaus möglich, Teilnehmer gegen eine geringe Gebühr auf Festnetzanschlüssen und Mobiltelefonen anzurufen. Über zwölf Millionen Anwender in 207 Ländern telefonieren bereits mit Skype über das Internet.

Leichtes Bluetooth-Headset von Maxfield für Mobiltelefone

Mobil Mit dem Maxfield Max H-01 Bluetooth-Headset gibt es eine weitere Freisprech- und Headset-Lösung für Mobiltelefone. Mit einem Gewicht von zwölf Gramm und den Maßen von 60 x 25 x 12 mm gehört das Max H-01 zu den leichtesten und kleinsten Geräten am Markt. Dank des ergonomischen Gehäuse-designs trägt sich das Bluetooth-Headset selbst bei stundenlangem Gebrauch komfortabel. Mit einem Übertragungsradius von bis zu zehn Metern zwischen Mobiltelefon und Headset bietet das Gerät optimalen Bewegungsraum. Das Max H-01 kann sowohl auf dem rechten als auch linken Ohr angenehm getragen werden.



Swisscom mit neuem Produktkonzept

www Der Schweizer Telefonanbieter Swissvoice stellt mit seiner neuen Avena-Reihe Produkte im DECT-Analog-Bereich vor, die nach neuen Marketingkonzepten ausgerichtet sind. Das Unternehmen folgt dem Trend der etablierten Brands, die Preispositionierung der Geräte unter Konsumentenaspekten zu definieren. Mit Swissvoice Avena 118 und 118 Duo werden zwei Produkte vorgestellt, die die Leistungsmerkmale der Preis-Einstiegsklasse abdecken und sich nach Angaben des Herstellers durch hohe Qualität und ansprechendes Design auszeichnen. Im Komfortbereich befinden sich die Produkte Avena 138 und 168 (mit Anrufbeantworter). Das geplante Preisgefüge von 39 Euro, 59 Euro, 79 Euro und 99 Euro spricht eine breite Käuferschicht an. Die Markteinführung und den Vertrieb der Produkte hat die Amberger Industrievertretung IVS GmbH übernommen. Swissvoice ist ein führendes Schweizer Unternehmen im Bereich Herstellung und Verkauf modernster Endgeräte für die Festnetztelefonie in ganz Europa. Insbesondere mit ISDN-Produkten hat sich das Unternehmen seine Marktposition erarbeitet. Swissvoice-Produkte werden über Fachmärkte und den Fachhandel vertrieben. Geschätzt werden die Produkte der Schweizer Edelmarke in Deutschland vor allem deshalb, weil sie eine akzeptable Alternative zu anderen Herstellern bieten.



Swisscom Avena 118 (oben) und Avena 168 (l.)

Analoge und digitale Neuheiten von Agfeo Telekommunikation



Agfeo Telekommunikation hat seine neu entwickelte Telefonanlage AS 35 All-In-One vorgestellt. Sie läßt sich nicht nur an analogen

Telefonnetzen betreiben, sondern mit ihren intern/extern schaltbaren S₀-Bussen auch an gemischten Netzen mit Analog- und ISDN-Anschlüssen. Eine problemlose Anbindung an Internet-Telefonie-Anbieter (Internet-provider) zur Nutzung von Voice over IP Diensten ist ebenfalls möglich, denn die Telefon-Adapter (kurz ATA) zur Anbindung von analogen Endgeräten an das SIP-Gateway des IP-Providers können auch in Verbindung mit der Agfeo AS 35 All-In-One genutzt werden. Hierzu wird der analoge Amtsanschluß der Telefonanlage mit dem analogen Ausgang des ATA verbunden, und somit können „Amtsgespräche“ auch über das IP-Netz der verschiedenen Provider geführt werden.



Agfeo AC 14 analog

Durch den Anschluß des Telefon-Adapters (ATA) an den analogen Amtsanschluß der Tk-Anlage können alle Leistungsmerkmale wie zum Beispiel Amtsberechtigungen, CTI, Rufumleitungen, Least-Cost-Routing, CLIP usw. bequem genutzt werden. Die gewohnte Bedienung ändert sich für den Nutzer nicht. Folgende Leistungs- und Ausstattungsmerkmale kennzeichnen die neue Agfeo Telefonanlage AS 35 All-In-One: zwei Amtsanschlüsse/analog, zwei S₀-Busse intern/extern schaltbar, zwölf a/b-Ports für analoge Endgeräte und Türsprechstellen, eine PC-Schnittstelle (RS 232 C), eine USB-Schnittstelle zur PC Konfiguration,

Softwarepaket Tk-Suite Basic, Erweiterungsoption für DECT S₀-Basis über den internen S₀-Bus.

Parallel zur neu entwickelten Telefonanlage AS 35 All-In-One zeigte Agfeo auch seine neue ISDN Tk-Anlage AS 35. Mit den beiden Agfeo AS 35 Tk-Anlagen bekommen die erfolgreichen Agfeo Linien AS 31 bis AS 34 hochwertige Nachfolgemodelle. Leistungs- und Ausstattungsmerkmale der neuen Agfeo AS 35: zwei S₀-Busse extern, zwei S₀-Busse intern/extern schaltbar, zwölf a/b-Ports für analoge Endgeräte und Türsprechstellen, eine PC-Schnittstelle (RS 232 C), eine USB-Schnittstelle zur PC Konfiguration, Softwarepaket Tk-Suite Basic, Erweiterungsoption für DECT S₀-Basis über den internen S₀-Bus.

Unter dem Motto „feinste Digitaltechnik für analoge Ämter“ bietet die Agfeo AC 14 analog einen analogen Amtsanschluß, vier Telefon/AB- oder Faxanschlüsse, eine USB-Schnittstelle zur PC Konfiguration und das komfortable Kommunikations-Paket Agfeo TK-Suite Basic.

Für die Exportversion der AS 40 P und AS 4000 Tk-Anlagen bietet Agfeo Telekommunikation schließlich in Kürze das AL-Modul 4504 an. Mit diesem Modul besteht die Möglichkeit, die beiden digitalen Telefonanlagen an analogen Amtsleitungen zu betreiben. Somit ist ISDN Tk-Anlagenkomfort einschließlich CLIP Funktionalität, Systemtelefonie und Agfeo Tk-Suite Kommunikations-Softwarenutzung auch in analogen Telefonnetzen möglich.

Durch die Verwendung hochwertiger Bauteile für das Mikrophon und den Lautsprecher weist das Max H-01 Bluetooth-Headset hohe Sprachqualität auf. Das optimierte Richtmikrophon verhindert wirkungsvoll die Aufnahme von störenden Umgebungs- und Windgeräuschen. Ein „Multifunktionskey“ am Headset steuert Gesprächsannahme und -beendigung, Anruf und Lautstärke. Das Gerät unterstützt die Voice-Dial-Funktion von Mobiltelefonen. Zusätzlich kann die letzte Rufnummer wiederholt werden. Als Stromquelle dient ein interner Li-Polymer Akku. Die Batteriekapazität reicht für bis zu fünf Stunden Gesprächszeit oder 100 Stunden im Standby-Betrieb. Eine LED informiert über Akkuladung, Reichweite und Betriebszustand.

Neues Mitglied in der Familie der ultrakleinen Panasonic-Handys

Mobil Die Familie der ultrakleinen Handys von Panasonic bekommt Zuwachs: Nachdem das A100 im Juni den Auftakt gab, feiert das neue Mini Mobile A102 in diesen Tagen sein Debüt. Der modische Handy-Zwerg (77 x 44 x 18 mm) verbindet kompaktes Format mit bequemer Handhabung, Tri-Band-Funktion, EMS, 16fach polyphone Klingeltöne – und den günstigen Preis von 129 Euro (UVP). Laut Panasonic will eine große Zahl von Handynutzern vor allem eines: ein Mobiltele-

fon mit trendigem Look, das leicht und unkompliziert zu handhaben ist. Diesen Wunsch soll das neue Panasonic Handy mit seiner intuitiven Benutzeroberfläche erfüllen. Das Gerät bietet eine Sprechzeit von bis zu zwölf Stunden, eine Standby-Dauer von rund 300 Stunden und die Möglichkeit, bis zu 250 Kontakte im Telefonbuch



zu speichern. Beim Gehäuse des Panasonic A102 paart sich Silber mal mit Schwarz, mal mit Blau. Weitere Ausstattungsmerkmale sind der Melodieneditor, Spiele, Zeitplaner, Kalender und Taschenrechner.

Samsung SGH-D500 bietet zum ersten Mal Bluetooth-Technologie

Mobil Attraktives Design, brillante Farbdisplays, exzellente Klangqualität und integrierte Kameralösungen stehen nach eigenen Angaben des Herstellers für Samsung Mobiltelefone. Aus der Kombination all

dieser und neuer Technologien hat Samsung jetzt das SGH-D500 geschaffen. Ein Allround-Talent mit zahlreichen Funktionen für den professionellen Anspruch, und zum ersten Mal bei Samsung mit Bluetooth-Technologie. Das SGH-D500 ergänzt das Business-Segment im Samsung Portfolio. Das neue Flaggschiff aus dem Hause Samsung ist ein Mobiltelefon, das attraktives Design mit vielfältiger Funktionalität und modernster Kamera-Technologie kombiniert.

Mit seinen Kommunikationsmöglichkeiten, der exzellenten Displayqualität und vielen anderen Features will Samsung den Schritt in eine neue Dimension vollziehen. Funktion für Funktion vereint das SGH-D500 in sich alle führenden Samsung-Innovationen. Es ist ein Handy mit halbautomatischem Schiebe-Mechanismus, mit 96 MB dynamischem internen Speicher, integrierter 1,3-Megapixel-Kamera mit Fotolicht, einem Display mit 262.144 Farben, Camcorder-Funktion, Bluetooth-, E-Mail- und syncML, 64 polyphonen Klingeltönen, verbesserter Sprachübertragung (Voice Clarity) sowie einem integrierten MP3 Player. Auch Videomessaging und Freisprechen funktionieren mit dem neuen Samsung Handy. Und über vCard und vCalendar lassen sich Visitenkarten, Telefonnummern, Daten oder Termine über die Infrarot-Schnittstelle oder Bluetooth ganz einfach austauschen. Das Gerät ist ab sofort erhältlich.



SHARP



Gewinner des

Samsung: Auszeichnungen und Trendshows 2004

Eine stark wachsende Marke

Im Oktober begrüßte Samsung seine Fachhandelspartner zur „Samsung Mobile Trendshow 2004“. Bei acht exklusiven Infotainment-Veranstaltungen in acht verschiedenen Städten feierten innovative Neuheiten aus dem Bereich Wireless Communications ihre Deutschland-Premiere. Einen Vorgeschmack auf die Welt von morgen zeigte die „Samsung Style Experience Tour“, die bis zum 20. November in mehreren Großstädten Deutschlands halt machte. Zudem fand im Herbst dieses Jahres an sechs Veranstaltungsorten die „Samsung eMotion Tour 2004“ statt. Im exklusiven Ambiente wurden aktuelle IT-Produkte präsentiert.

Im Rahmen der „Business goes lifestyle“-Tour wurden erstmals außergewöhnliche Trendprodukte vorgestellt, die für zusammenwachsende Ansprüche von design- und funktionsorientierten Anwendern geschaffen werden.

„Neben höchster Zielgruppenaffinität hat Samsung auf der Roadshow seine UMTS-Kompetenz unter Beweis gestellt und – als absolute Neuheit – erste Bluetooth-Produkte präsentiert. Natürlich haben wir auch Produkte aus anderen Bereichen präsentiert, die zeigen, warum Samsung Electronics zu einem der führenden Unternehmen in der Unterhaltungselektronik aufgestiegen ist“, so Dieter Hundertmark, Senior Sales Manager Samsung Wireless Communications Division.

Vision und Mission

Es ist Samsungs Vision, bei der „Revolution der digitalen Konvergenz“ die Führung zu übernehmen. Um dieses Ziel zu erreichen, hat das Unternehmen seine Aktivitäten neu geordnet und die digitale Technologie ins Zentrum allen Handelns und Denkens gestellt. Die stützende Strategie für diese Mission ist die Vision, eine digitale e-Company zu werden. Samsung hat sich auf die Fahne geschrieben, Hersteller marktorientierter Lösungen zu sein und die Führung auf dem Markt der digitalen Konvergenz zu übernehmen. Der gesamte Ablauf im Unternehmen – vom Verkauf über Marketing und Kommunikation, bis hin zu Forschung und Entwicklung, Herstellung und Vertrieb – wird über ein



auf dem Internet basierendes Netzwerk elektronisch gesteuert. Dieses kompromißlose „schnell und einfach“-Modell sorgt für kundenorientierte Produkte und Dienstleistungen.

Kernkompetenz in Halbleiter und Mobiltelefon-Technologien ermöglichen es Samsung Electronics, digitale Lösungen für Zuhause, unterwegs und im Büro zu schaffen. Dazu gehören auch Lösungen für nahtlose Kommunikation, problemlose Transaktionen im Geschäftsleben, Zugang zum Internet und digitale Unterhaltung.

Produktportfolio

Das Produktprogramm von Samsung Electronics reicht von Speicher Chips und digitalen TV-Geräten über Monitore bis zu Mobiltelefonen. Seine weltweit führende Rolle bei diversen IT-Produkten versetzt Samsung Electronics in die einzigartige Lage, in kürzester Zeit innovative digitale Produkte zu entwickeln. Der Geschäftsbereich Digital Media Network Business hat sich auf Digitale Konvergenz spezialisiert. Dieser Bereich gilt als führendes Unternehmen hinsichtlich Entwicklung und Herstellung von digitalen TV-Geräten, Farbmonitoren, DVD-Playern, Notebook PCs, Druckern und schnurloser Unterhaltungselektronik.

Der Geschäftsbereich Halbleiter ist nach Angaben des Unternehmens der weltweit größte Hersteller von DRAMs, SRAMs und Flash Speichern. Für DRAMs immerhin ununterbrochen seit zwölf Jahren. Das Unternehmen behauptet seine Position auf dem Speicher-Markt durch seine Führungsrolle im Bereich der Prozeß-Technologie so-

dards als auch UMTS-G3-Telefone.

Der Geschäftsbereich Digital Appliance Network Business ist Anbieter von digitalen Haushaltsgeräten. Hier ist Samsung Electronics einer der ganz großen Hersteller von Mikrowellen, Kühlschränken mit und ohne Internet-Anschluß, Klimaanlage und vielen weiteren Haushaltsgeräten.

Hohe Anerkennung

Die starken wirtschaftlichen Leistungen des Unternehmens, aber auch Produktentwicklung und Design fanden Anerkennung in diversen Auszeichnungen und Rankings: Im Mai 2004 erklärte die Financial Times Global 500 Samsung Electronics zur Nummer eins bei den Elektronik- und Elektrik-Unternehmen und zum besten Unternehmen aus Südkorea – eine Verbesserung gegenüber dem Vorjahr um 22 Plätze auf Platz 45. Im Juni setzte Business Week Samsung Electronics auf Platz 46 seiner Top 1000. Gewertet wurden Umsatz, Umsatzwachstum, Rendite und Rentabilität, Gewinn sowie Daten von Standards and Poors.

Im August setzte Interbrand Samsung Electronics auf Platz 21 seiner alljährlichen Rangliste Marktwerte aller Weltmarken. Danach ist die Marke Samsung eine der am schnellsten wachsenden Marken der Welt, lag sie doch 2001 noch auf Platz 41.

Auch Samsungs Design-Aktivitäten fanden in diesem Jahr international höchste Anerkennung. Im Juli zeichneten die Industrial Designers Society of America Samsung Electronics mit fünf Industrial Design Excellence Awards (IDEA) aus. miz

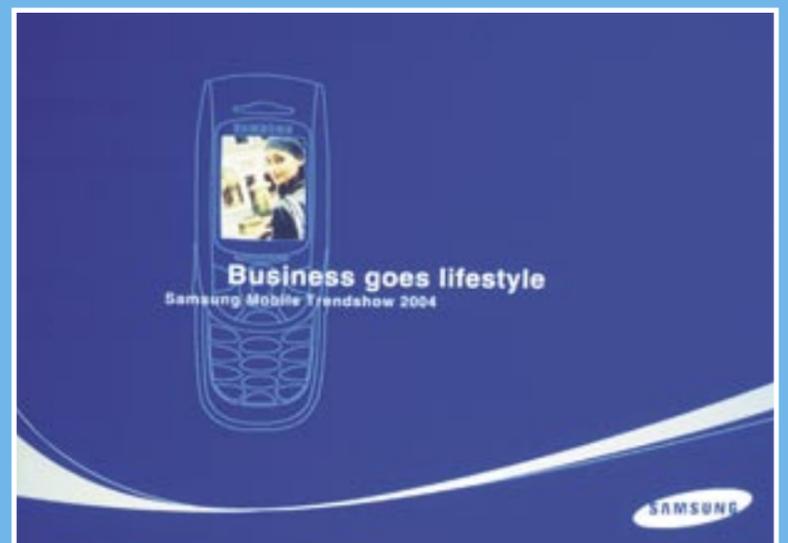
Innovations Award 2004 für Samsung

Am 5. November hat der Präsident des Automobilclubs von Deutschland (AvD), Wolfgang-Ernst Fürst zu Ysenburg und Büdingen, in Frankfurt den AvD Innovations Award 2004 an Samsung Electronics überreicht. Samsung erhielt die

zum zweiten Mal vom AvD verliehene Auszeichnung für den Rückprojektions-TVSP-50L7HX mit Digital Light Processor. Diese völlig strahlungsfreie Technologie wurde von Samsung gemeinsam mit Texas Instruments, USA und Zeiss, Jena entwickelt. Fürst zu Ysenburg und Büdingen begründete die Entscheidung des AvD: „In einer Zeit, in der Visionen immer mehr durch Einschränkungen und Bedenken behindert werden, haben wir beschlossen, echte Innovationen zu fördern – Errungenschaften, die Mobilität, Technik oder Kommunikation nach vorn bringen.“ Samsungs Corporate Marketing Director Thomas Ferrero bedankte sich, indem er darauf hinwies, daß Samsung sich bereits vor elf Jahren in der Frankfurter Deklaration der Innovation und dem kontinuierlichen Wandel verschrieben hat und damit heute zum fünftgrößten Konzern der Welt geworden ist.



AvD-Präsident Fürst zu Ysenburg und Büdingen (l.) mit Thomas Ferrero, Corporate Marketing Director Samsung, bei der Preisübergabe.



Im Rahmen der „Business goes lifestyle“ Tour wurden erstmals außergewöhnliche Trendprodukte vorgestellt, die für design- und funktionsorientierte Anwender konzipiert sind.

THOMSON SCENIUM
Amplify your Emotions

Die Zukunft des Fernsehens
ist großartig.



- Nur Thomson bietet Ihnen ultraflache DLP-Rückprojektions-TVs in Bildschirmdiagonalen von 127 bis sagenhaften 178 cm!
- Die innovative DLP-Technologie (Digital Light Processing) ermöglicht hochauflösende, kontrastreiche und farbintensive Bilder in nie da gewesener Qualität.
- Mit nur 17 cm Tiefe auch perfekt zur Wandmontage geeignet.
- Für die Wiedergabe aller digitalen und analogen HDTV-Quellen und mit vielfältigen Anschlussmöglichkeiten für die Zukunft bestens gerüstet.
- Virtual Dolby Prologic II, SRS TruSurround XT sind integriert und machen auch den Sound zu einem Erlebnis der Extraklasse.

IDEEN VON THOMSON FÜR MEHR UMSATZ.

DLP™ ist ein Markenzeichen von Texas Instruments. Fotos: Bruno Comtesse (Personen) und Thierry Laroche (Produkt) – Getty Image.



PS
PROFILES



Pos Aktuell

Samsung mit zwei neuen Area Sales Managern

Samsung baut den Retail-Kanal aus und erweitert die Samsung IT-Vertriebsmannschaft um zwei neue Area Sales Manager. Constanze Baier wird sich ab sofort bei Samsung um die Kunden Media Markt, Saturn und deren Regionalverbände im Gebiet Süddeutschland kümmern. Jürgen Schinzel betreut bundesweit Samsung Retail Partner wie EP, Expert und R.I.C.

Führungswechsel bei Kodak in Stuttgart

Friedrich Wolf hat zum 1. Oktober in die Geschäftsleitung der Kodak GmbH in Stuttgart gewechselt. Er ist damit neuer General Manager für Deutschland, Österreich und die Schweiz. Zusätzlich wird er auch weiterhin innerhalb der Kodak Commercial Imaging Group die Aufgaben des General Managers für Service & Support EAMER (European, African and Middle Eastern Region) wahrnehmen. In seiner Funktion als neuer Ge-

schäftsführer ist Wolf Nachfolger von Herbert Schuster, der nach 36 Jahren Tätigkeit für Kodak in den Ruhestand trat. Wolf und Rainer Dick, Kodak Geschäftsführer und Deutschland Chef der Digital & Film Imaging System Gruppe bei Kodak, bilden damit das neue Führungsduo der Kodak GmbH in Stuttgart.

Wolf begann seine berufliche Karriere bei der Litton Business Company, NCR und Bell & Howell in Deutschland. Er kam 1982 zu Kodak, wo er zunächst verschiedene verantwortliche Positionen im Verkauf wahrnahm. Für den Geschäftsbereich Office Imaging war er als Facility Manager in Europa tätig. Anschließend wurde er Leiter des Geschäftsbereiches BIS (Business Imaging Systems/ Dokumentenmanagement Systeme) in Deutschland, Österreich und der Schweiz, ehe er zum Service Manager für Document Imaging in EAMER ernannt wurde. 1997 wurde er zum Regional Business General Manager und Vice President der Commercial Imaging Group EAMER berufen. Friedrich Wolf ist unter anderem Mitglied des Kodak Worldwide Growth Council.

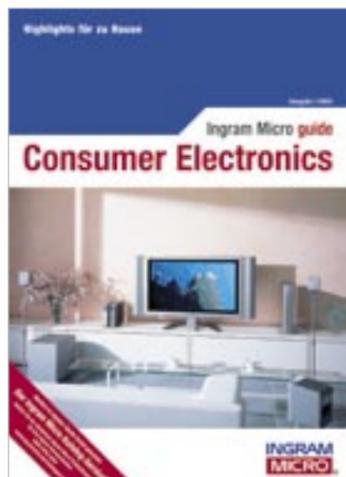
Ingram Micro hat jetzt auch Iiyama CE im Portfolio

Ingram Micro, der nach eigenen Angaben führende deutsche Display-Distributor, und der japanische Monitor- und Display-Hersteller Iiyama haben eine Distributionsvereinbarung getroffen. Ab sofort können Fachhändler bei Ingram Micro das umfassende Portfolio von Iiyama beziehen. Ingram Micro baut kontinuierlich sein Sortiment an Produkten der

Unterhaltungselektronik aus. Rechtzeitig zum Jahresendgeschäft wurde nun das gesamte CE-Portfolio übersichtlich in einem Ingram Micro Guide zusammengefasst. Auf mehr als 50 Seiten stellt der Dornacher Distributor die von Ingram distribuierten Consumer Electronics (CE) Produkte von



rund 30 Herstellern vor. Christoph Dassau, Senior Manager Displays der Ingram Micro, kommentierte die Vereinbarung „Iiyama hat sein Portfolio in den vergangenen Jahren neben reinen Desktop-Monitoren für alle Bedürfnisse um LCD-TV, Projektoren und Public Information Displays erweitert und bietet ein umfassendes Angebot für alle Applikationen und damit für sämtliche Vertriebskanäle der Ingram Micro. So haben wir einen weiteren starken Partner an unserer Seite und komplettieren unser High-end-Display-Portfolio“. Auch Iiyama freute sich über die Partnerschaft: „Durch die Zusammenarbeit mit Ingram Micro schaffen wir eine weitere gute Voraussetzung für einen noch erfolgreicherer Vertrieb“, so Iiyamas General Manager Lutz Müller. „Als leistungsstarker Broadliner bietet Ingram Micro umfangreiche Marketing- und Service-Dienstleistungen, die unsere Vertriebsaktivitäten ideal ergänzen. Wir freuen uns auf die Zusammenarbeit.“



Pos Neuheiten

Neues Speicherkarten-Lesegerät von Sony



Mit dem Hi-MD Walkman Speicherkarten-Lesegerät MCMD-R1 präsentiert das Unternehmen eine einfache, mobile Lösung, die in Verbindung mit einem Hi-MD Walkman Daten aller Art speichern kann. Der MCMD-R1 wird mit vier AAA-Batterien betrieben und erkennt sowohl Speichermedien aus der Memory Stick-Serie als auch Formate wie Compact Flash, Picture Card, Smart Media, xD Picture Card, miniSD Card und SD Card. Die Daten werden per USB-Kabel auf eine Hi-MD Disc oder eine im Hi-MD Modus formatierte normale MiniDisc kopiert und schaffen somit Platz für neue Bilder, Musik und PC-Daten. Auf einer einzigen Hi-MD-Disc lassen sich laut Unternehmensangaben Daten von bis zu



1 GB speichern. Ist das Speichermedium voll, werden Lesegerät und Hi-MD-Walkman miteinander verbunden. Die Daten werden auf den Hi-MD-Walkman übertragen, und wenig später ist die Karte wieder frei für weitere Aufnahmen. Das MCMD-R1 Speicherkarten-Lesegerät wird mit einer unverbindlichen Preisempfehlung von 100 Euro angeboten.

Kleine Camcorder von Samsung



MiniKet VM-M2050 und VM-M2100 heißen die neuen Samsung Camcorder. Klein und leicht finden sie in jeder Tasche Platz und benötigen zur Aufzeichnung kein Band, sondern nutzen einen integrierten Speicher-Chip. Mit 1 GB speichert der VM-M2100 gut eine Stunde Videofilm und mit 512 MB reicht die Speicherkapazität des VM-M2050 für gut 30 Minuten Spielzeit. Über den MultiCard Slot kann der Anwender mit weiteren Speicherkarten für zusätzlichen Speicherplatz sorgen. Neben Videoaufzeichnung im MPEG4-Format und mit elektronischem Bildstabilisator (EIS) kann mit den kleinen Videokameras fotografiert werden. Mit der Digitalkamerafunktion mit 2,1 Megapixeln und integriertem Blitz können auch schnelle Schnappschüsse realisiert werden. Zudem sind die Kameras MP3-Player, die rund zwei Stunden Spielzeit ermöglichen. Per Stereo-Mikrofon können sie als elektronisches Notizbuch und Diktiergerät genutzt werden. Über eine USB

2.0-Schnittstelle lassen sich die MiniKet als PC-Kamera an einen Computer anschließen, und bei Bedarf kann man den Speicher der Camcorder



auch zum Datentransport benutzen. Der Samsung MiniKet VM-M2050 ist seit Oktober verfügbar, und der MiniKet VM-M2100 soll voraussichtlich im Dezember in den Handel kommen. Beide Geräte werden mit einer unverbindlichen Preisempfehlung von unter tausend Euro erhältlich sein.

Neue Digitalkamera DC C60 von BenQ



BenQ erweitert sein Produktportfolio um ein Modell im Retro-Design. Die in Schwarz und Silber gehaltene DC C60 wurde mit einem hochauflösenden Sechs-Megapixel-CCD-Sensor ausgestattet. Der Nachfolger der BenQ DC C50 bietet ein Dreifach-Zoomobjektiv mit einer Brennweite von 35 bis 105 mm (äquivalent Kleinbildformat), das von einer Vierfach-Digitalzoomfunktion unterstützt wird. Auf der Kamerarückseite befindet sich ein zwei Zoll großes LTPS-Farbdisplay. Die BenQ DC C60 wiegt 180 g bei einer Größe von 98 x 63 x 35 mm. Die praktische Anordnung der Bedienelemente und die übersichtliche, deutschsprachige Menüführung erleichtern den Umgang mit der Kamera. Motivprogramme für „Porträt“, „Sport“ und „Nacht“ passen bei Bedarf alle wichtigen Parameter an die entsprechende Aufnahmesituation an. Neben den verschiedenen Motivprogrammen wurde die Kamera mit Programm-, Zeit- und



Blendenautomatik ausgestattet. Zudem können Blende und Belichtung komplett manuell eingestellt werden. Zusätzlich lassen sich Scharfzeichnung, Farbsättigung und Kontrast der Aufnahmen regulieren. Der Weißabgleich der Kamera kann ebenfalls manuell gesteuert werden. Die Videofunktion ermöglicht es, Videoclips mit Ton aufzunehmen, deren Länge nur durch die Kapazität des Speichers begrenzt ist. Die Stromversorgung erfolgt über einen Lithium-Ionen-Akku, dieser ist über das mitgelieferte Netzteil aufladbar. Die BenQ DC C60 steht dem Handel seit Ende Oktober zur Verfügung.

MultimediaNetCard von T-Mobile



T-Mobile will mehr Flexibilität in mobile Intranet- und Internet-Anwendungen bringen: Mit der Multimedia NetCard GPRS/UMTS/W-LAN hat T-Mobile eine Datenkarte in den Markt gebracht, die für die mobile Datenkommunikation in allen T-Mobile Multimedia-Netzen nutzbar ist. Die Karte ist ab sofort verfügbar. Ob WLAN, UMTS oder GPRS – Anwender der Multimedia NetCard GPRS/UMTS/W-LAN und der mitgelieferten Software T-Mobile Communication Center haben automatisch Zugriff auf die schnellste am jeweiligen Standort verfügbare Mobilfunktechnologie. Die Kommunikationslösung wird von T-Mobile zum Preis von 149 Euro angeboten. Kunden, die sich bis zum 31. Dezember für die Multimedia NetCard GPRS/UMTS/W-LAN entscheiden und gleichzeitig den Tarif Data Connect mit der Datenoption Data Time 1800 buchen, sparen insgesamt 210 Euro. Multimedia NetCard und T-Mobile Communication Center wählen selbstständig die optimale Netzplattform für die mobile Breitbandkom-



munikation aus. Farbige Leuchtdioden auf der Laptop-Karte zeigen das gewählte Netz an. Die Software T-Mobile Communication Center ermöglicht nicht nur die einfache Installation der Karte, sondern bietet auch einen komfortablen Zugriff auf Funktionalitäten wie die E-Mail-Bearbeitung oder den VPN-Zugang. Ein Mausklick auf die Symbole der Nutzeroberfläche genügt, der Verbindungsaufbau läuft dann unbemerkt vom Nutzer im Hintergrund ab.

Abgerundet wird das neue Mobile Multimedia-Angebot durch das Multimedia-Starter-Package: Wer beim Kauf der Multimedia NetCard den Tarif Data Connect und die Datenoption Data Time 1800 bucht, spart in den ersten drei Monaten den Optionspreis in Höhe von 70 Euro monatlich. Die Option Data Time 1800 enthält ein Zeitvolumen von 30 Stunden pro Monat für die mobile Datenübertragung im Breitbandtempo. Das Angebot des Multimedia-Starter-Package ist befristet bis zum 31. Dezember.

Für die netzübergreifende Nutzung mobiler Multimedia-Angebote hat T-Mobile eine Reihe zeitbasierter Datenoptionen eingeführt, die sich für die Nutzung von HotSpots ebenso einsetzen lassen wie für den Datenaustausch via UMTS oder GPRS.

Gewonnen:



LUMIX



Panasonic
ideas for life

Die neuen Lifestyle Systems von Bose

Lern- und anpassungsfähig

Bose präsentiert eine neue Generation an Lifestyle Digital Home Entertainment Systemen. Das Einstiegssystem Lifestyle 18 hat fünf Single Cube Speaker, die Lifestyle Systems 28 und 38 besitzen jeweils fünf doppelte, kaum handhohe Cube Speaker, und das HighEnd-System 48 ist mit noch kleineren und leistungsstärkeren Jewel Cube Speakern ausgestattet.

Die Elektronik ist bei jedem System in das versteckt plazierbare Acoustimass-Baßmodul integriert. Die patentierten Technologien dieser Systemelektronik bieten so einzigartige Vorteile wie HiFi-Klangqualität bei jeder Lautstärke, klare Dialoge auch bei leisen Tönen, kinogleichen Surround Sound vollautomatisch sogar bei Mono-Klangquellen und vieles mehr. Das nicht ortbare Acoustimass-Baßmodul selbst garantiert die kraftvolle und unverzerrte Baßwiedergabe bei Musik und Film-Soundtracks. Die neue erweiterte Radiofrequenz-Fernbedienung ermöglicht die einfache, logische Steuerung aller Systemfunktionen sogar durch Wände, Decken und Fußböden. Alle Lifestyle Digital Home Entertainment Systems der neuen Generation bieten auch ein neues Bildschirm-Menü, eine upgradefähige Infrarot-Datenbank zur Steuerung von Fremdgeräten mit der Lifestyle Fernbedienung, einen neuen Power-Sensor für Plasma- und LCD-Fernseher sowie ein nochmals verbessertes Videostage Decoding. Zudem sind künftig alle Cube Speaker und die Jewel Cubes in Schwarz, Weiß und Silber erhältlich.

Ausgefeilter Klang

Bei allen fortschrittlichen Technologien in den Systemen konnte bislang niemand einen wichtigen, klangentscheidenden Faktor beeinflussen, sobald das System zu Hause beim Kunden installiert war. Der Hörraum selbst war immer eine große Unbekannte – und so vielfältig und verschieden wie der Lebensstil der Menschen. Dennoch war es für die Bose-Forschung immer unbefriedigend, den individuellen Raum nicht in das Kalkül einbeziehen zu können.



Zwar ist die Standardeinstellung der Klangwiedergabe eines Lifestyle Systems so nahe wie möglich an durchschnittlichen Wohnraumbedingungen orientiert, aber allein die Tatsache, daß jeder Klang in jedem Raum bis zu 50-millionenfach reflektiert und beeinflusst wird und von der Quelle bis zum Ohr die Lautstärke um bis zu 30 dB variieren kann, zeigt, wie unmöglich es bisher schien, den Faktor „Raum“ in einer standardisierten Equalisierung ausreichend zu berücksichtigen.

Mit den neuen Bose Lifestyle Digital Home Entertainment Systems macht Bose den entscheidenden Schritt hin zur individuell-perfekten, hörraumgerechten Klangwiedergabe. Mit dem Adaptiq Audio Calibration System nutzt jetzt jeder Musik- und Home Cinema-Freund zu Hause in 15 Minuten, was 40 Jahre Bose-Forschung möglich macht: Zu Beginn des Kalibrierungsprozesses wählt der Lifestyle-Anwender fünf unterschiedliche Hörpositionen im Wohnraum und setzt das im Lieferumfang enthaltene Adaptiq-Headset auf. Dieses spezielle Headset hat in Ohrhöhe winzige Mikrofone, die alle Testtöne der Lautsprecher an allen fünf Hörpositionen messen. Per CD-ROM wird der Lifestyle Besitzer von einem Sprecher und mit Hilfe erläuternder Grafiken auf dem Fernsehbildschirm Schritt für Schritt durch den automatischen Kalibrierungsprozess geführt. Die Prozessoren im Lifestyle System optimieren dabei die Wiedergabe jedes Lautsprechers für die akustischen Bedingungen und die Hörposi-

tionen im Raum. Der gesamte Kalibrierungsprozeß paßt sich dem Vorgehens tempo des jeweiligen Nutzers an und ist selbstkontrollierend.

Fehlmessungen erkennt das System und gibt dem Nutzer per Sprachführung entsprechende Korrekturhinweise. Sollte sich der Hörraum beispielsweise durch neue Möblierung signifikant verändern, kann der 15minütige Kalibrierungsvorgang natürlich jederzeit wiederholt werden.

Die neue Bose Link Technologie

Die neue Bose Link Technologie in jedem neuen Lifestyle System sorgt für Bose-Spitzenklang in bis zu 14 weiteren Hörräumen. In Verbindung mit dem zentralen Media Center stehen dabei in jedem Raum zwei Klangquellen zur Auswahl, und das mit unabhängiger Lautstärkeregelung in jedem Hörraum. Die Systemerweiterung gestaltet sich dabei einfach und unkompliziert: Die neuen Amplifier SA-2 und SA-3 werden mit jeweils einer einfachen Kabelverbindung an das Media Center bzw. untereinander angeschlossen und sind mit praktisch jedem Bose Stereo Speaker System zur Systemerweiterung einsetzbar. Der neue SA-3 Amplifier ermöglicht sogar die Zuschaltung einer dritten, externen Klangquelle.

u-music Intelligent Playback System

Musikhören zählt nach wie vor zu der beliebtesten Freizeitbeschäftigung in Deutschland. In fast jedem

Haushalt gibt es deshalb eine große Anzahl an CDs, die mehr oder weniger geordnet den Musikgeschmack ihrer Besitzer spiegeln. So hat die Bose-Marktforschung ermittelt, daß Lifestyle-Besitzer über durchschnittlich 200 CDs verfügen. Diese Fülle an Musik hat aber auch ihre Unbequemlichkeiten. Wer kennt nicht die leeren CD-Hüllen, deren Inhalt gerade nicht zu finden ist? Oder die CDs, die nach dem letzten Einsatz unsystematisch ins CD-Regal geräumt wurden oder einfach irgendwo herumliegen? Und wer will wirklich jeden Titel von einer CD hören?

Das neue u-music Intelligent Playback System der neuen Lifestyle Systems 38 und 48 speichert und organisiert jetzt die komplette CD-Kollektion und lernt die musikalischen Vorlieben von bis zu neun Nutzerprofilen.

Das erste, was dieses System benötigt, ist natürlich die Musik selbst. Der Lifestyle-Anwender muß nicht mehr tun, als eine CD in das neue Media Center einzulegen und die „Store“-Taste auf der Fernbedienung zu drücken. In weniger als fünf Minuten sind alle Informationen von der CD im Musik Center gespeichert. Jetzt übernimmt das u-music Intelligent Playback System die Regie. Eine Vielzahl an CDs kann in das Media Center eingelesen werden und die gesamte Sammlung mit all ihren unterschiedlichen Interpreten, Genres und Geschmacksrichtungen kann in die u-music Datenbank übertragen werden.

Das System übernimmt die Arbeit, jede eingelesene CD genau zu

identifizieren und die Informationen zu übernehmen. Wenn die CD keine genauen Informationen zum Interpreten oder zum Titel enthält, greift das System auf eine hinterlegte Datenbank zurück, um die CD im Detail einzuordnen. Wenn das System dann den Künstler, das Album und die einzelnen Tracks kennt, erledigt u-music den nächsten Schritt. Es nutzt die zweite, noch detailliertere Datenbank, um eine Vielzahl weiterer Informationen der CD zuzuordnen. So weiß das System, wie Musikkritiker diese CD bewerten und was die populärsten Stücke sind. Es weiß, zu welchem Genre und zu welchem Musikstil die CD gehört. Es kennt alle Mitinterpreten und Musiker, die auf der jeweiligen CD mitspielen. Des weiteren ordnet u-music der CD beispielsweise ähnliche Künstler zu sowie diejenigen, die diese CD inspiriert und beeinflusst haben. Und letztendlich wird auch die Atmosphäre der Musik eingeordnet, im Falle Miles Davis beispielsweise gelten die Merkmale „mediativ und entspannend“.

Das System verschafft ein komplexes Verbindungsmuster innerhalb der gesamten Musiksammlung, die in einem Lifestyle System gespeichert ist. Die Musik wurde also gespeichert, identifiziert, katalogisiert und mit detaillierten Informationen gekennzeichnet. Jetzt ist das System bereit und wartet auf den letzten Informationsgeber, den Anwender selbst. Es wäre schwierig, ein individuelles Musikerlebnis zu schaffen, ohne etwas über den Nutzer zu wissen. Wenn der Nutzer das System einschaltet, spielt es automatisch eines der Stücke aus dieser Sammlung des jeweiligen Nutzerprofils. Wenn der Hörer das Stück mag, läßt er es einfach weiterspielen. Mag er es nicht, drückt er vermutlich die Skip-Taste. u-music nimmt nun diese Interaktion als weitere Informationsquelle und erkennt die persönlichen Vorlieben des Nutzers. Mit Hilfe von neun Nutzerprofilen z. B. für Personen, Tageszeiten etc. kann der Lifestyle Anwender seine Programme vorwählen und zum Beispiel nach Stimmung, Genre oder anderen Datenbank-Informationen des Systems gestalten. miz

Gewonnen:



Auf den ersten Blick mehr Wert: KLV-32MRX1

SONY®

POS Neuheiten

Traxdata 11-in-1 Memory Card Reader

Traxdata hat einen neuen 11-in-1 Memory Card Reader vorgestellt, der für elf unterschiedliche Speicherkarten-Typen über USB 2.0-Schnittstelle schnellen Datentransfer garantiert. Das Gerät ist zu allen zur Zeit im Markt erhältlichen Flash-Memory-Karten kompatibel:



CompactFlash (Typ I und II), MicroDrive, SmartMedia, Multi-MediaCard, RS-MMC, Secure Digital, miniSD, MemoryStick, MemoryStick PRO und MemoryStick DUO. Unterstützt werden die Betriebssysteme Windows 98/98SE/ME/2000/XP, Mac Betriebssysteme und Linux Kernel. Die USB 2.0 High-Speed-Verbindung sorgt für einen schnellen Datentransfer mit bis zu 480 Mbps. Eine zusätzliche Energieversorgung ist nicht erforderlich. Der Traxdata 11-in-1 Memory Card Reader soll den Kunden 17,99 Euro kosten.

15fach BenQ DW1620 Pro brennt 4x Double Layer

Der neue DVD Brenner BenQ DW1620 Pro kann Double Layer Rohlinge mit bis zu 4facher Geschwindigkeit beschreiben. DVD-R und DVD+R Medien werden mit 16facher Geschwindigkeit gebrannt. CD-R Rohlinge werden mit maximal

40fachem und CD-RWs mit 24fachem Tempo beschrieben. Im Lieferumfang inbegriffen ist die Brennsoftware Nero Express 6 (OEM Suite). Zusätzlich liegen dem Kit noch die Software BenQ



QVideo 2.0 und BenQ Book Type Management 8.3 bei. Damit können Benutzer unkompliziert Videomaterial aufzeichnen, ohne dieses vorher auf der Festplatte speichern zu müssen. Der BenQ DW1620 Pro kann sowohl in horizontaler wie auch vertikaler Position eingebaut und betrieben werden und verfügt über einen Buffer von 2 MB. Der 16fach DVD-4fach Double Layer-Brenner ist zum UVP von 99 Euro erhältlich.

Samsung SyncMaster M-Serie mit Narrow Bezel

Mit den TFTs SyncMaster 710M und SyncMaster 510M bringt Samsung zwei preisgünstige SyncMaster Monitore in zeitlosem Design auf



den Markt. Die Gehäuseausführung „Narrow Bezel“ mit besonders schmalen Rahmen macht beide Modelle vor allem für An-

Neue Kameras BenQ DC E43 und BenQ DC E53



Mit der neuen E-Serie erweitert BenQ seine Modellreihe um zwei schlanke Digitalkameras. Beide Kameras präsentieren sich in einem extrem flachen und robusten Metallgehäuse, in dem ein Dreifach-Zoomobjektiv untergebracht wurde. Die beiden Digitalkameras wurden mit einem großen Farbdisplay ausgestattet. Die DC E43 bietet einen 4,2 Megapixel CCD-Sensor, und das Zwei-Zoll-Display der Kamera stellt die Bilder mit einer Auflösung von 131.000 Bildpunkten dar. Das Dreifach-Zoomobjektiv deckt einen Brennweitenbereich von 32 bis 97 mm ab (äquivalent Kleinbild). Trotz des geringen Gewichts von 125 g wartet die DC E43 zudem mit allen wichtigen Funktionen wie automatischem und manuellem Weißabgleich, manueller Belichtungs Korrektur, Serienbildmodus und Videoaufnahmefunktion mit Ton auf. Die bequeme Betrachtung der Motive und Aufnahmen ermöglicht das 2,5 Zoll große Farbdisplay der DC E53. Bei gleicher Ausstattung unterscheidet sich die DC E53 lediglich durch die Display-Diagonale und durch den hochauflösenden Fünf-Megapixel-CCD-Sensor. Dadurch können auch großformatige Drucke bis zum Format DIN A3 angefertigt werden. Wie auch bei der DC E43 ermöglicht das übersichtlich gegliederte Menü eine unkomplizierte Bedienung der Kamera, so daß sich auch Einsteiger sofort zurechtfinden. Die Stromversorgung erfolgt über einen Li-Ion-Akku, der über das mitgelieferte Netzteil aufgeladen wird. Im Lieferumfang befinden sich weiterhin eine Kameratasche sowie ein Videokabel zur Betrachtung der Bilder oder Videos auf dem Fernsehgerät. Empfohlene Verkaufspreise: 269 Euro (BenQ DC E43) 299 Euro (DC E53).



wender interessant, die mit mehreren Monitoren nebeneinander arbeiten möchten oder müssen. Individuelle Einstellungen für unterschiedliche Anwendungen und Umgebungen lassen sich speichern und bei Bedarf wieder aktivieren. SyncMaster-TFTs sind mit der Funktion Magic Bright ausgestattet, mit der durch Knopfdruck die optimale Helligkeit für die gerade genutzte Anwendung abgerufen werden kann. Das 17-Zoll-Modell SyncMaster 710M verfügt über ein Kontrastwertverhältnis von 500:1 und erreicht die Helligkeit von 290 cd/m². Seine physikalische Auflösung beträgt 1.280 x 1.024 Bildpunkte. Der 15-Zoll SyncMaster 510M liegt mit dem

Kontrast von 450:1 und 250 cd/m² Helligkeit sehr dicht bei den Werten des 17-Zoll-Modells. Die geringe Gesamtreaktionszeit von 16 Millisekunden garantiert auch bei schnell bewegten Bildinhalten und Action-Games scharfe und detailreiche Wiedergabe. Netzteil und Lautsprecher sind ins Gehäuse integriert. Beim Ausschalten wird der Monitor energiesparend physikalisch vom Netz getrennt.

Ohne Batterie und Kabel: die A4tech Maus



Kabellose optische Mäuse haben sich in den letzten Jahren für zahlreiche Computer-Nutzer zum Quasi-Standard entwickelt. Die „Battery Free“

Maus von A4tech mit einer optischen Auflösung von 800 CPI erfüllt die Forderungen nach Kabelfreiheit und Präzision ohne Batteriebedarf. Das Revolutionäre an der „Battery Free“ Maus befindet sich in dem mitgelieferten Mauspad: Die Maus arbeitet mit der neuen Radio Frequency Identification Technology (RFID), bei der mit geringen Energiefeldern Informationen von in unmittelbarer Nähe befindlichen RFID-Chips ausgelesen und entschlüsselt werden können. So wird fortlaufend die jeweils aktuelle Position der Maus auf dem Mauspad bestimmt und verarbeitet. Durch induktive Kopplung wird die Maus direkt vom Maus-Pad aus mit Energie versorgt. Diese Eigenschaft macht die Battery Free Maus unter anderem zum Begleiter für Desktop und Notebook Systeme. Die (RFID) Technologie ermöglicht auch dann einen störungsfreien



Betrieb, wenn Hunderte von Anwendern die gleiche Maus in unmittelbarer Umgebung einsetzen würden. Alle Battery Free Mäuse sind mit der von A4tech patentierten U-Shape BigWheel Technik ausgestattet. Ein Argument dürfte auch die Reduzierung statischer und elektromagnetischer Störungen in unserer Arbeitsumgebung sein. Kontakt: Wincom Computer GmbH, europaweiter Distributor für alle A4Tech Produkte. Telefon: 06732/916434.

KINOSPASS FÜR UNTERWEGS

CARCINE TOP VISION 730

- Display: 7"-TFT-Monitor (ca. 17,8 cm)
- Lesbare Formate: DVD, DVD+R/RW, DVD-R/RW, CD, CD-R/RW, (S)VCD, MP3-CD und JPEGs auf CD
- Integrierter Infrarotsender (zum Einsatz von kabellosen Kopfhörern)
- Extrem erschütterungsfest

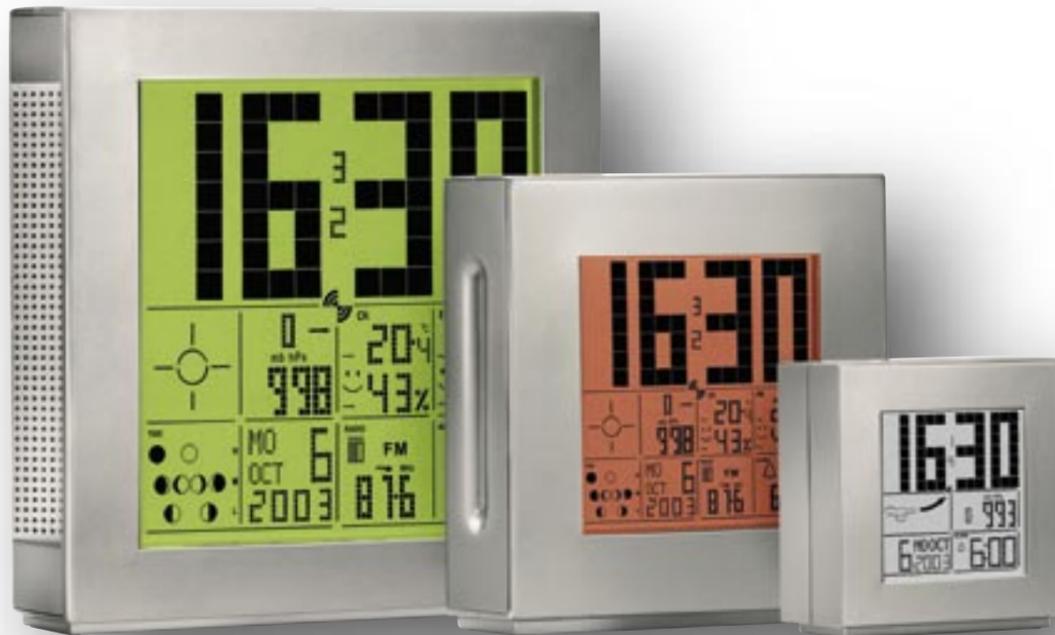
Schon mal mit Kindern eine lange Autofahrt unternommen? Dann wissen Sie die Vorteile eines mitfahrenden Entertainers zu schätzen. Mit dem CarCine Top Vision 730 verwandelt sich Ihr Fahrzeug in ein kleines Heimkino für unterwegs. Erleben Sie das erstklassige TFT-Display und den hochwertigen integrierten DVD-Player als Ihr Luxus-Entertainment auf vier Rädern. Sollte das CarCine Top Vision 730 für Sie nicht infrage kommen, kein Problem. Bei unserer Produktvielfalt findet sich für jeden Geschmack und für jede Brieftasche das Passende.



DELPHI GRUNDIG

WWW.DELPHIGRUNDIG.COM

DESIGN



Multifunktionale Wetterstation – „Starck with Oregon Scientific“
4 Konzepte – 3 Größen – 3 Farben für den individuellen Anspruch

INNOVATION



MP 100: „Der weltweit kleinste MP3-Player mit LC-Display“
128/256 MB integrierter Flash-Speicher, USB-2.0-Schnittstelle, MP3 & WMA-Wiedergabe



Oregon Scientific Deutschland GmbH
Siemensstraße 1
D - 63263 Neu-Isenburg
Tel.: 0 61 02 - 79 85 - 0
Fax: 0 61 02 - 79 85 - 123
www.oregonscientific.de

Unererschöpfliche Programmquellen:

Samsung DVD Multiformat Video-Recorder und -Player

Der Siegeszug der DVD hat inzwischen den Produktbereich der Videorecorder erfaßt. Mehr als drei Jahrzehnte dominierte der Videokassetten-Recorder als nie versiegende Programmquelle den internationalen UEMarkt und lieferte aus eigenen Programmaufzeichnungen und gekauften oder geliehenen Videofilmen auch dann interessante und spannende Programminhalte auf den im heimischen Wohn- oder Schlafzimmer stehenden Fernseher, wenn die Sender ihr Programm bereits abgeschaltet hatten oder, wie inzwischen zur Redensart geworden, „im Fernsehen wieder mal tote Hose“ war. Gleich nach dem Fernseher ist der Videorecorder wohl das elektronische Gerät mit der höchsten Durchdringungsrate in deutschen Haushalten, wo sicher in jedem mindestens ein Videorecorder, aber auch oft für jedes Familienmitglied ein eigener anzutreffen ist. Mit der DVD-Technologie steht dem Publikumsliebhaber jetzt ein neues, noch erfolgreicherer Leben ins Haus.

Samsung DVD-VR300E: Multiformat DVD Combo-Recorder

So ziemlich „alles von allem“ besitzt der neue Samsung DVD Combo-Recorder, der sowohl auf DVD-RAM und DVD-R/-RW wie auf VHS-Cassette aufzeichnen, von diesen Medien abspielen und zwischen ihnen überspielen kann. Der neue DVD-VR300E ist ein Meister

der Vielseitigkeit: Er ist zugleich TV-Programmaufzeichnungsgerät mit paralleler zeitversetzter Wiedergabe (Time Shift) und Direct Navigator, Archivierungswerkzeug, Konvertierungsmaschine von VHS zu DVD und DVD zu VHS, DVD-Brenner, Abspielgerät für DVD-RAM, DVD-R/-RW, DVD-Video, Video CD, Musik CD, CD-R/-RW, MP3-Audio und auch VHS-Kassetten. Das Gerät verfügt über einen eigenen analogen TV-Tuner mit automatischer Senderabspeicherung und timergesteuerter Aufnahme mit ShowView. Videomaterial kann auf DVD-RAM und DVD-R/-RW aufgezeichnet werden, die Aufnahme der Audiosignale erfolgt mit Dolby Digital 2.0. Die Bedienung und Steuerung erfolgen über ein Graphical User Interface (GUI), die Zeit- und Datumeinstellung findet automatisch statt. MP3-Musiktitel spielt der DVD-VR300E mit Playlist-Wiedergabe ab. Durch One-Touch-Recording kann eine Aufzeichnung mit einem einzigen Knopfdruck gestartet werden. Die Aufnahmekapazität des Videorecorders auf DVD-RAM 4,7 Medien beträgt: XP-Mode: 1 Stunde; SP-Mode: 2 Stunden; LP-Mode: 4 Stunden; EP-Mode: 6 Stunden. Unterstützt werden auch RAM 9,4 Medien, die dann die doppelte Aufnahmekapazität bereitstellen. Bei der Audio-Ausgabe werden folgende Codecs unterstützt: Dolby Digital 5.1, DTS 5.1, MPEG 1/2. An der Frontseite befindet sich ein AV-Eingang mit DV-IN und S-Video, sowie 1x DV-IN. Außerdem stehen zur Verfügung: Video/In: 2x (Front/Rear), Video/Out: 1x (Rear), S-Video In: 2x (Front/Rear). Die Abmessungen betragen (BxHxT) 430 x 84 x 340 mm, das Gewicht 4,0 kg. Der Samsung Multiformat DVD Combo-Recorder DVD-VR300E ist seit Ende November 2004 verfügbar.



DVD-VR300E

Samsung DVD-R100: Multiformat DVD-Recorder



Der DVD-R100 entspricht in seiner Grundkonzeption weitgehend dem noch etwas vielseitigeren Brudermodell und unterscheidet sich von diesem nur durch den nicht vorhandenen VHS-Teil. Wer keine umfangreichen VHS-Archive angelegt hat und nur selten die Langzeitarchivierung eines aufgezeichneten TV-Beitrags vornimmt, ist mit dem Samsung DVD-R100 gut bedient. Das Gerät hat einen analogen PAL-Tuner, verfügt über automatische Senderabspeicherung, bietet Videoaufnahme auf DVD-RAM und DVD-R/-RW mit Audioformat Dolby Digital 2.0, automatische Zeit- und Datumeinstellung, timergesteuerte Aufzeichnung mit ShowView, Time Shift Funktion und Direct Navigator sowie MP3-Wiedergabe nach Playlist und hat einen DV-IN Eingang. Wiedergegeben werden die Formate DVD-RAM, DVD-R/-RW, DVD-Video, Video CD, Musik CD, CD-R/-RW und MP3 Audio. Die Bedienung erfolgt über Graphical User Interface (GUI). Durch One-Touch-Recording kann die Aufzeichnung mit einem einzigen Knopfdruck gestartet werden. Die Aufnahmekapazität des Videorecorders auf DVD-RAM 4,7 Medien beträgt: XP-Mode: 1 Stunde; SP-Mode: 2 Stunden; LP-Mode: 4 Stunden; EP-Mode: 6 Stunden. Unterstützt werden auch RAM 9,4 Medien, die dann die doppelte Aufnahmekapazität bereitstellen. Bei der Audio-Ausgabe werden folgende Codecs unterstützt: Dolby Digital 5.1, DTS 5.1, MPEG 1/2. An der Frontseite befindet sich ein AV-Eingang mit DV-IN und S-Video sowie 1x DV-IN. Außerdem stehen zur Verfügung: Video/In: 2x (Front/Rear), Video/Out: 1x (Rear), S-Video In: 2x (Front/Rear). Die Abmessun-

gen betragen (BxHxT) 430 x 69 x 280 mm, das Gewicht 3,9 kg. Der Samsung Multiformat DVD-Recorder DVD-R100 ist ab Ende Dezember 2004 verfügbar.

Samsung DVD-HD945: DVD-Player mit HDMI

Der Samsung DVD-Player HD945 spielt die Formate DVD-Video, DVD-Audio, DVD-R/-RW (Video Mode), DVD +R/ +RW /RAM, CD-R/RW, VCD, SVCD, MP3, WMA, JPEG, Picture-CD und MPEG4 ab. Außerdem kann das Gerät auch die High End Audio-Formate DVD-Audio und SACD abspielen. Eine Premiere ist die Ausstattung mit einer zusätzlichen HDMI Aus-

gangsschnittstelle (High Definition Multimedia Interface) für die Ausgabe digitaler Audio- und Videosignale ohne jeden Qualitätsverlust zur Übertragung auf Bildschirme und Audioverstärker-Systeme, die diese zukünftige digitale UESchnittstelle bereits unterstützen und einen entsprechenden Eingang besitzen. Die umfangreichen Ausstattungsmerkmale des DVD-HD945: PAL Progressive Scan, DVI (Digital Visual Interface), 10 bit Video D/A-Wandler, 24 bit/192 KHz Audio D/A-Wandler, MP3-/WMA-/AC3-Decoder, Moving-Zoom, Picture CD & JPEG, Easy



HD945S

View, Multi-Mode MP3/WMA Playback, Bildschirm Formatanpassung, Super Scan Funktion, Filmausschnitts-Wiederholungsfunktion, Zufallswiedergabe und Titelprogrammierung bei MP3 Dateien und Virtual 3D Sound. Die zahlreichen Anschlüsse auf dem Ausgangsterminal sichern die universelle Vielfalt zuspieldender Peripheriegeräte: HDMI (digitales Audio- und Videointerface mit DRM), Scart, S-Video, FBAS, optischer und koaxialer Digitalausgang, Komponentenausgang (Y-U-V), 5.1 Ausgang (SACD-/DVD-Audio-Wiedergabe), Composite Video-Ausgang, Ausgabeformate, Digital Video: PAL DVD 576p, 720p, 1080i, Analog Video: PAL DVD 576p, 576i über Komponentenausgang.



HD745

Die Abmessungen betragen: (B x H x T) 430 x 45 x 250 mm, das Gewicht 2,1 kg. Verfügbar soll der Samsung DVD-HD945 ab Dezember 2004 sein.

Samsung DVD-HD745: DVD-Player mit DVI und DivX

Der schon seit Juli 2004 erhältliche DVD-Player HD745 besitzt außer seinen umfangreichen Standardfunktionen als DVD-Player weitere besondere Fähigkeiten und Ausstattungsmerkmale, die ihn besonders für Anwender interessant machen, die selber auf DVD aufgezeichnete Videos und komprimierte DVD-Filme auf einem Display mit hoher Auflösung und eventuell vorhandener DVI-Schnittstelle optimal wiedergeben und ansehen möchten. Zu diesem Zweck besitzt der HD745 einen DVI-Ausgang, (Digital Visual Interface) und unterstützt den hochwertigen Video-Komprimierungs-Codec DivX. Außerdem spielt der Player Super Audio CDs ab. Abgespielt werden die Formate DVD-Video, DVD-Audio, DVD-R/-RW (Video Mode), DVD +R/ +RW /RAM, CD-R/RW, VCD, SVCD, MP3, WMA, JPEG, Picture-CD, MPEG4, Playback, DVD, SACD- und DVD-Audio. Der DVD-HD745 kann PAL Progressive Scan Signale ausgeben. Weitere Features: DCDi und Scale up Technologie, 10 bit Video D/A-Wandler, 24 bit/192 KHz Audio D/A-Wandler, MP3/WMA Decoder, Moving-Zoom, Picture CD & JPEG, Easy View, Multi-Mode MP3/

WMA Playback, Bildschirm-Formatanpassung, Super Scan Funktion, Filmausschnitts-Wiederholungsfunktion, Zufallswiedergabe und Titelprogrammierung bei MP3-Dateien und Virtual 3D Sound. Die zahlreichen Anschlüsse umfassen: DVI (Digital Visual Interface), Scart, S-Video, FBAS, optischer und koaxialer Digitalausgang, Komponentenausgang (Y-U-V), 5.1 Ausgang (SACD-/DVD-Audio-Wiedergabe), Composite Video-Ausgang. Die möglichen Ausgabeformate sind: Digital Video: PAL DVD 576p, 720p, 1080i, Analog Video: PAL DVD 576i über Komponentenausgang. Die Abmessungen des DVD-HD745 betragen (BxHxT) 430 x 45 x 250mm, das Gewicht 2,1 kg. *evo*

Blueroom gewinnt:



Vertrieb für Deutschland und Österreich:

Ralf Schmiedel
Dresdener Str. 29
D - 40670 Meerbusch
Tel.: 0 21 59 - 92 34 70
Fax: 0 21 59 - 911 970

 **scandyna**
just listen

Metz



Das ganz besondere Flat TV Erlebnis



Metz LCD-TV 30" PIP
76 cm, Wide Screen

Mit Metz wird Fernsehen für Sie etwas ganz Besonderes!

- bestechend scharfe Bilder W-XGA hoch auflösend (1280x768)
- herausragender Ton mit Dolby Virtual Surround Sound
- kompakte Bauweise durch integriertes Netzteil
- umfassende Anschlussmöglichkeiten für Ihre HiFi-Anlage, DVD Player, PC, ...
- Bild in Bild Funktionen (PIP)
- Videotext

Weitere Infos erhalten Sie unter www.metz.de

Ihr Metz Außendienst berät Sie gerne!

inklusive Tischfuß
und Wandhalterung

Metz - always first class.

AMW Europe und Maxcom arbeiten zusammen

Ab sofort besteht eine neu vereinbarte Geschäftsbeziehung zwischen AMW Europe GmbH und der Maxcom Computer Systeme Deutschland GmbH. Die AMW Europe GmbH ist die deutsche Niederlassung des taiwanesischen Herstellers GBM zum Vertrieb von IT und Unterhaltungselektronik. Die GBM (Global Brands Manufacture) Group verfügt in China über Produktionsanlagen mit insgesamt über fünf Millionen Quadratmetern Fläche und beschäftigt mehr als 30.000 Mitarbeiter. Nach Gründung der US-amerikanischen Niederlassung im Jahre 2002 und erfolgreicher Einführung der Marke AMW (Amphion Media Works) in den USA ist AMW nun auch in Europa vertreten. „Wir freuen uns sehr, daß wir mit der Maxcom Computer Systems Deutschland GmbH einen starken Partner für den deutschen Markt gefunden haben. Durch das Zusammenwachsen der Bereiche IT und UE sehen wir in der Kooperation mit der Maxcom Computer Systems Deutschland GmbH in den Produktbereichen LCD-TV, TFT-Monitore, DVD-Recorder, Home Cinema Systeme und Notebooks ein sehr großes Wachstumspotential“, so Uwe Süß, Sales Manager der AMW Europe GmbH.

Loewe Umsatz liegt im dritten Quartal über Vorjahr

Der Umsatz der Loewe AG ist im dritten Quartal 2004 im Vergleich zum Vorjahr um zehn Prozent auf 66,1 Mio. Euro gestiegen. Das Marktwachstum bei LCD-Fernsehern und das breite Produktportfolio von Loewe führten im Bereich Flachdisplays zu einer Umsatzsteigerung auf 25,3 Mio. Euro nach 3,9 Mio. Euro im dritten Quartal 2003. Trotz dieser positiven Entwicklung im dritten Quartal liegt der Loewe Umsatz des fortzuführenden Geschäftsbereiches in den ersten neun Monaten 2004 mit 177,4 Mio. Euro um 12,1 Mio. Euro unter dem Vorjahreszeitraum. Im dritten Quartal konnte das negative EBIT des fortzuführenden Geschäftsbereiches gegenüber dem Vorjahreszeitraum um 2,1 Mio. Euro auf 6,6 Mio. Euro reduziert werden. Hier haben sich sowohl die ergriffenen Kostensenkungsmaßnahmen als auch das erweiterte Produktprogramm positiv ausgewirkt. Das geringe Geschäfts- und Produktionsvolumen sowie niedrige Verkaufspreise führten in den ersten neun Monaten zu einem EBIT des fortzuführenden Geschäftsbereiches von minus 23,1 Mio. Euro. Zusätzlich wurde, wie zum ersten Halbjahr berichtet, das Ergebnis durch die Schließung der amerikanischen Tochtergesellschaft Loewe Opta Inc. mit 8,1 Mio. Euro belastet, so daß sich insgesamt ein EBIT von minus 31,2 Mio. Euro gegenüber minus 19,7 Mio. Euro im Vorjahreszeitraum ergibt. Loewe ist auf dem Weg der Restruktur-

rierung einen wichtigen Schritt voran gekommen. „Loewe hat die Talsohle durchschritten. Rechtzeitig haben wir mit unserer Produktoffensive dem gerade entstandenen Markt für mittel- und großformatige Flachdisplaygeräte ein breites attraktives Angebot an LCD-Fernsehgeräten zur Verfügung gestellt“, betonte Dr. Rainer Hecker, Vorstandsvorsitzender der Loewe AG. Loewe kann jetzt verstärkt vom Marktwachstum bei LCD-TVs profitieren. Im dritten Quartal erhöhte sich der Umsatzbeitrag der Loewe Flachdisplaygeräte am TV-Gesamtumsatz auf rund 45 Prozent.

Wie angekündigt führt Loewe die Restrukturierung konsequent weiter. „Neben einem strikten Kostenmanagement und einer weiter gestrafften Organisation steht die Fortsetzung der aktuellen Produktoffensive, die Schärfung des Markenprofils und die Ausweitung des Vertriebs im Fokus unserer Aktivitäten“, blickt Hecker mit Zuversicht in die Zukunft. Loewe wird auch im kommenden Jahr zehn neue mittel- und großformatige Flachdisplaygeräte am Markt einführen. Die Resonanz vom qualifizierten Fachhandel auf die neuen Loewe Flachdisplaygeräte ist durchweg positiv. „Unser neuestes Highlight-Produkt, der LCD-Fernseher Spheros R 37 Masterpiece, wurde bereits besonders stark nachgefragt“, so Hecker.

Um das Unternehmen operativ und finanziell weiter zu stärken, führt Loewe auf der Basis eigener Stärken

Online-Kampagne für Thomsons MP3-Player

Zur Unterstützung des Weihnachtsgeschäftes startet Thomson ab sofort eine Online-Werbekampagne für die neuen digitalen, portablen Audio/Video Produkte der Thomson Lyra Reihe. Die Online-Kampagne besteht aus verschiedenen animierten 3D-Bannern, die einen Monat lang den User einladen, beim Gewinn-Spiel „Thomson Lyra Crazy Challenge“ mitzumachen. Dabei können die Nutzer gegen drei verschiedene virtuelle Personen antreten und sich messen. Ziel ist es, viele Punkte zu sammeln und letztendlich eines der Thomson Lyra Produkte zu gewinnen. Wer mehr über die mp3-Player wissen möchte, findet über die Banner oder über die Thomson Lyra Newsletter den Weg zu den einzelnen Produktseiten. Für den deutschen Markt werden die Werbemotive auf reichweitenstarken Internetseiten wie beispielsweise MSN, Yahoo, Kelko oder MTV geschaltet. Die Kreativleistung stammt aus der Feder von Public Networks, Paris. Das Gesamtvolumen der Kampagne bewegt sich im sechsstelligen Bereich. Die Online-Werbung wird von einer PoS-Kampagne begleitet. Der Handel wird mit Leaflets, Postern und Tresen-Displays versorgt, die die gleichen Motive wie die der Online-Kampagne tragen.

Gespräche mit zusätzlichen Investoren. Dabei soll noch im laufenden Geschäftsjahr eine Vereinbarung getroffen werden. Auf Gesamtjahresbasis erwartet Loewe einen geringeren Umsatz und ein negatives EBIT in der Größenordnung des Vorjahres.

Sharp mit neuem Division General Manager

Thomas Schlichting komplettiert seit Oktober die Führungsmannschaft von Sharp Electronics Germany/Austria in Hamburg. In seiner Funktion als Division General Manager Retail Sales ist er für das Sharp Consumer Electronics Geschäft in Deutschland und Österreich verantwortlich und berichtet direkt an den neuen Präsidenten und Geschäftsführer von Sharp Electronics Germany/Austria, Frank Bolten. Schlichting kommt von der Epson Deutschland GmbH, wo er zuletzt als Manager Business Unit Retail – DACH für die Handelsregion Deutschland, Österreich und die Schweiz verantwortlich war. Der studierte Wirtschaftsinformatiker gilt als Vertriebs-Experte, was er im Rahmen seiner Karriere unter anderem bei Thomson, Sony und Canon unter Beweis stellte.

Internet über TV-Kabel bei Kabel Deutschland billiger

Kabel Deutschland bietet Internet über TV-Kabel ab sofort günstiger an: Seit dem 1. November gelten neue Grund- und Tarifpreise. Der Grundpreis für die Flatrate Flat Pro 2000 wurde um 15 Prozent gesenkt, der Tarifpreis für die Flatrate Flat Pro 4000 um fast 13 Prozent. Beim volumenbasierten Tarif Eco verdoppelt Kabel Deutschland die Freivolumen von 1,5 auf 3,0 GB. Zudem führt das Unternehmen zwei neue Tarife ein: Erstens den Tarif Basicline zu einem Grundpreis von 12,99 Euro. Dabei wird ein Freivolumen von 1,0 GB zur Verfügung gestellt. Für jede weitere MB-Datenmenge werden 1,59 Cent berechnet. Zweitens den Tarif Classic 2000 mit einem Grundpreis von 16,99 Euro und einem Freivolumen von 6,0 GB, jede weitere angefangene MB-Datenmenge kostet 1,59 Cent. Der einmalige Bereitstellungspreis von 99,90 Euro wird dem Kunden bis zum 31. Januar beim Abschluß der Flatrates Flat Gold, Flat Pro 2000 und Flat Pro 4000 erlassen. Zudem wird – wie bei allen anderen Kabel Highspeed Tarifen – das kostenlose Standardmodem wie bisher durch einen Servicetechniker unentgeltlich beim Kunden zu Hause installiert. Highspeed Internet, der Internetanschluß über das Kabel-TV, ist bereits jetzt in den Ausbaugebieten von Bayreuth, Berlin, Leipzig und München erhältlich. In diesen Tagen startet auch Saarbrücken, und Anfang nächsten Jahres sollen Dresden und Hamburg folgen. Weitere Informationen zu Kabel Highspeed und den Preisen erhalten Interessenten unter der kostenlosen Rufnummer 0800-248 22 55.

Ausgestattet für Erfolg.

262.144 TFT-Farbdisplay

Slider-Mechanismus

96 MB interner Speicher

1,3 Megapixel-Kamera

Tri-Band

MP3-Player

E-Mail



Samsung SGH-D500
Business Megapixel Camera Phone

Das SGH-D500 mit Plug-In Lautsprecher und optionalen Bluetooth Headset.
www.samsung.de

SAMSUNG

„Paperworld – The World of Office & Paper Products“

Auch 2005 findet vom 26. bis 30. Januar die Internationale Frankfurter Messe Paperworld statt. Die Kernkompetenzen vieler Unternehmen haben sich mit den Jahren verschoben. Heute nutzen ehemals branchenfremde Firmen die Messe, um ihre Produkte einem internationalen Fachpublikum zu präsentieren.

Da steckt Bewegung drin

Die Frankfurter Messe wird auch 2005 wieder Veranstaltungsort der internationalen Leitmesse der PBS-Branche, der Paperworld, sein. 2004 stellten 2.518 nationale und internationale Unternehmen auf einer Gesamtfläche von 91.278 Quadratmetern ihre Produkte aus.



„Paperworld – The World of Office & Paper Products“, so lautet die vollständige Bezeichnung der internationalen Leitmesse der Papier-, Büro- und Schreibwaren-Branche, kurz PBS.

Industrie und Handel des weltweiten privaten und gewerblichen Bürobedarfs treffen sich auf der Paperworld, und das Angebot reicht längst über die klassischen PBS-Sortimente und damit vor allem über die einfache Produktpräsentation hinaus.

„Sie ist die internationale Plattform, auf der sich alle wichtigen Teilnehmer des Weltmarktes treffen, um zu schauen, zu staunen, zu reden und zu entscheiden. Damit ist die Paperworld heute bei weitem mehr als ein reiner Ordertermin“, so Michael Reichhold, Objektleiter der Paperworld bei der Messe Frankfurt.

Die Angebotsbereiche „Paperworld Creative“, „Paperworld Imaging“ und „Paperworld Scriptum“ sowie die zahlreichen Produktgruppen von Schreibwaren und Bürobedarf über Hobby-, Künstler- und Bastelartikel, von Luxusschreibaccessoires über originelle Geschenkverpackungen und Schulbedarf, bis hin zu Drucker- und IT-Zubehör, ergänzen sich gegenseitig. Dem Fachbesucher eröffnet sich hier eine Fülle von Möglichkeiten und Inspirationen zur individuellen, punktgenauen Erweiterung seines Kernsortiments.

„Will der Handel heute langfristig ein erfolgreiches Geschäft sichern, dann muß er dem Kunden mehr bieten als nur ein Basissortiment. Es ist daher die Hauptaufgabe einer Leitmesse, dem Fachbesucher Orientierung und Lösungsansätze an

die Hand zu geben, die es ihm ermöglichen, dem Konsumenten auf neuen Wegen zu begegnen“, so Michael Reichhold weiter. Ein umfangreiches Rahmenprogramm bietet darüber hinaus wichtige Informationen und Anregungen zu branchenspezifischen Themen, von den neuesten Trends in Sachen Farbe, Material und Form bis hin zu aktuellen Abverkaufsmaßnahmen.

„Paperworld Imaging“

Bereits der erste Auftritt des Segments „Paperworld Imaging“, als eigenständiges Areal innerhalb der Messe, im Jahr 2003 zeigte, daß sich hier reelle Chancen zur Weiterentwicklung der Plattform für Drucker- und IT-Zubehör bieten würden. Im Januar 2004 war „Paperworld Imaging“ eines der Messe-Highlights.

Nahezu vollständig zeigten alle führenden Markenanbieter, vor allem aus dem Bereich Homeprinting, Präsenz. Zudem konnten das komprimierte Angebot und der ideale Anschluß an die allgemeinen Laufwege die Branchenwelt überzeugen.

Der Bereich „Paperworld Imaging“ deckt, laut einer Pressemitteilung, ein unverzichtbares und immer stärker wachsendes Segment innerhalb der PBS-Branche ab. Bereits jetzt zählen Homeprinting-Zubehör, CD- und DVD-Labels, spezielle Fotopapiere und zuneh-

mend auch IT-Zubehör zum Grundsortiment des Fach- und Großhandels. Der boomende Digitalmarkt wirkt sich zunehmend auch auf die Angebotsbereiche der Messe aus. So wird sich zum Beispiel das Areal der Speichermedien bei der Paperworld 2005 mit der erstmaligen Teilnahme von Sony und der Rückkehr von Imation vergrößern.

Bei einer Messe von dieser Größe werden nicht nur neue Produkte gezeigt, sondern auch Themen besprochen, die die Branche bewegen. Gesprächsstoff bieten da im Bereich Druckerzubehör derzeit vor allem zwei Themen. Zum einen ist dies die aktuelle Diskussion über die geplante Urheberrechtsabgabe für Drucker in Deutschland und das damit verbundene digitale Rechtemanagement. Zum anderen handelt es sich um die konsequente Ausrichtung der Verbrauchsmaterialien für Drucker auf einen hohen ökologischen Anspruch, den vor allem die Originalhersteller forcieren.

Aufgrund dessen sollen in Frankfurt Konzepte präsentiert werden, die bei der umweltverträglichen Produktion beginnen und beim Wiederbefüllen der Kartuschen enden.

Solche hochspezialisierten Themen sollen dazu beitragen, daß

„Paperworld Imaging“ auch neue Besuchergruppen anzieht.

Neben der klassischen Klientel der Paperworld sind dies vor allem Vertreter von Computer-, IT- und Imaging-Fachgeschäften. Im Rahmen der Besucherbefragung während der diesjährigen Veranstaltung wurde die Ausstellerpräsenz innerhalb des „Paperworld Imaging“-Bereiches als durchaus adäquat zu einer reinen IT- und Computershow bewertet. Gleichzeitig hoben die Neulinge die Vorzüge einer Fachmesse hervor.

Die Produktpalette des Bereichs „Paperworld Imaging“ reicht von EDV- und Inkjet Zubehör über Drucker und Druckerzubehör (Kabel, Ersatzteile). Zudem werden Verbrauchsmaterialien für Drucker (Inkjet- und Toner-Kartuschen) sowie Kopierer, Etiketten, Speichermedien (CD, CD-ROM, DVD, Disketten) und Software angeboten.

Der interessierte Besucher kann sich weiterhin über die aktuellen Angebote und Produkte aus den Bereichen Papier und Folien für das Büro sowie über Inkjetpapier, Laserpapier, Kopierpapier, Briefpapier und Briefumschläge informieren.

„Paperworld Imaging“ befindet sich in den Hallen 1.1 und 1.2 auf dem Frankfurter Messegelände.

Fokus Fachhandel

Ein Novum der kommenden Paperworld-Messe ist die geänderte Tagesfolge ab 2005. Traditionell gelten der Mittwoch, Donnerstag und Freitag als die starken Einkaufstage des internationalen Fachhandels auf Messen. Mit der erstmaligen Öffnung der Paperworld von Mittwoch bis Sonntag bietet sie ihren internationalen Fachbesuchern und natürlich auch den Ausstellern fünf starke Tage, an denen erfolgreich Geschäfte getätigt werden können.

Der Messesonntag steht ganz unter dem Motto „Fokus Fachhandel“. Ein besonderes Servicepaket macht den Besuch am letzten Messetag insbesondere für den nationalen Fachhandel noch lohnenswerter. So wird ein kostengünstiger ICE-Shuttle aus bundesweit ausgewählten Städten zur Messe angeboten, inklusive Platzreservierung, Eintrittskarte und Katalog, Begrüßungskaffee auf der Hin- und Schlummercocktail auf der Rückfahrt. Alternativ ist im direkten Vorverkauf bei der Messe Frankfurt das „2 for 1“-Ticket erhältlich, also zwei Karten zum Preis von einer, ausschließlich gültig am Messesonntag. Auf dem Messegelände warten am letzten Veranstaltungstag ein spezielles Begrüßungsereignis sowie ein Gewinnspiel, bei dem als Hauptpreis eine Dekorationsberatung und Materialien im Wert von 5.000 Euro winkt. Nähere Informationen stehen unter www.messefrankfurt.de zur Verfügung.



Neue Aussteller und Besucher der Messe zieht vor allem der Bereich „Paperworld Imaging“ nach Frankfurt. Immer neue Produkte erweitern die Angebotspaletten der Unternehmen und sorgen für einen steten Zulauf eines branchenübergreifenden Fachpublikums.

Wacom mit neuem Intous3 Stifttablett-System

Effizienz und Design



Mit Intous3 präsentiert Wacom eine neue Produktlinie. Das Stifttablett-System ist in den Tablettgrößen A6, A5 und A4 lieferbar.

Die Wacom Europe GmbH, Anbieter im Bereich der stiftbasierten digitalen Bildbearbeitung, hat seine erfolgreiche Intous2 Produktlinie von Grund auf neu konzipiert. Mit Intous3 bietet das Unternehmen ein Stifttablett-System, bestehend aus den drei Tablettgrößen A6, A5 und A4.

Erstmals hat Wacom die neuen Intous3 Tablett-Systeme – je nach Größe – mit vier bzw. acht Funktionstasten (ExpressKeys) und einem bzw. zwei Scrollbalken (Touch Strips) ausgestattet. Sie befinden sich jeweils links und rechts neben der aktiven Fläche und lassen sich

bequem mit der freien Hand vom Tablett bedienen. Über die ExpressKeys können Tastaturkürzel, komplette Tastenkombinationen und selbst konfigurierbare PopUp Menüs direkt aufgerufen werden, um häufig wiederkehrende Aufgaben zu beschleunigen. Die Touch Strips lassen sich einfach mit dem Finger oder dem Stift bedienen, um durch Dokumente zu scrollen, in Grafikprogrammen zu zoomen oder selbst gewählte Funktionen direkt anzusteuern. Standardmäßig sind die ExpressKeys und Touch Strips bereits mit den gängigen Funktionen vorkonfiguriert. Die ExpressKeys sind mit Strg, Alt, Umschalt- und Leertaste belegt, während die Touch Strips zum Vergrößern/Verkleinern, Durchführen eines Bildlaufs oder für zuge-

wiesene Tastenfunktionen verwendet werden können. Sowohl ExpressKeys wie Touch Strips lassen sich auch individuell belegen und im Kontrollfeld entsprechend für unterschiedliche Anwendungen spezifisch einstellen.

Der bewährte Grip Pen wurde für die Intous3 Serie neu konzipiert und dem Intous3 Designkonzept angepasst. Durch den verlängerten gummierten Schaft liegt der Stift jetzt noch bequemer in der Hand, so daß selbst bei lang andauernden Arbeiten keine Ermüdungserscheinungen auftreten. Erstmals wird der Intous3 Grip Pen neben der Standardspitze mit zwei weiteren Stiftspitzen ausgeliefert. Mit der druckelastischen Stiftspitze (Stroke Pen) können weiche Schattierungen und feine Linien gezeichnet werden, während die Faser-/Filzmakerspitze (Felt Pen) dem Anwender ein griffigeres Zeichengefühl gibt und den Eindruck vermittelt, wie mit einem richtigen Filzstift auf Papier zu malen. Der Intous3 Grip Pen kommt zusammen mit ei-



„Mit Intous3 setzen wir nicht nur in technischer Hinsicht neue Maßstäbe. Auch in puncto Design hebt sich die neue Produktlinie deutlich von ihren Vorgängern ab“, so Christian Grosse, Sales Manager D/A/CH, Wacom Europe GmbH.

nem separaten Stifthalter, in den man den Stift entweder vertikal hineinstecken oder ihn horizontal drauflegen kann.

Alle Intous3 Stifttablets werden exklusiv mit dem neuen Corel Painter Essentials2 gebündelt, einer speziell von Wacom angepassten Version von Corel Painter 8, der führenden Grafiksoftware für naturgetreues Malen und Zeichnen. Das Programm unterstützt alle wichtigen Intous3-Features wie Druckintensität, Stiftneigung, das Fingerrad der Airbrush,

Raderfunktion und Tool ID, wodurch der Effekt des naturgetreuen Arbeitens erst voll ausgeschöpft wird. Da viele Anwender nicht komplett auf ihre Maus verzichten wollen, liefert Wacom alle Tablett-Systeme mit einer kugellosen 5-Tasten-Maus aus. Sie besitzt vier frei programmierbare Tasten und ein Scrollrad mit der Funktionalität einer fünften Taste.

„Mit Intous3 setzen wir nicht nur in technischer Hinsicht neue Maßstäbe. Auch in puncto Design hebt sich die neue Produktlinie deutlich von ihren Vorgängern ab“, so Christian Grosse, Sales Manager D/A/CH, Wacom Europe GmbH.

Das Intous3 Stifttablett-System ist seit September lieferbar. Die empfohlenen Verkaufspreise lauten: 199,90 Euro (A6-Format), 299,90 Euro (A5-Format) und 429,90 Euro für das A4-Format. Die Tablett-Systeme verfügen über einen USB-Anschluß und laufen unter Windows 98SE/ME/2000 und XP sowie unter MacOS X10.2.6 oder höher. Die Garantielänge beträgt zwei Jahre. *miz*



www.milk-and-honey.de

Mehr Infos unter www.fdg.fujitsu.com
oder gleich bestellen unter www.fujitsu.de/shop.

Alle Firmenzeichen und Produktnamen sind Herstellerzeichen und eingetragene Marken der jeweiligen Inhaber. Technische Änderungen vorbehalten.

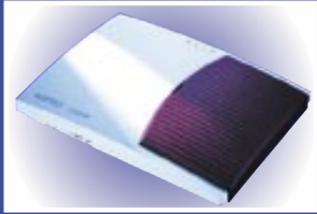
FUJITSU

THE POSSIBILITIES ARE INFINITE

PoS-MAIL-Leserbefragung 2004 – Hochwertige Gewinne

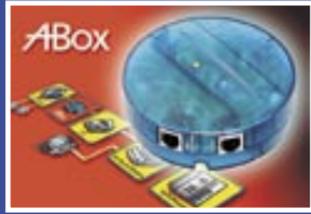
Liebe Leserinnen und Leser, „alle Jahre wieder“ ist Ihre Meinung gefragt. PoS-MAIL schließt mit dieser Ausgabe ihren fünften Jahrgang, und vor allem möchten wir uns für Ihr großes Interesse und das positive Feedback, das uns immer wieder erreicht, bedanken. Damit wir Sie auch 2005 gut informieren können, ist uns Ihre Meinung wichtig. Mit der Teilnahme an unserer Umfrage bietet sich Ihnen auch

wieder die Möglichkeit, einen der aufgeführten hochwertigen Preise zu gewinnen. An dieser Stelle möchten wir uns auch herzlich bei den Sponsoren bedanken. Ein schönes Weihnachtsfest und ein sowohl im persönlichen als auch im geschäftlichen Sinne erfolgreiches 2005 wünscht Ihnen Ihr PoS-MAIL-Team.



ISDN-Anlage Agfeo AX1

Die ISDN-Telefonanlage bietet in der Grundausstattung zahlreiche Standardfunktionen, Fernbedien- und Fernwartbarkeit und das vielseitige Softwarepaket TK-Suite-Basic sowie flexible Ausbaumöglichkeiten.



Auerwald ABox

Voice over IP: ganz einfach: Mit der ABox kann jeder über die Telefonanlage und eine freie interne analoge Nebenstelle über das Internet telefonieren. Auch die Gesprächsleitung für Handynutzer ist möglich.



Fritz!Box Fon WLAN

Leistungsfähige Voice over IP-Telefonanlage zum Telefonieren und Surfen über DSL. Zusätzlich bringt die Fritz!Box Fon WLAN PCs über WLAN, USB und Ethernet dank der integrierten Firewall sicher online.



Cullmann VC3 dataport

Die Freisprechanlage VC3 dataport von Cullmann bietet alle wichtigen Eigenschaften einer universellen Freisprechanlage für den Festeinbau. Über die integrierte Datenschnittstelle können multimediale Anwendungen genutzt werden.



Funkwerk Audio blue

Die universelle Freisprecheinrichtung Audio blue von Funkwerk Dabendorf unterstützt die Bluetooth-Profil Headset- oder Handsfree. Einfache Bedienung über sprecherunabhängige Sprachsteuerung und/oder vier Softkeys auf dem Display.



Thomson Lyra PDP 2842

Im Internet surfen, die neuestem Musikhits herunterladen und überall hin mitnehmen. Der neue Thomson Lyra PDP 2842 macht es möglich. Der MP3-Player hat eine Speicherkapazität von 20 Gigabyte.



Braun d2.1 Digitalkamera

Kompakte 2.1 Megapixel Digitalkamera mit 3fach optischem Zoom, 2fach Digitalzoom, 1,6" TFT-Farb-LCD und internem 8 MB Speicher sowie zusätzlichem Slot für eine CF-Card.



Sony Playstation 2

Bereits Eye Toy Play von Sony Computer Entertainment hat Deutschlands Wohnzimmer im Sturm erobert. Sony stellt nun die neue Version Eye Toy Play 2 samt Playstation zur Verfügung.



Fisher PH-DTA120 M

Ultraschlankes CD-Radio-HiFi System für den Design-Liebhaber. Mit motorisiertem, vertikalem CD-Frontlader, 2 x 4 Watt Musikleistung, 2-Band Digital-Tuner und BassXpander Soundsystem.



Headset Topcom Butler 300

Das DECT Headset für das Festnetz. Kompatibel zu jedem DECT-GAP-Telefon. Gesprächsannahme am Gerät, maximale Gesprächs-/Standbyzeit: 4/40 Stunden, Stromversorgung über eingebauten Akku, Gewicht nur 300 Gramm.



Panasonic Handy A 102

Kompaktes Triband-Handy im Mini-Design. Unter anderem mit Freisprecheinrichtung, EMS-Funktion, 16fach polyphonen Klingeltönen, Melodieneditor, Vibrationsalarm, zwei integrierten Spielen und T9 Texterkennung.



quadral Argentum 09

Völlig leise und souverän meistern die Argentum 09 Lautsprecher leise und laute Passagen gleichermaßen. Ihr kraftvoller Doppelbaß und der klangneutrale Mitteltöner stehen für reinstes Klangvergnügen.



Siemens Gigaset C340

Formschönes und ergonomisches DECT-Telefon mit übersichtlichem Bedienkonzept, beleuchtetem Grafikdisplay, polyphonen Klingeltönen, großem Telefonbuch, SMS-Funktion und Freisprechen in Voll-Duplex-Qualität.



Fisher DCS-M7500

Blickfang in jedem Wohnambiente. Micro-HiFi-Anlage mit Digitalverstärker und MP3-Wiedergabe, 2 x 50 Watt Musikleistung, 2-Band Digital RDS-Tuner und CD-Frontlader. Verlost werden zwei Geräte jeweils in den Farben Schwarz und Silber.



reflecta i-scan-1800

Der reflecta i-scan-1800 eignet sich für alle Anwender, die schnell und problemlos Kleinbild-Dias oder -Negative digitalisieren möchten. Dank der patentierten Filmbühne ist kein spezieller Filmadapter erforderlich.



Faxgerät T-Fax-8500

Das Profifaxgerät für gehobene Ansprüche überträgt eine Seite in ca. drei Sekunden. Großer Send- und Empfangsspeicher (ca. 350 Seiten). Erstklassiges Druckbild (600 x 600 dpi) dank Laser-Technologie.



T-Mobile Xtra und Los!

Die Telefonkarte Xtra und Los! von T-Mobile besteht aus einer XtraCard und einem einfachen, transparenten Tarif (0,4 Euro für alle nationalen Gespräche; SMS 0,2 Euro). Wiederaufladbare Telefonkarte für alle Endgeräte ohne Sim Lock.



Sony SDM HS94

X-black LCD, superschnelles Panel, ideal für Spiele und DVDs sowie für Foto- und Videobearbeitung. Extrem schnell (12 ms) und sehr hell (400 cdm²). Das Display besticht durch sein einzigartiges Sony-Design.



Tiptel DECT 5500

DECT-Schnurlostelefon mit üppiger Komfortausstattung in attraktivem Metallic-Design. Im Lieferumfang enthalten sind Headsets, ein Bewegungssensor und eine von der Basisstation getrennte Ladeschale.



Fisher DCS-HT700

Ein klanggewaltiges Home Cinema System. DVD-Dolby Digital Receiver mit 5.1 Lautsprecher-Set, integriertem RDS-Tuner und einer Gesamtausgangsleistung von 360 Watt Musik.



Panasonic FX-7 EG

Kompakte Digitalkamera für große Bilder: Superschlankes Lumix FX-7 EG, 5 Megapixel mit optimiertem Bildbearbeitungsprozessor, verbesserter „O.I.S.“-Bildstabilisierung und großem LCD-Monitor.



Kaffeemaschine von Dangaard

Haben Sie keine Zeit, um Kaffee vom zentralen Automaten zu holen? Diese Siemens Kaffeemaschine schafft Abhilfe. Platzsparend brüht sie bis zu neun Tassen Kaffee, die in der Edelstahlkanne lange frisch bleiben.



Varta Photo 15 Minuten

Als schnellstes Ladegerät der Welt lädt das dynamische Duo aus Akkus und Ladegerät Standard-Akkus in der Rekordzeit von nur 15 Minuten wieder auf. Ideal für denjenigen, der schnell Energie braucht.



debitel Prepaid-Handy

Nokia Einsteiger-Mobiltelefon im debitel Prepaidpaket. Je einmal für die Netze D1 (XtraOne-Tarif), D2 (CallYa Special-Tarif) und E-Plus Free&Easy Weekend plus-Tarif-Netz. Die Gehäusefarbe kann vom Foto abweichen.



JVC XV-N316

Superflacher DVD-Video Player mit PAL Progressive und DivX-Technologie. Äußerlich beeindruckt das Gerät mit seinem superflachen Design (nur 44 mm Bautiefe), mit klaren Linien und kühler High-Tech-Optik.



DynaMo 1300 Photo

Externe Speicherlösung und Photo-Player für alle Formate und Digitalkameras. An ein TV-Gerät oder einen Projektor angeschlossen, spielt das Gerät die auf MO-Diskette gespeicherten Aufnahmen als Diashow ab.



Sharp LCD-TV LC20S1E

Quadratisch, praktisch, kompakt. Sharps Aquos-TV der S-Serie begeistert durch sein klares Slim-Design, die hervorragende Bildqualität und den innovativen Standfuß, der gleichzeitig ein praktischer Tragegriff ist.



Hitachi DZ-MV580E

Ein Camcorder, der Spaß am Filmen neuen Auftrieb gibt. Er zeichnet Filme auf DVD-RAM oder DVD-R auf und speichert Standbilder auf SD-Memory Card. Für den Überblick sorgt auch ein 2,5" Farbdisplay.



Casio Exilim PRO EX-P600

Wer Wert auf Schnelligkeit und Qualität legt, liegt mit der Casio Exilim PRO EX-P600 genau richtig. Die kompakte Digitalkamera arbeitet mit 6-Megapixel-Bildauflösung und einer lichtstarken Canon Optik mit 4fach optischem Zoom.



Pioneer DVR-420H-S

Der DVD-Recorder mit integrierter 80-GB-Festplatte. Zeitversetztes Fernsehen, gleichzeitige Aufnahme und Wiedergabe sowie Aufnahme von Festplatte auf DVD-R in 48facher Geschwindigkeit machen den DVR-420H-S zum Top-Gerät in seiner Klasse.



Philips DVDR1640K

Der DVDR160K ist ein Highspeed DVD-Laufwerk für Double-Layer Discs der neuesten Generation. Mit bis zu 16facher Geschwindigkeit auf einschichtigen DVD+R Medien bietet das interne Laufwerk eine höchstmögliche Aufnahmegeschwindigkeit.



Sony Ericsson K700

Das K700 steht für ein Stück Zukunft im Mobile Imaging. Mit seinem brillanten Farbbildschirm und einer VGA-Kamera, die auch für Videos geeignet ist, vereint das K700 zwei Geräte in sich: Kamera und Telefon.

LESERBEFRAGUNG



Allgemeine Fragen

Faxen an: 0 21 02 - 20 27 90

Zu welcher Handelsform zählt Ihr Unternehmen?

- Einzelhandel Filialbetrieb (Kette) Kooperations-Händler Distributor

Im Vergleich zum Jahr 2003 beurteilen Sie die Branchensituation im Jahr 2004 als:

- besser schlechter gleich

Welche Fachzeitschriften lesen Sie außer PoS-MAIL?

- CE Markt CE&Trade High-Tech Handel Media Seller Telecom Handel Sonstige

Welche Themenbereiche interessieren Sie?

- Interessiert mich Interessiert mich nicht (Zutreffendes bitte ankreuzen)

Audio/HiFi/MP3 **Branchen-News** **Computer/Peripherie**

Digitalfotografie/Camcorder **DVD-Player/Recorder** **Video**

E-Commerce/Internet **Games** **Heimkino/Projektoren**

Mobile Computing/PDA **Software** **Telekommunikation**

TV a) **Röhren-TV** b) **LCD-TV** c) **Plasma-TV**

d) **Rückprojektion** e) **Projektoren**

In welcher Branche sind Sie tätig?

- UE
 Foto
 Telekommunikation
 IT
 Games
 Andere

Name / Vorname:

Firma:

Straße:

Postleitzahl: Ort:

E-Mail Adresse:

Teilnahmebedingungen:

Mitmachen kann jede Person ab 18 Jahren, außer C.A.T.-Verlag-Mitarbeiter und deren Angehörige. Beantworten Sie bitte die rechts aufgeführten Fragen. Durch Ihre Teilnahme erklären Sie sich einverstanden, daß die eingegangenen Antworten anonym und von der Adresse des Einsenders getrennt aufbewahrt und ausgewertet werden. Die Gewinner werden unter allen vollständig ausgefüllten Einsendungen ausgelost.

Einsendeschluß ist der **31.12.2004** (Datum des Poststempels bzw. der Fax-Bestätigung).

Die Einsendung kann per Post an:

**C.A.T.-Verlag Blömer GmbH,
 Postfach 1229, 40832 Ratingen**

oder per Fax unter der Fax-Nr.: **0 21 02 / 20 27 90** erfolgen. Die Gewinner werden in der Februar-Ausgabe 2005 bekanntgegeben.

SIND SIE EIGENTLICH SCHON AUF DEM WEG ZUM POINT OF SUCCESS?

Wir entwickeln auf markenstrategischer Basis engpass-orientierte Kommunikationslösungen für den POS und helfen dabei, den Performance-Erfolg Ihrer Maßnahme durch prozessbegleitende Beratung und Coaching zu sichern. Durch kreative Konzepte und die optimale Ausgestaltung aller kaufrelevanten Faktoren Ihrer Marke machen wir den POS zum **POINT OF SUCCESS**.

FIT FOR SALES®

POS-MARKETINGBERATUNG

FIT TO PERFORM®

PROJEKTMANAGEMENT

FIT TO PITCH®

WETTBEWERBSPRÄSENTATION

BEDARF ERKANNT?

Dann rufen Sie uns an oder senden Sie uns eine eMail. Wir helfen Ihrem Absatz auf die Sprünge ...

salesaffairs! bernd hornung®
pos-marketingberatung · konzept · planung · coaching

Ihr Kontakt: Bernd Hornung · Franz Müntz
 Sternstrasse 28 - 30 · 40479 Düsseldorf
 Fon 0211.1645289-17 · Fax 0211.1645289-18
 hornung@salesaffairs.de · www.salesaffairs.de

International operierender Konzern mit Sitz der deutschen Gesellschaft im Rhein/Main-Gebiet zählt zu den bedeutenden Anbietern von innovativen Produkten und Lösungen der digitalen Bürokommunikation. Der Bereich Marketing sucht zum nächstmöglichen Termin einen umsetzungsstarken

Product Manager (m/w) für Imaging Products (Scanner/Fax/Copier)

Ihre Aufgaben:

- Planung, Implementierung und Umsetzung aller Produktmarketing-Aktivitäten für die o.g. Produktlinien
- Betriebswirtschaftliche Analysen und monatliches Reporting der Verkaufsergebnisse nach Stückzahl, Umsatz, Profitabilität
- Verantwortung für den Launch neuer Produkte und das Life Cycle Management
- Preisfindung und strategische Positionierung der Produkte
- Planung und Umsetzung von Marketingkonzepten und verkaufsfördernden Maßnahmen
- Markt- und Wettbewerbsbeobachtung, Analyse der Produkt- und Kundenanforderungen
- Absatzplanung aktueller und neuer Produkte (Forecast)
- Organisation und aktive Teilnahme an internen und internationalen Meetings, Messen und Veranstaltungen

Ihr Profil:

- Abgeschlossenes Hochschulstudium (BWL oder technisch orientiertes Studium) mit Schwerpunkt Marketing
- ca. 3 Jahre Berufserfahrung als Product Manager von Produkten im Umfeld IT oder Computerperipherie
- Sehr gute Kenntnisse von MS-Office
- Sehr gutes Englisch in Wort und Schrift

Sind Sie an einer dieser Positionen interessiert? Dann senden Sie uns bitte Ihre vollständigen Bewerbungsunterlagen unter Angabe der Kennziffer oder rufen Sie uns an. Ihre Bewerbung wird vertraulich behandelt, Sperrvermerke werden streng beachtet. Weitere interessante Angebote und Tips finden Sie auf unserer Website.

- Proaktive und unternehmerische Denk- und Handlungsweise
- Kompetenter und präsentationsstarker Ansprechpartner für Kunden und den internen Vertriebsbereich

Kennziffer 264

International operierender Elektronik-Konzern sucht für den Standort Düsseldorf oder München den

Vertriebsingenieur „Key Accounts“ (m/w)

Ihre Aufgaben:

- Ansprechpartner für Großkunden aus dem Bereich der Telekommunikation in Deutschland mit Verbindung nach Europa
- Verantwortlich für die Sicherstellung, Intensivierung und Ausweitung der Geschäftsbeziehungen
- Angebotserstellung, Begleitung von Projektgeschäften, Bearbeitung von Ausschreibungen, Vertragsgestaltung
- Markt- und Wettbewerbsbeobachtung
- Entwicklung und Umsetzung von Verkaufs- und Marketingaktivitäten

Ihr Profil:

- Erfolgreiches Studium als Ingenieur/Wirtschaftsingenieur der Informations- und/oder Kommunikations-Technologie
- Mind. 3 Jahre Vertriebserfahrung von Produkten in den Bereichen Telekommunikation, Optoelektronik, LED's, Sensoren o.ä. mit nachweislichen Verkaufserfolgen
- Sehr gute Produkt- und Marktkenntnisse
- Hervorragende Fähigkeiten im Beziehungsmanagement auch auf höchsten Ebenen, Engagement, gute Präsentationstechnik
- Sehr gute Englischkenntnisse in Wort und Schrift
- Alter bis ca. 35 Jahre

Kennziffer 265



Gesellschaft für Personal- und Marketing-Beratung mbH

Florastraße 29 • 40217 Düsseldorf
 Tel: 0211 - 370601 • Fax: 0211 - 379468
 E-Mail: info@bestjob.de
 Internet: http://www.bestjob.de

NO(?)SENSE Spion in der Set-Top-Box

„Digital“ taucht in unserem täglichen Sprachgebrauch mindestens so häufig auf wie „Global“ und „Online“. „Die Zukunft ist digital“, klingt nicht nur wie eine Verheißung, sondern wird von Berufenen wie Unberufenen

fast immer wie eine Verheißung zitiert. Man erfährt zwar so gut wie nie, warum alles besser werden soll, wenn das „Digitale Zeitalter“ angebrochen ist. Aber bisher bestand kein Zweifel daran, daß es mit „Digital“ besser, und keinesfalls schlechter wird. Trotzdem kommt aus den USA die Nachricht über eine Gruppe von Leuten, die „Digital“ als die zeitgenössische Inkarnation des Bösen ansehen und alles, was digital ist,

gerne verhindern möchten, wenn es noch möglich wäre. Die Rede ist von den Verantwortlichen und Interessenvertretern der großen Filmkonzerne, die in digitaler Elektronik eine existentielle Bedrohung ihrer vielschichtigen Nahrungskette sehen. Deren Ängste vor privaten Einkopierern und gewerblichen Vervielfältigern können viele nicht verstehen, für die es keine größere Strafe gibt, als einen modernen Hollywood-

Film über sich ergehen lassen zu müssen. Doch die US-Filmindustrie arbeitet bereits an Lösungen gegen die Bedrohung: Die neue digitale HDMI-Schnittstelle (High Definition Multimedia Interface) ist zwar kopiergeschützt. Aber weil es sein könnte, daß jemand gute analoge Videosignale digitalisiert und dann digitale Kopien anfertigt, sollen die Hersteller von HDTV-Receiver gesetzlich dazu verpflichtet werden,

eine Schaltung einzubauen, mit der die TV-Sender während der Aussendung eines Spielfilms das hochauflösende TV-Signal auf Normal-TV Auflösung zurücksetzen können. Und gegen SonicBlue, den Hersteller der Replay-TV-Harddisc-Recorder, erging in den USA das Urteil, im digitalen Videorecorder beim Anwender alle Aufnahme- und Kopiervorgänge zu speichern und auf Verlangen zugänglich machen zu müssen. *evo*

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
 Eva Pesch, M.A.
 Dipl. rer. pol. Karla Schulze
 Lidija Mizdrak, M.A.

Text- und Bildbeiträge:

Georg Reime

Anzeigen:

Ralf Gruna

Zur Zeit gilt die Anzeigenpreisliste
 Nr. 5 v. 1. Januar 2004

Layout und Herstellung:

Susanne Blum, Detlef Gruss,
 Dieter Heilenbach, Albert Willmann

Vertrieb:

Silke Gräbel

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



DGH

GROSSHANDEL

FOTO

VIDEO

AUDIO

TELECOM



ALLE PREISE NETTO ZGL. GESETZL. MWST. • PREISE, PRODUKTDATEN STAND 09.11.04 • ALLE PREISE VERSTEHEN SICH PRO STÜCK • MENGENPREISE ERFRAGEN SIE BITTE TELEFONISCH

SALES

DGH

GROSSHANDEL

Ihr Distributor für Speichermedien



STORE YOUR WORLD IN OURS™

www.dgh.de



**So einfach geht das:
VK – EK = Ihre Marge!**



PREMIERE – auch bei Ihnen!

Flexibel, individuell, einfach!

Die PREMIERE Gutschein-Karte: Mehr Weihnachtsfreude für Ihre Kunden – und mehr Umsatz für Sie! Das perfekte Geschenk für alle Besitzer eines geeigneten Digital-Receiver. Und für alle, die ein Gerät bei Ihnen erwerben möchten.

Ein PREMIERE Abonnement kann erst ab 18 Jahren abgeschlossen werden. Die Mindestlaufzeit beträgt 12 Monate.

PREMIERE
Abonnieren Sie eine gute Zeit.