

Mehr Ertrag im TV-Geschäft

Kalibrieren als Service

Die Umsätze mit TV-Geräten sind derzeit durchaus gut, aber der harte Wettbewerb drückt häufig auf die Renditen. Die lassen sich durch Dienstleistungen wie die individuelle Kalibrierung von Fernsehern spürbar steigern. Dafür bietet der amerikanische Farb- und Software-Spezialist Portrait Displays dem Fachhandel eine schlüsselfertige Komplettlösung an, die zum einen eine hohe Wertschöpfung ermöglicht und zum anderen den Kunden ganz besondere Einkaufs- und Produkterlebnisse bietet.

Calibration as a Service (CaaS) heißt auf neudeutsch das Business-Modell, dessen Herzstück die Calman-Kalibrierungstechnik ist. Als defacto-Standard in Hollywood, wird diese Technologie vor allem in



Mit der Calman-Kalibrierungstechnik können Fachhändler ihren Kunden eine Premium-Dienstleistung anbieten, die ihre Fernseher individuell auf Hollywood-Bildqualität bringt.

der Filmindustrie zur Einmessung von Referenzmonitoren genutzt. Mit CaaS können nun auch Fachhändler ihren Kunden eine Premium-Dienstleistung anbieten, die spektakuläre Bildqualität im Wohnzimmer möglich macht. Denn mit den vereinfachten, deutschsprachigen Workflows zur manuellen Kalibrierung lassen sich praktisch alle TVs individuell einstellen. Noch besser und schneller geht es zudem mit der

eigens von Portrait Displays entwickelten AutoCal-Funktion, die dank automatisierter Abläufe die Geschwindigkeit und Präzision der Kalibrierung erhöht und damit das Verkaufen vorkalibrierter TVs überhaupt ermöglicht. Fernsehgeräte mit „Calman Ready“-Siegel werden dabei entweder im Fachgeschäft oder beim Kunden mit minimalem Aufwand kalibriert, da die Software direkt mit dem Display kommuniziert. Dank Portrait Displays enger Partnerschaft mit führenden TV-Marken bieten aktuelle Produktlinien von Samsung, LG, Panasonic, Sony und demnächst auch Philips Calman-Ready-Funktionalität, mit der die Farbwiedergabe individuell und zeitsparend auf den Fernseher und seine Umgebung abgestimmt werden kann. Mit dem Calman-Kit, der die Software und notwendige Peripherie-



Die Ausbildung erfolgt durch zertifizierte Trainer auf Wunsch beim Fachhändler vor Ort.

geräte wie die Mess-Sonde und den Testbildgenerator enthält, können wichtige Bildparameter wie Farbtemperatur, Bildhelligkeit oder Kontrast von Fernsehgeräten auf Hollywood-Niveau gebracht werden. Damit wird erreicht, dass die Kunden ihre Streaming- und TV-Inhalte so erleben, wie es sich Regisseur und Produzenten immer vorgestellt haben. Führende Fachmarktketten in Europa bieten in rund 1000 Geschäften diesen Service bereits an und erlösen damit zusätzliche Erträge von bis zu 99 Euro (im Markt) oder 199 Euro (beim Kunden zu Hause) pro Einmessung. Ein mitgelieferter Kalibrierungs-Report gibt den Kunden die Gewissheit, ein individuell auf ihre Bedürfnisse abgestimmtes TV-Gerät erworben zu haben.

„CaaS ist für Fachmärkte und den Fachhandel ein effizienter Weg, die Erträge im TV-Geschäft zu steigern und gleichzeitig die Kundenloyalität im digitalen Zeitalter zu erhöhen“, betonte Ralf Dammel, Manager of Customer Development Europe bei Portrait Displays, im Gespräch mit PoS-MAIL. „Früher war Kalibrierung ein langer und mühseliger Weg, um aus einem TV-Gerät das Maximum herauszuholen. Aufwand und Kosten standen hier einfach nicht im Verhältnis zum Ertrag. Mit unserer CaaS-Lösung lassen sich TV-Geräte im Handumdrehen auf die Referenzwerte einstellen, die auch bei der Filmproduktion gelten. Das führt zu einer besonders authentischen Wie-



In der Calman-Academy werden die Mitarbeiter des Einzelhandels in maximal zwei Tagen zu zertifizierten Experten geschult.

dergabe von Filmen und Serien und holt das Maximum aus jeder Bildschirmstechnologie heraus.“

Schulung in der Calman Academy

Portrait Displays bietet nicht nur die Calman-Kalibrierungs-Lösung an. Essentieller Bestandteil der CaaS-Business-Lösung ist die Calman Academy, in der die Mitarbeiter des Einzelhandels von zertifizierten Calman Trainern für die Arbeit mit der deutschsprachigen Anwendungssoftware zu Experten geschult werden. Das verschafft ihnen Sicherheit und sorgt gleichzeitig für eine konstante Servicequalität in allen Geschäften.

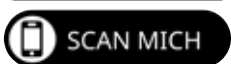
In maximal zwei Tagen werden die Mitarbeiter zu zertifizierten Calman-Spezialisten ausgebildet, die sowohl manuelle als auch automatisierte Kalibrierungen via AutoCal beherrschen. Europaweit hat Portrait Displays bereits mehr als 1.000 Fachkräfte geschult und dabei eine Zufriedenheitsrate von 98 Prozent der Teilnehmer erzielt. Eine Aufnahme in das Calman Certified Partner Programm rundet das erfolgreiche Trainingskonzept ab, bei dem die Teilnehmer neben der Umsetzung von Kalibrierungen auf Themen wie 4K/8K, HDR und Displaytechnologien zum Verkauf hochpreisiger TV-Geräte mit höherem

Margenanteil geschult werden. „Mit unserem CaaS-Business-Modell haben wir ein wirksames Werkzeug entwickelt, mit dem vor allem die Kooperationen ihren Mitgliedern die Möglichkeit geben können, sich deutlich von Wettbewerbern zu differenzieren und den Kunden einen besonders individuellen Service zu bieten“, betonte Ralf Dammel.

*Ralf Dammel,
Manager of
Customer Development
Europe
bei Portrait Displays:
„CaaS ist für
Fachmärkte und den
Fachhandel
ein effizienter Weg,
die Erträge im
TV-Geschäft zu
steigern und
gleichzeitig die
Kundenloyalität im
digitalen Zeitalter
zu erhöhen.“*



„Gerne unterstützen wir unsere CaaS-Partner auch bei der Gestaltung von Marketing-Material und der Entwicklung von zielgruppengerechten Vermarktungsideen. Das Beste an unserer CaaS-Lösung dürfte aber sein, dass wir Interessenten den Einstieg ohne Vorlaufkosten anbieten, was eine sofortige Ertragssteigerung zur Folge hat. Unser Training, bei dem wir Expertenwissen in deutscher Sprache vermitteln, geht sozusagen aufs Haus.“



Auf www.portrait.com/caas-de können Interessenten sich ausführlich über das CaaS-Business-Modell informieren und Kontakt mit Portrait Displays aufnehmen.