



## Videoconferencing in Europe

Willkommen beim führenden deutschsprachigen Newsletter für Systembetreuer und End-User in den Bereichen Video-Conferencing, Video-Streaming und Distance-Learning

### ClearOne erweitert das internationale Vertriebsnetz in Deutschland

Nürnberg, ClearOne Communications Inc. gibt mit Wirkung zum 01.07.2003 die Erweiterung des internationalen Vertriebsnetzes im Bereich Audio- und Videokonferenzprodukte durch die Comm-Tec GmbH, Uhingen und die VITEC Distribution GmbH in Seefeld - als Distributoren in Deutschland bekannt.

**ClearOne.**  
You're Virtually There™

„Wir haben in ganz Deutschland einen rasch wachsenden Kundenstamm und die Zusammenarbeit mit am Markt etablierten und anerkannten Partnern wie VITEC Distribution GmbH oder der Comm-Tec GmbH ermöglichen uns dieses Marktpotential voll auszuschöpfen“, so Charles Callis, Vice President of International Operations ClearOne.

„ClearOne kann bereits auf ein bewährtes und kompetentes Vertriebsnetz in EMEA zurückblicken - dies diene als Vorbild für die aktuelle Verbindung zwischen ClearOne und den neuen Distributoren“, so weiter Callis. „Wir schätzen die zusätzliche fachliche Kompetenz und Unterstützung und freuen uns darauf gemeinsam unseren Kundenstamm in Deutschland →

zu erweitern.“

„Das ClearOne Team in Nürnberg wird weiterhin für Händler und Kunden technischen Support leisten sowie Produktschulungen durchführen. Durch den Einsatz der beiden Firmen als Distributoren werden wir unsere Marktpräsenz vergrößern“, so Jan Wintersberg, Managing Director ClearOne EMEA Central.  
[www.clearone.de](http://www.clearone.de)



Die zukunftsorientierten Produkte von ClearOne ergänzen optimal das innovative Produktportfolio der COMM-TEC. Für den Vertrieb und den Support der Systemlösungen ist COMM-TEC hervorragend aufgestellt und ermöglichen eine hervorragende Marktdurchdringung bei Konferenzanwendungen“, so Wolfgang Lenz, Geschäftsführer der COMM-TEC GmbH.  
[www.comm-tec.de](http://www.comm-tec.de)

„Die innovativen und für eine Vielzahl von Anwendungen einsetzbaren Audio- und Videokonferenzprodukte der Firma ClearOne ergänzen unser bestehendes Produktportfolio perfekt und werden das Marktpotential der VITEC Distribution GmbH erweitern“, so Dr. Wilhelm Mettner, Geschäftsführer der VITEC Distribution GmbH.  
[www.vitec-distribution.com](http://www.vitec-distribution.com). Mehr Infos unter [sales@clearone.de](mailto:sales@clearone.de)

### INHALT DIESER AUSGABE

- ClearOne erweitert internationales Vertriebsnetz
- VOYAGER, das portable Videosystem von Aethra
- First Virtual Communications mit „Click To Meet“
- Newtag: "Elektronische Lagewand"
- Konftel 200/NI – exklusives Konferenztelefon
- Polycom verbessert Videoqualität!
- RADVISION startet Pilotversuch mit 3G Videophones
- Die Multimedia KG setzt auf Abhörsicherheit
- Interview Dr. Mettner / Vitec Distribution GmbH

### IMPRESSUM

Herausgeber:  
VTRON GmbH  
Mainzer Str. 55  
65719 Hofheim a. Ts.  
Tel.: 06192 – 307 802  
Fax.: 06192 – 307 801  
Email: [info@vtron.de](mailto:info@vtron.de)

## Videoconferencing in Europe

An dieser Stelle möchten wir uns bei den Sponsoren dieser Ausgabe bedanken:

[Aethra](#)

[ClearOne](#)

[POLYCOM](#)

[First Virtual Communications](#)

[NEWTAG](#)

[KonfTel](#)

[RADVISION](#)

[Multimedia KG](#)

[TANDBERG](#)

### VOYAGER, das portable Videosystem von Aethra revolutioniert die Berichterstattung der internationalen Presse

Innovative portable Videokommunikationssysteme haben die Berichterstattung verändert, indem sie live Bilder und Ton in überzeugender Qualität aus Krisenregionen ins Wohnzimmer übertragen.

Aethra's Videosystem VOYAGER, ein portables Leichtgewicht in einem Transportkoffer, ergänzt mit einer digitalen Kamera, einem portablen PC und einem Terminal für Satellitengestützte Kommunikation, hilft Korrespondenten direkt aus Krisenregionen zu berichten.



Paul Rubin, RTL Kameramann im Irak  
 Auch deutsche Nachrichtensender wie u.a. RTL nutzen die Aethra Kommunikationslösung. →

Der RTL Journalist und Nachrichtenchef Ulrich Klose nutzte das robuste Aethra Leichtgewicht während des Irak Kriegs, um von der Front live und in überzeugender Qualität zu berichten.

Das Aethra VOYAGER wird auch häufig im normalen Berufsalltag genutzt. Ingenieure, Geschäftsreisende und Projektleiter nutzen das innovative Kommunikationssystem, um jederzeit weltweit mit Bild und Ton kommunizieren zu können.

Aethra bietet eine große Auswahl von Produkten und Kommunikationslösungen. Falls Sie mehr über Aethra erfahren möchten, besuchen Sie bitte unsere Webseite [www.aethra.com](http://www.aethra.com) oder kontaktieren Sie unsere Office in Deutschland. Tel.: +49-2161-890835 Email: [a.granderath@aethra.com](mailto:a.granderath@aethra.com)

### First Virtual Communications nimmt mit „Click To Meet“ den deutschen Markt ins Visier

Führender Web Conferencing Anbieter ist ab sofort in München präsent – Stephan Ausburg verantwortet Geschäftsaktivitäten in Central & Eastern Europe

First Virtual Communications (Nasdaq: FVCX), führender Anbieter von Web Conferencing- und Collaboration Lösungen, ist ab sofort auch in Deutschland vertreten. Von seiner Zentrale in München will das amerikanische Unternehmen im deutsch- und osteuropäischen Markt verstärkt Flagge zeigen. Mit Stephan Ausburg hat First Virtual Communications ([www.fvc.com](http://www.fvc.com)) →

### Wussten sie schon... ?

Sie können alle Newsletter-Ausgaben seit Juli 2001 aus unserem Archiv unter [www.vtron.de](http://www.vtron.de) herunterladen.



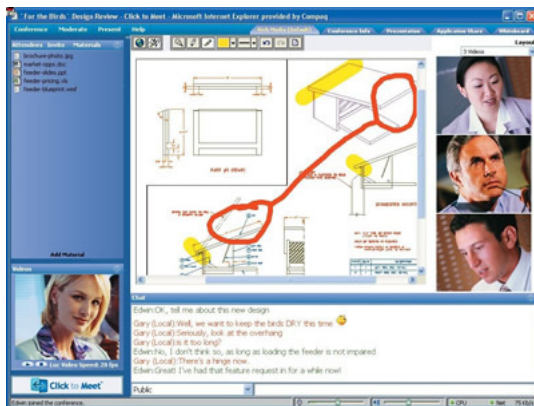
# Videoconferencing in Europe

**Videoconferencing in Europe** ist ein kostenloser Newsletter. Bitte registrieren sie sich unter folgendem Link um in Zukunft ihre persönliche Ausgabe zu erhalten.  
[www.vtron.de](http://www.vtron.de)

einen Experten mit 15-jähriger IT-Erfahrung an Bord geholt. Seit Mitte 2002 leitet der 40-jährige als den Auf- und Ausbau der Geschäftsaktivitäten in Mittel- und Osteuropa.

### “Click To Meet Express“

Vor 10 Jahren in USA gegründet, verfügt inzwischen über 1.400 Kunden weltweit. Mit dem Flaggschiffprodukt „Click To Meet Express“ soll nun auch der deutsche Markt erobert werden. „Mit den Click to Meet Express geben wir denen, die an verschiedenen Standorten eines Unternehmens zusammenarbeiten wollen, ohne das Büro und den Schreibtisch verlassen zu müssen, die Flexibilität, sich online zu treffen, Informationen auszutauschen und zu präsentieren und das auf sehr komfortable und kostengünstige Art – direkt vom Arbeitsplatz-PC aus, bei paralleler Übertragung von Video, Audio und Daten“ fasst Ausburg zusammen.



Die Click to Meet-Produktfamilie lässt sich nahtlos in bestehende IT-Strukturen integrieren. In Minutenschnelle installiert und einsatzfähig, ermöglicht Click to Meet u. a. →

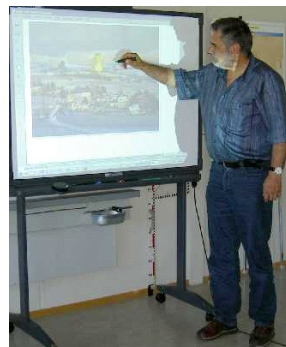
Abteilungsmeetings, und Präsentationen direkt vom PC aus – wobei sich die Teilnehmer an den unterschiedlichsten Plätzen der Welt befinden können. FVC Produkte lassen sich darüberhinaus in bestehende Videokonferenzsysteme integrieren und garantieren einen schnellen ROI. „Unsere Kunden bestätigen uns dies,“ sagt Ausburg. „Durch die Einsparung von Reisekosten und Reisezeit ist die Erreichung des ROI bereits nach wenigen Monaten realistisch“.



Kontakt:  
 First Virtual  
 Communications  
 Stephan Ausburg  
 Tel. (089) 75 96 84 51  
[SAusburg@fvc.com](mailto:SAusburg@fvc.com)  
[www.fvc.com](http://www.fvc.com)

### Schaffhauser Zivilschutz setzt auf "Elektronische Lagewand"

Bedeutender Termin am Freitag, 13. Mai 2003, 13.30 Uhr, im Zivilschutzzentrum in Oberwiesen: Kai Zwicky von NEWTAG übergibt Claude Anet, Ressortleiter Zivilschutz im Amt für Militär und Zivilschutz des Kantons Schaffhausen eine interaktive Weisswandtafel (SMART Board).



Die innovative "Elektronische Lagewand" ist für die Ausbildung und den Einsatz der Führungsunterstützungszüge vorgesehen. →

## Videoconferencing in Europe

"Wenn sich die Erwartungen erfüllen, werden wir alle fünf Führungsunterstützungszüge mit dem neuen Instrument ausrüsten", sagt Claude Anet und ergänzt: "Die 'Elektronische Lagewand' soll namentlich die Führungsarbeit in komplexen Strukturen erleichtern."

Einsatzplanungen, Lagebesprechungen oder Rapporte in Führungsstäben, Krisenstäben oder Ad-hoc-Stäben in Armee, Zivilschutz, Bund, Kantonen und Gemeinden verlangen nach aktuellen, jederzeit und überall abrufbaren Informationen, automatischer Protokollführung, einer zentralen Ablage und autorisierte Zugriffe von „Aussen“. Das Ganze ohne Probleme mit einer "Firewall" oder der Sicherheit. Und bei Bedarf mit einem Audio- oder Videokonferenzsystem ergänzbar. NEWTAG bietet mit der "Elektronischen Lagewand" die perfekte Lösung!

NEWTAG, Schachen 169, CH-9414 Schachen-Reute/AR - Tel +41 (0) 848 804 101 - Fax +41 (0) 848 804 103 - [info@newtag.ch](mailto:info@newtag.ch) - [www.newtag.ch](http://www.newtag.ch)

### **Konftel 200/NI – exklusives Konferenztelefon der Spitzenklasse**

Das Konftel 200/NI bietet alles für einfache und gut zu verstehende Telefonkonferenzen. Das große beleuchtete Display zeigt Telefonbuch, Gesprächsdauer, Lautstärkeinstellung, zuletzt gewählte Rufnummer, Datum und Uhrzeit. Der Tastenblock umfasst Stummtaste, R-Taste für Mehrparteiengespräche und Menütaste. Das Klangsystem OmniSound™ gewährleistet einen kristallklaren Sound, der durch digitalen Anschluss noch besser wird. Das Konftel 200/NI kann nämlich sowohl an ISDN/So- als auch an analoge Telefonleitungen angeschlossen werden.

Für eine größere Reichweite als 30 m<sup>2</sup> empfehlen wir zusätzliche Mikrofone →

(Zubehör). Beim Anschluss von zusätzlichen Mikrofonen wird das Soundprogramm aktualisiert und die Reichweite mehr als verdoppelt. Um die Anwendung noch weiter zu vereinfachen, können alle Funktionen des Konftel 200/NI mit einer Fernbedienung (Zubehör) gesteuert werden. Die Fernbedienung hat vier Kurzwahltasten zur Speicherung häufig verwendeter Rufnummern.



Das Konftel 200/NI hat außerdem einen Ausgang für Kassettenrecorder, mit dem Gespräche aufgezeichnet werden können. Ein entsprechendes Kabel ist als Zubehör erhältlich.

Weitere Informationen finden Sie im Internet unter [www.konftel.com](http://www.konftel.com) oder Sie nehmen Kontakt mit Oliver Bilharz bei der Vitec Distribution GmbH auf: [oliver.bilharz@vitec-distribution.com](mailto:oliver.bilharz@vitec-distribution.com) oder Telefon: +49 (781) 63 99 672.

### **Neues von Polycom!**

#### **Videokonferenzlösungen von Polycom auf neuem H.264-Standard**

Der kürzlich von der ITU freigegebene Videostandard H.264 wird bereits von den Polycom iPower-Videokonferenzsystemen und den Polycom MCUs unterstützt. Der Hersteller plant die Unterstützung des neuen Standards über alle Produktlinien hinweg. Bei der Entwicklung der H.264-Technologie kam Polycom eine bedeutende Rolle zu. So konnte das Unternehmen bereits zur CeBIT 2003 als erster Videokonferenzhersteller eine Konferenzlösung auf der neuen Technologie vorstellen. →



## Videoconferencing in Europe

H.264 unterstützt im Vergleich zu den älteren Standards H.263 und H.261 eine wesentlich höhere Komprimierung. Diese erzeugt für Teilnehmer an Videokonferenzen eine nahezu doppelt so hohe Videoqualität über die gleiche Bandbreite, wie sie bisher genutzt wird, d.h. sie empfangen hochwertige Videoqualität wie auf 768 Kbps üblich, obwohl Sie nur 384 Kbps an Bandbreite nutzen. Somit können Polycom-Kunden ihre bestehende Kommunikationsinfrastruktur noch besser nutzen. Der Einsatz von Videokonferenzen wird hinsichtlich Kosteneffizienz und Ressourcen noch attraktiver.

### **Polycom verbessert Videoqualität über IP-Netze**

Zur Verbesserung der Videoqualität über IP-Netze hat Polycom eine Partnerschaft mit Packeteer, dem führenden Anbieter von Application Traffic Management-Lösungen geschlossen. Durch den Einsatz des PacketShaper bei den Polycom IP-Videosystemen können IP-Videositzungen spezifische Bandbreiten zugeordnet werden. Dabei wird der geschäftskritische Datenverkehr gedrosselt, der Videodatenverkehr geschützt und die Leistungsfähigkeit von Videokonferenzsystemen erhöht.

### **RADVISION startet Pilotversuch mit 3G Videophones**

**Any NETWORK Any Media  
Any Device ANYWHERE**

RADVISION, der führende Hersteller für Voice und Video over IP Lösungen hat in Japan für NTT DoCoMo die Infrastruktur für einen Feldversuch mit 3G Videophones gestartet. Dabei hat RADVISION die zentralen Komponenten und Gateways geliefert und installiert, die einen Medium- und Protokollwechsel von der LAN basierenden IP (H.323) Kommunikation auf die 3G Kommunikation (H.324M) ermöglichen. →

Damit unterstreicht RADVISION erneut die führende Stellung im Video- und Voice over IP Segment nach dem Motto: Any Network, Any Media, Any Device, Anywhere.

Weitere Informationen zu diesem Feldversuch finden Sie auf unserer Homepage. Sie finden dort auch einen [Link](#) für den Download eines Videoclips der Ihnen diese neue Technologie auf humorvolle Art vorstellt.



Bitte senden Sie ein Mail mit dem Vermerk RADVISION an [info@recos.ch](mailto:info@recos.ch). Wir senden Ihnen gerne weitere Informationen zu.

### **Die Multimedia KG setzt auf Abhörsicherheit mit ISDN Encryption**

Seit ihrer Firmengründung bietet die Multimedia KG aus Langgöns / Giessen seinen Kunden eine umfassende Beratung über das für-und-wieder von ISDN Encryption an. Leider ist das Sicherheitsdenken im H320 / ISDN Bereich ein echtes Stiefkind der deutschen Unternehmen. Selbst viele Banken und Versicherungsgesellschaften übertragen Faxe Videokonferenzen oder Telefonate über ISDN unverschlüsselt. Wie leicht es ist ausspioniert zu werden ist im Mai in der Sendung ZDF Frontal wieder einmal gezeigt worden.

In Deutschland werden soviel Telefonate und Videokonferenzen mitgescannt wie in keinem anderen "demokratischen Land", und dass mit richterlicher Genehmigung. Das mag im privaten Bereich als Anti Terror Maßnahme ja noch zu dulden sein, →

## Videoconferencing in Europe

aber wenn es um sensible Unternehmensbelange geht wie Angebote, Personalunterlagen, Firmeninternas hört der Spaß auf. Viele Unternehmen in der BRD mussten sich schon wundern warum Ihre Zeichnungen beim Patentamt schon vorlagen, leider aber vom Mitbewerber. So kann es passieren, wenn man die Zeichnungen mal eben 2 Häuser weiter faxt ohne sich darüber Gedanken zu machen wer noch alles in der Leitung sein könnte. Europas größte US Abhörstation in Bad Aibling scannt mehr mit als man erahnen kann und würden diese sensiblen Daten nur für die Abwehr von Schäden gegen die US Regierung genutzt werden hätte man auch noch Verständnis, diese Daten aber dann an Unternehmen weiterzuleiten und diesen einen Wettbewerbsvorteil zu schaffen ist mehr als ein Kavaliersdelikt. Wenn an der Börse Insider-Infos weitergeleitet werden und man lässt sich erwischen kann man erst mal für längere Zeit die Postadresse ändern. Wenn staatliche Institutionen das gleiche machen ist es Terror Abwehr und seit dem 11. September arbeiten die Geheimdienste umso verbissener.



Bei Bedarf senden wir Ihnen gerne glaubhafte Berichte über das Thema "Abhören" zu und würden uns freuen auch Ihrem Unternehmen mit Rat und Tat zur Verfügung stehen zu dürfen.

[www.MultimediaKG.de](http://www.MultimediaKG.de)

Niederhofen 12a - 35428 Langgöns  
 Tel.: 06403-923-06 Fax : 06403-923-07

### +++ Kurzmeldungen +++

**Sony** stellte diesen Monat ein neues Konferenzsystem vor. Das PCS-1 ist der Nachfolger des PCS1600 und ähnlich aufgebaut. Es werden alle aktuellen Video- und Audiostandards unterstützt und durch eine Zusatzbox können auch Daten in XGA Qualität übertragen werden. Durch den Einsatz eines leistungsfähigen Chips ist das System optional auch mit einer integrierten 6-Punkt MCU verfügbar.

+++

**VCON** hat mit dem HD100 ein neues System speziell für den Einsatz in Multimediaräumen vorgestellt. Die Hardware der kompakten Videokonferenz-Engine basiert auf dem neuen Multimedia-Prozessor Equator BSP-15. Daher bietet das System Konferenzqualität auf TV-Niveau und unterstützt alle Standards für hoch auflösende Konferenzen mit 4CIF oder Interlaced-CIF bei 60 Halbbildern pro Sekunde.

+++

Die **VITEC Distribution GmbH**, ein führender europäischer Distributor von Audio- und Videokonferenzprodukten, wird nach Mainz verlegt. Das bislang in Seefeld nahe Berlin ansässige Handelsunternehmen wird ab 01.07. unter folgender Adresse erreichbar sein: Am Sägewerk 3, 55124 Mainz, Tel.: +49 (0) 6131 / 21310 80.

Für die Entscheidung pro Mainz als künftigem Firmensitz sprechen nach Angaben des Geschäftsführers Dr. Wilhelm Mettner gute Rahmenbedingungen wie z.B. die verkehrsgünstige Lage zum Frankfurter Flughafen, die für die international ausgerichtete Firma besonders wichtig sei.

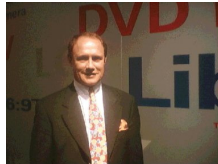
+++

**Wir hatten letzte Woche die Gelegenheit ein Interview mit Dr. Mettner bezüglich des Umzugs der Vitec Distribution zu führen.** →



# Videoconferencing in Europe

## Interview mit Dr. Mettner am 20.06.2003



**VTRON: Wie sind Sie Herr Dr. Mettner zum Thema Videokonferenz gekommen, bzw. wann und wie haben Sie begonnen?**

Dr. Mettner: Ich bin 1990/91 zu Vitec gekommen und war vorher als Direktor in einer weltweit tätigen Aktiengesellschaft beschäftigt. Dort war ich für Forschung und Entwicklung weltweit zuständig. Ich war mit der Aufgabe nicht zufrieden, da ich sehr viel Politik machen musste und wenig „Entwicklung“ und habe gesagt ich möchte mich gerne selbständig machen, möchte aber nicht zum damaligen Alter von 39 bei null anfangen, sondern ich kaufe mich irgendwo ein. Das habe ich dann gemacht, indem ich mir verschiedene Firmen angeschaut habe und mich für die Vitec, als die Firma mit den in meinen Augen besten Zukunftsaussichten entschieden.

**Am 11. Juni konnten wir in einer Pressemitteilung lesen, dass der Firmensitz der Vitec Distribution am 01.07. nach Mainz verlegt wird. Wie und warum kam es zu dieser Entscheidung?**

Es gibt mehrere Gründe dazu. Zum einen hat sich herausgestellt, dass Seefeld (nördlich von Berlin) relativ weit von der Mitte des Landes entfernt ist. Das hatten wir schon mal mit München so und haben darauf Tochterunternehmen gegründet. Daher haben wir uns entschieden die Distribution aus unserer Sicht in die Mitte des Landes zu verlegen. Wir haben mit Frankfurt einen wesentlich besseren Umschlagplatz als mit Berlin. Wir haben Kunden in 35 Ländern, d.h. es geht sehr viel auch per Flugzeug und da haben wir hier eine bessere logistische Ausstattung.

Das zweite ist: Wir möchten die Distribution erheblich um neue AV-Produkte erweitern, welche die jetzige Mannschaft vom Know-how nicht betreuen kann. Das erste werden sie in den nächsten Tagen in der Presse lesen. Wir sind einer der beiden deutschen Distributoren von ClearOne geworden. D.h. die Firma Comm-Tec, die auch ein Begriff ist im Bereich der Systemhäuser und AV-Firmen und die Firma Vitec werden zusammen, exklusiv ClearOne Produkte in Deutschland vertreiben.

Das geht nur mit dem Know-how der Leute die hier sind.

**Heißt das, dass Konzept der Distribution in Seefeld hat sich als nicht durchführbar erwiesen.**

Also erstmal haben wir damals ja durch Übernahme den Ort gewählt und nicht strategisch entschieden, dass der Sitz in Seefeld sein muss. Es gab eine existierende Firma in Seefeld die wir übernehmen konnten. Zum zweiten können sie aus meiner vorherigen Begründung sehen dass es eine erhebliche Erweiterung um andere Produkte gibt, die vom Know-how her mehr Wissen erfordern, welches wir hier in Mainz haben. Dies war in Seefeld nicht gegeben. Aus dem Grunde gab es entweder die Möglichkeit, das einige Mitarbeiter aus Mainz nach Seefeld ziehen oder die Firma nach Mainz zieht, was für uns der einfachste Fall war und zudem die logistische Mitte besser treffen würde.

**Warum nach Mainz, verunsichern Sie durch die Nähe zu der Vitec Mainz Niederlassung nicht Ihre Händler?**

Das glaube ich nicht, weil dem Händler im Prinzip egal ist wo die Logistikzentrale ist. Er bestellt dort ja nur und muss nicht vor Ort. Der einzige Überlapp den es zwischen der Distribution und der restlichen Gruppe geben wird, ist meine eigene Person und ich glaube das mein Ruf tadellos genug ist, dass die Händler, welche ich alle persönlich kenne, mir glauben, dass es da keine unfairen Aktivitäten gibt. Ansonsten wird es keine Mitarbeiter geben die in beiden Unternehmen tätig sind.

**Also heißt das, dass Personal von Seefeld nicht übernommen wird, sondern nur neues Personal eingestellt wird?**

Das ist nicht richtig, da der komplette Vertrieb bleibt. Ich möchte aber erwähnen, dass wir auch alle anderen gefragt haben, ob sie nach Mainz umziehen möchten. Die Mitarbeiter in Seefeld, welche zum Teil von der Meytec-Gruppe kamen, hatten die Möglichkeit in dieser zu verbleiben und haben dies vorgezogen. Sie hätten umziehen können, wollten aber nicht.

**Wie werden Sie in der Anfangsphase den Service gegenüber Ihren Kunden sichern, wenn Sie sehr viel neues Personal einsetzen?**

Das ist recht einfach zu beantworten. Wir werden nicht all zu viel neues Personal haben. Eine Distribution braucht nicht viel Personal und die Leute die neu dazu kommen, kommen zum Teil von Vitec und zum Teil woanders her, kommen aber auf jeden Fall aus der Branche. Ansonsten ist es nicht so dass alle Leute ersetzt werden, sondern ich darf besonders erwähnen, dass die 3 Vertriebsmitarbeiter in der Gruppe verbleiben. D.h. die Leute die vorher die Kunden betreut haben, bleiben die gleichen. Die Innendienst Arbeit, welche bisher von Herr Lesnik betreut wurde, wird Frau Henriette Kinzel übernehmen. Frau Kinzel hatte bis März letzten Jahres auch die Händler betreut und ist daher den meisten Händlern bereits bekannt. Sie wird allerdings aus des Vitec Mainz in die Distribution wechseln, arbeitet also nicht in beiden Firmen.

→



## Videoconferencing in Europe

### **Wie werden Sie sich in Zukunft selbst positionieren? Geschäftsführer der Vitec Mainz, und/oder Geschäftsführer der Vitec-Distribution ?**

Ich werde das tun, was ich auch physikalisch tue. Ich gehe in die Vitec Distribution, d.h. sie werden mich in der Öffentlichkeit in der Vitec Distribution sehen.

Wir haben damit auch schon angefangen. Ich war vor etwa 10 Tagen mit den wichtigsten Händlern die Aethra vertreiben zusammen bei Aethra in Italien für eine mehrtägige Tagung.

### **Entstehen dadurch bei Ihnen keine Interessenkonflikte?**

Aus meiner Sicht nicht, weil an allen Standorten ja Geschäftsführer, oder leitende Personen sind die das Unternehmen führen.

### **Sind Sie denn noch an anderen Firmen beteiligt, oder konzentrieren Sie sich ausschließlich auf die Vitec Gruppe?**

Ich konzentriere mich ausschließlich auf die Vitec Gruppe.

### **Da es die VITEC Distribution jetzt schon über ein Jahr gibt wie – hat sich das Konzept durchgesetzt und wie ist das Geschäftsjahr im Bezug auf den Umsatz gewesen?**

Das Konzept hat sich aus meiner Sicht einwandfrei bewährt. Wettbewerber die das auch gemacht haben, haben praktisch aufgegeben. Aus meiner Sicht sind wir heute die einzige Firmengruppe die eine Distribution betreibt, die nicht klassisch nur Logistik bedeutet, sondern auch die Händler in allem was sie brauchen, bis hin zu Katalogen, Messeauftritten, gemeinsamen Roadshows, gemeinsamen Telemarketing Aktivitäten und sonstigem unterstützt. Ich kenne keinen anderen Dienstleister in Deutschland der das so macht.

Das war das Konzept uns nicht als reinen Distributor, sprich Logistiker, der sagt: „Wir haben alles auf Lager, du brauchst nur zu bestellen“ aufzustellen, sondern unsere Händlern, die typischerweise mit etwa 5 Mitarbeitern recht klein sind, zu unterstützen, da sie die ganze Palette die Notwendig ist um erfolgreich mit Videokonferenz zu sein nicht leisten können. Das fängt an bei einer Gegenstation für Vorführungen und geht bis hin zu entsprechenden Konzepten für größere Projekte.

### **D.h. Sie sehen das Konzept der Distribution als optimale Lösung für die Händler?**

Ich sehe die Distribution als optimale Lösung, wobei zum Konzept auch gehört dass es nicht nur die Vitec alleine ist, sondern z.B. auch unser Partner VTRON, den wir für unabhängige Beratungen empfehlen, sowie andere die zu dem Konzept gehören sind wichtig, damit das Konzept insgesamt stimmt.

Also auch wir als Vitec wären insgesamt noch etwas zu klein, weil wir nicht alle Randbereiche abdecken können.

### **Wie sehen Ihre Planungen, auch bezogen auf den Umsatz, für das kommende Geschäftsjahr aus und wie wird die Distribution in Europa wachsen?**

Die Planung für das nächste Jahr haben wir noch nicht fertig, da wir diese üblicherweise im Herbst machen. Ich gehe davon aus, dass wir gegenüber letztem Jahr eine Steigerung haben werden, aber wir werden besonders jetzt einen wesentlichen Push durch die Veränderungen bekommen und auch die räumlichen Verhältnisse verbessern sich. Wie sie wissen, haben wir ab 01.07. ein neues Firmengebäude mit ungefähr 600qm. Unsere Planungen haben wie gesagt noch nicht begonnen, aber ich gehe davon aus, dass wir gegenüber letztem Jahr 100% Wachstum vorsehen werden. Wir werden durch die Änderungen die wir noch planen erheblich zulegen. Das wird sowohl durch eine Erweiterung der vorhandenen Produkte geschehen, als auch durch einen wesentlichen Beitrag der neuen Produktgruppen. Ich gehe also von Umsatzverdoppelung innerhalb 2 Jahren aus.

### **Was erwarten Sie in den kommenden 12 Monaten von den Videokonferenzherstellern und wie wird sich Ihrer Meinung nach der Markt in den kommenden 12 Monaten in Deutschland/Europa entwickeln?**

Ich gehe davon aus, dass wir über Videokonferenz-Endpunkte reden, d.h. Desktop, Settop, Raumklasse. Die Desktop Klasse wird sich auch in diesem Jahr noch nicht durchsetzen. D.h. da werden welche verkauft, spielen aber bzgl. Umsatz in der Marktgröße keine Rolle. Die Größenordnung wird im Settop Bereich sein, da schätze ich dass in Deutschland dieses Jahr insgesamt etwa 4.000 Geräte verkauft werden. Das ist ein Wachstum, dass maximal bei 15% liegt, früher war das eher bei 25%. Die Reduktion im Wachstum geht einher mit einer Preisverringering der Hersteller. Wir gehen davon aus, dass die Hersteller in diesem Jahr sehr stark bedingt durch den schwachen Dollar ihre Preise senken, oder auch schon gesenkt haben und dass wir am Jahresende bei den Stückzahlen ein Wachstum von 15% sehen werden und in Geld einen stabilen Markt haben werden. Das gleiche sehe ich auch weltweit. Weltweit werden etwa 80.000 Systeme verkauft, mit einer ähnlichen Relation. Das heißt also Wachstum in Stückzahlen gegen Reduktion im Umsatz. Der Markt wird dieses Jahr aus meiner Sicht also nicht wachsen. Technische Meilensteine in diesem Jahr werden H.264 und die XGA Übertragungsmöglichkeit sein.

### **Wir bedanken uns für das Gespräch und die Beantwortung der Fragen. ■**

Druckfehler, Irrtümer und Änderungen vorbehalten. Geschützte Warenzeichen und Namen wurden in der Regel nicht als solche kenntlich gemacht. Das Fehlen einer solchen Kennzeichnung bedeutet nicht, dass es sich um einen freien Namen im Sinne des Waren- und Markenrechts handelt.