E&W P.O.S.
TELEKOM / MULTIMEDIA
E&W P.O.S. 4/September 2009

Das Insider-Magazin für Verkaufsprofis

IFA: Die Zukunft vor Augen

3 INFO

Zielstrebig

Profi-Diplom macht Karriere

LTE

Die neue Mobilfunkgeneration

Jetzt mit Sales News von T-Mobile

P.b.b. Erscheinungsort Wien; Verlagspostamt 1170 Wien; Versandpostamt 8000 Graz;
DVR0454591; Zulassungs Nr.: GZ02Z030575M

Aktion gültig bis 27.09.2009

DREI_E&W_Voice_Sommerpromo_A4.indd 1 24.08.09 11:40

Strohfeuer oder Initialzündung?

Ein wenig erinnert die Situation an den Beginn des UMTS-Hypes. Mit LTE oder „Long Term Evolution" steht die nächste Mobilfunk-Technologie vor der Tür und verheißt neue Möglichkeiten in Sachen „Mobile Multimedia". Die Netzbetreiber haben jedenfalls schon das Wettrennen begonnen. Mobilkom, T-Mobile und 3, sie alle beanspruchen die Führerschaft bei der nächsten Mobilfunk-Generation und das damit zusammenhängende Prestige für sich. Einen Überblick über die derzeitige Situation bei den Tests der Betreiber finden Sie ab Seite 16.

All diese Aktivitäten dürfen allerdings nicht darüber hinwegtäuschen, dass in Österreich noch einige Hausaufgaben zu erledigen sind, bevor der kommerzielle Sendebetrieb mit LTE aufgenommen werden kann. Auch fehlen noch die marktreifen Endgeräte für die Technologie. Damit droht das Publicity-Feuerwerk der LTE-Tests zum Strohfeuer zu verkommen. Erwartungen werden geweckt, die realistischerweise erst in ein oder zwei Jahren erfüllt werden können. Nur zu leicht kann da die Hoffnung auf neue Dienste in Enttäuschung umschlagen. Ganz wie bei UMTS, als die hochgesteckten Erwartungen nicht erfüllt werden konnten.

Trotzdem heißt es bis auf weiteres warten. Wir können sicher sein, dass bei den Netzbetreibern diese Zeitspanne für die Entwicklung von entsprechenden Geschäftsmodellen wie Festnetzersatz oder neue Streaminganwendungen für LTE genutzt wird. Für jeden am POS bietet sich dieses Zeitfenster für einen kleinen Selbstcheck an, ob man auch fit ist für die schöne neue mobile Datenwelt, die die Netzbetreiber hier ersinnen. Damit man nicht überrascht wird, sobald die Initialzündung die Startstufe der Trägerrakete erreicht. Wohin die Reise geht, lassen die ersten Versuche der Netzbetreiber zumindest erahnen.

Strohfeuer oder Initialzündung? Diese Frage stellt sich auch auf der IFA, der größten Schau für Unterhaltungselektronik, Multimedia und jetzt auch Hausgeräten. Wir haben uns wieder für Sie in Berlin umgesehen. Die Revolutionen sind dieses Jahr ausgeblieben. 3D-TV-Technologien wurden heuer bereits zum x-ten Mal in Folge präsentiert, doch noch immer gibt es kaum Content, um all diese Multimedia-Systeme zu füttern, weswegen die Hoffnungen der Produzenten auf der Spiele-Industrie liegen. Dafür wurden die LED-Flat-TVs, die 2008 ihren großen Auftritt hatten, dieses Jahr weiter perfektioniert.

Doch halt: Die Vernetzung der Unterhaltungselektronik schreitet weiter voran. Bestes Beispiel sind die Internet-Angebote der TV-Hersteller, die zumindest einen eingeschränkten Zugriff auf die Inhalte des WWW bieten. Auch hatte sich kein relevanter Hersteller auf der IFA dem Umweltschutzgedanken entziehen können. Und das ist sicher kein Strohfeuer, vielmehr wird Umweltschutz in Zukunft ein handfestes Verkaufsargument sein – auch in der UE.

Dominik Schebach
Redaktionsleiter

Ihr direkter Draht zu *E&W P.O.S.*

Telefon: (01) 485 31 49 DW 26
Fax: (01) 486 90 32 DW 30
eMail: *d.schebach@elektro.at*
a.rockenbauer@elektro.at

Die nächste P.O.S. erscheint am 27.10.2009

PUBLICIS

Alles in einer Hand:
Plaudern, surfen und Musik hören.

Nokia 5630

um 0,–

- 3,2 Megapixel Kamera
- UKW-Radio
- MP3-Player
- WLAN

0,–
Grundgebühr
für 6 Monate

Mit dem neuen Nokia 5630.

Stecken Sie die Welt in die Tasche. Das kleine, kompakte Nokia 5630 um € 0,– mit CALL & SURF AUSTRIA kann nämlich mehr als nur telefonieren: Mit dem integrierten UKW-Radio können Sie unterwegs Musik in brillanter Klangqualität genießen, während Sie highspeed im Internet surfen. Für weitere Details werfen Sie einen Blick auf www.t-mobile.at

Gemeinsam mehr erleben.

T Mobile

Aktion gültig bei Neuanmeldung bis zum 30.09.2009 für ausgewählte Vertragstarife. Innerhalb der ersten 6 Monate wird keine monatliche Grundgebühr verrechnet. Danach Grundgebühr laut gewähltem Tarif. Handypreise gelten bei Erstanmeldung zu CALL & SURF AUSTRIA und CALL & SURF EUROPE. Mindestvertragsdauer 24 Monate. Es gelten die AGB von T-Mobile.

E&W_210x297abf_ISO_WEB.indd 1 26.08.2009 16:46:31 Uhr

Seite 6:

Jetzt geht es los – die Ausbildung zum Diplom-Fachberater. Das spezielle Training von Profis für Profis soll Verkäufern nicht nur zusätzliches Spezialwissen vermitteln, sondern auch optimales Handeln im Verkauf ermöglichen. Mehr dazu lesen Sie ab Seite 6.

Seite 10:

Anfang September ist in Berlin wieder die IFA über die Bühne gegangen. Impressionen von der IFA über die Trends der UE-Branche haben wir für Sie ab der Seite 10 zusammengestellt.

Seite 16:

LTE heißt der nächste Standard der Mobilkommunikation. Die Netzbetreiber sind derzeit dabei, die ersten Tests dazu zu absolvieren. Was wir uns von LTE erwarten können und wieweit die Netzbetreiber schon bei der Implementierung der neuen Mobilfunk-Technologie sind, erfahren Sie ab Seite 16.

INHALT

P.O.S.

PROFI

Diplom-Fachberater: Wege zum Erfolg ____ 6
News-Ticker ____ 8
IFA: Die Zukunft lässt grüßen ____ 10

TELEKOMMUNIKATION

LTE: Die neue Generation ____ 16
Mobilkom: Musik, Musik, Musik ____ 18
Orange macht halbe-halbe im Kino ____ 20
T-Mobile Sales News ____ 21
Sony Ericsson:
Schmucker Handschmeichler ____ 29
Handyversicherung: Keine Zores mehr ____ 30
Samsung: Viele bunte Corbys ____ 32
3info ____ 33
HTC: Android für Einsteiger ____ 37
Nokia: Ovi wird erwachsen ____ 38
Mobile TV: Von wegen Misserfolg ____ 40
Shortcuts ____ 42
Emporia: Zielgruppe: 50 plus ____ 44
Nokia Experience 09:
Rund um den Wörthersee ____ 45

MULTIMEDIA

Sky: Hoch, höher, High Definition ____ 46
Shortcuts ____ 47

FUN

Im Banne der Hirnfessel ____ 50

Impressum:
Medieninhaber (Verleger) und Anzeigenverwaltung
Elektro und Wirtschaft
Zeitschriftenverlagsgmbh.
1160 Wien
Wilhelminenstraße 91/II C
Telefon 01/485 31 49-0 Serie
Telefax 01/486 90 32/30
ISDN: 01/481 83 40
Internet: *www.elektro.at*

eMail: redaktion@elektro.at
verkauf@elektro.at

GESCHAFTSFÜHRER
DI Andreas Rockenbauer

HERAUSGEBER
DI Andreas Rockenbauer

ANZEIGEN
Mario Ernst
Sylvia Populorum

REDAKTIONSLEITUNG
Mag. Dominik Schebach

REDAKTION
Martin Fellhuber
Mag. Bettina Paur
DI Andreas Rockenbauer
Helmut J. Rockenbauer
Wolfgang Schalko
Mag. Dominik Schebach

GRAFISCHE GESTALTUNG
Franz Ruep

LAYOUT
Alexander Khun, Martin Mares

DRUCK
Druck Styria GmbH & CoKG
8042 Graz
Styriastraße 20

GRUNDLEGENDE RICHTUNG
Unabhängige Fachzeitschrift für den Elektroverkauf

ABONNEMENTS
Ein Jahresabonnement (6 Ausgaben) EUR 22,00 (inkl. 10% MWSt.)
Einzelpreis EUR 4,40 (inkl. 10% MWSt.)

Entdecke den Tiger in dir: Zum Absprung bereit sind jene Profis unter den Verkäufern, die schon lange auf die Ausbildung zum zertifizierten Diplom-Fachberater gewartet haben. Schließlich geht es wie überall im Leben darum, sich von der grauen Masse abzuheben.

Neue Ausbildungs-Chance für den Elektro-Verkäufer

Am 23. September geht es los: Mit Unterstützung der Industrie startet am WIFI für die Verkäufer der Elektrobranche die Ausbildung zum Diplom-Fachberater.

Wege zum Erfolg

Am 23. September geht es los: Mit Unterstützung der Industrie startet am WIFI für die Verkäufer der Elektrobranche die Ausbildung zum Diplom-Fachberater. „Dabei geht es um die Verknüpfung von aktuellem Industriewissen und optimalen verkäuferischem Handeln", erklärt Branchen-Coach und Initiator Robert Dunkl. An zwei Tagen werden die Teilnehmer sowohl zusätzliches Spezialwissen über Elektrogeräte erwerben, als auch trainieren, die komplexen technischen Inhalte den verschiedenen Konsumentengruppen verständlich zu vermitteln. Dabei ist das Angebot sowohl für Spezialisten der Weißware als auch der Braunware unterteilt. Wer abschließend den Multiple-Choice-Test besteht, darf sich offiziell „zertifizierter Diplom-Fachberater" nennen. In drei Viertel der Fragen wird speziell das Produktwissen abgeprüft. „Aber da kann dann auch schon gefragt werden, wie lang man beispielsweise Fisch einfrieren kann", kündigt Dunkl an. „Denn jemand, der Kühlschränke verkaufen will, muss so etwas wissen", ist der Spezialist überzeugt.

Von Profis für Profis

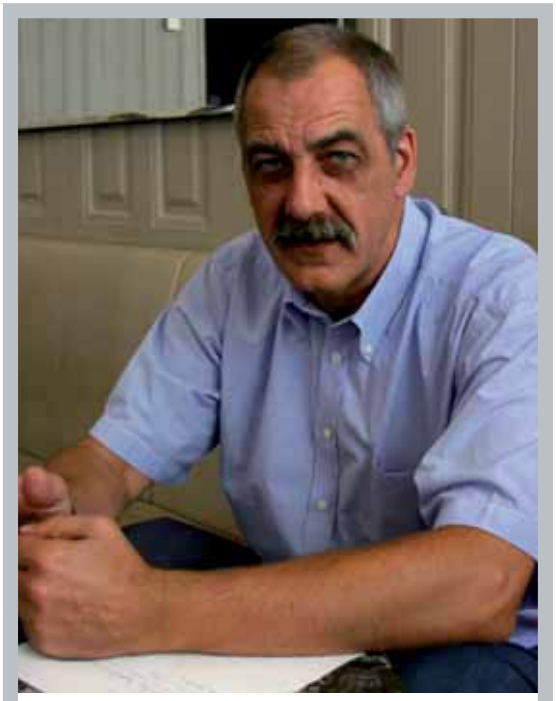
Die Trainings sind speziell für Profis zugeschnitten: Teilnehmen kann nur, wer eine Lehre in der Branche abgeschlossen hat und mindestens zwei Jahre Berufserfahrung mitbringt. Quereinsteiger aus anderen Branchen müssen wenigstens drei Jahre im Elektro-Handel tätig sein.
„Eine verkäuferische Persönlichkeit ent-

wickelt sich nicht von heute auf morgen. Gerade in unserer techniklastigen Branche braucht es einfach diese Zeit, bis man die nötige Erfahrung mitbringt", erklärt Dunkl. Zudem müssen die Teilnehmer nachweisen, dass sie in den letzten zwölf Monaten 16 Lerneinheiten aus der Industrie besucht haben. Ein Umstand, der nicht unbelohnt bleiben wird. Deshalb wird die Industrie das Projekt auch mit Gutschein-Lösungen unterstützen. „Wissen ist eben ein wertvolles Gut", zeigt sich Dunkl weise.
„Mit dem Training zum Diplom-Fachberater können unsere EFH-Verkäufer ihren Beruf perfektionieren. Das steigert das Selbstwertgefühl und die Erkenntnis, dass man nicht so leicht austauschbar ist", unterstreicht der Coach. Zudem hat man am POS auch gleich ein Argument gegen das Internetthema, weil eine gut ausgebildete Fachkraft eben nicht so leicht ersetzbar ist.

Investition in die richtigen Kanäle. Am 17. September beweisen die engagiertesten Lehrlinge der Branche, was in ihnen steckt. Dann findet nämlich der Junior Sales Award 2009 statt. Mit der Auszeichnung im Gepäck kann für die Zukunft im Elektro-Handel nichts mehr schief gehen.

Alle Jahre wieder

Damit der Verkäufer immer up-to-date ist, muss er jedes Jahr 16 Stunden Schulungen bei der Industrie nachweisen und einen Tag das Verkaufstraining besuchen.
Denn schließlich geht es beim Diplom-Fachberater um die Besten der Besten unserer Branche – das kostet zwar Engagement, hat aber seinen Wert. Die Kosten für die Schulungen werden übrigens zum Großteil von der Industrie mit einer Gutscheinlösung finanziert.



Robert Dunkl hat bereits einen langen Weg als Coach in der Branche hinter sich. Neben der Lehrlingsausbildung und dem Junior Sales Award ist er der Initiator, der hinter der Ausbildung zum zertifizierten Diplomfachberater steht.

Junior Sales Award

Für die Jungspunde in der Branche wird es am Donnerstag, dem 17. September, ernst: Da treten die engagiertesten Lehrlinge des Jahres 2009 zum Junior Sales Award an. Die Aufregung dürfte groß sein, schließlich ist diesmal sogar der ORF vor Ort, um über die Verleihung, die um 19:45 Uhr stattfindet, zu berichten.
Wer von den Lehrlingen den Preis tatsächlich ergattert, wird die Futura zeigen. So oder so haben die Mitstreiter jetzt schon bewiesen, welch großes Potenzial in ihnen steckt – ein Kapital, das von ihren Ausbildern auch in die richtigen Wege geleitet wurde. Deshalb gratuliert die P.O.S. schon jetzt folgenden Teilnehmern und ihren Lehrbetrieben:

Elektro-B-Markt, Wien:
Patrik Merta
Sontech Mobile Office Solution, Wien:
Shiqponja Delija
Cosmos Elektrohandels GmbH & Co KG, Oberwart: Tina Kettlgruber
E-Werke-Frastanz, Frastanz:
Lukas Kühne
Elektro Ebner, Hallein:
Michael Pernthaner
EP Oberklammer, Waidhofen/Ybbs:
Bernhard Rumpl
Lugitsch KG, Feldbach:
Philippe Weixler
Cosmos Elektrohandels GmbH / Co KG, Innsbruck: Dominik Liesegang
RedZac Strohmeier Feldkirchen:
Enis Bunjaku

Natürlich wird sich auch die P.O.S. einen Lokalaugenschein nicht entgehen lassen und wünscht den Lehrlingen gutes Gelingen. Wir sehen uns auf der Futura!

Coach Robert Dunkl (*www.diekooperationsberater.at*, Tel: 0347/32 53 31) steht für Fragen gerne zur Verfügung.

P.O.S.

NEWS-TICKER +++ NEWS-TICKER ++

Geld ist rund

...es muss rollen. Die Fördertöpfe werden nun auch für HDTV-Kabelboxen geöffnet. Seit 1. September bis 28. Februar 2010 wird der Kauf eines solchen Geräts mit je 40 Euro gestützt. Der Digitalisierungsfonds nimmt dafür, inklusive Abwicklungskosten, zwei Millionen Euro in die Hand. Ob die HDTV-Boxen direkt über den Kabelbetreiber oder im Handel erworben werden, bleibt dem Kunden selbst überlassen. Zeit wird's: Erst 7 der insgesamt 43 Prozent, die in Österreich Fernsehen via Kabel beziehen, empfangen digital. Weitere Infos unter: *http://portal.wko.at*

Rollen

Ob man seinen alten Kühlschrank aus den eigenen vier Wänden rollt, zieht oder auf eine andere Art entfernt, bleibt einem selbst überlassen. Hauptsache, der alte Energiefresser verschwindet. Seit 7. September gibt es nun die Abwrackprämie bei Kühlgeräten. Mit einem Rechnungs-

datum (rückwirkend bis 1. September) erhalten alle Kunden, die auf ein A++-Gerät umsteigen, eine Rückerstattung. Wer eine Kühltruhe oder ein Gerät bis 90 cm Höhe zurückgibt, bekommt vom UFH 50 Euro Prämie, für Geräte über 90 cm Höhe gibt es 100 Euro. Nicht nur Starmania-Juror und Abwrackprämien-Testimonial **Roman Gregory** (im Bild mit UFH-GF **Dr. Helmut Kolba**) soll dazu animieren, auch Steckkarten fürs POS, Print- und Bannerwerbungen sind Teil dieser breit angelegten Initiative. Die Aktion wird bis Jahresende laufen. Oder bis die 2,5 Mio. Euro Budget ausgeschöpft sind - worüber der Fachhandel natürlich zeitgerecht informiert wird. Zeit wird's auch hier: Derzeit stehen laut Wolfgang Krejcik, dem Obmann des Bundesgremiums Elektrohandel der WK Österreich, rund 6,5 Millionen Geräte in Österreichs Haushalten, die im Schnitt 12 bis 15 Jahre alt sind. Ausreichend Kunden-Potenzial ist also vorhanden.

Abschied

Indirekt-Vertriebschef **Josef Gludovatz** verlässt Orange. „Wir haben uns wirklich im beidseitigen Einvernehmen gelöst.

Bis ich allerdings das Unternehmen verlasse, gibt es noch mehrere Projekte, die ich zu Ende bringen will. Die liegen mir wirklich sehr am Herzen," erklärt Gludovatz gegenüber P.O.S. Über seine weiteren Ziele kann der Burgenländer noch nichts sagen. Hier sei er für alle Chancen „extrem offen". Eines steht für Gludovatz allerdings fest: „Der Vertrieb ist meine Heimat." Gludovatz ist seit mehr als neun Jahren in der Telekom-Branche tätig. Als Handelsvertriebsleiter war er am Aufstieg von Telering beteiligt. Nach der Übernahme des Betreibers durch T-Mobile wechselte er zum Mobilfunkanbieter One und machte dort das Rebranding zu Orange mit.

Wiedersehen

Harald Posset verstärkt das Team von UpCom. Der 32-Jährige wird in ganz Österreich im Vertrieb für den Distributor tätig sein. UpCom und Posset ist keine gänzlich unbekannte Kombination. Der Vertriebsspezialist war bereits im Gründungsjahr des Distributors an Bord. Posset startete im Jahr 2000 bei One, wo er bald

im indirekten Vertrieb in der Partnerakquise und Partnerbetreuung tätig war. Nach einem Zwischenspiel bei Good Connection und bei UpCom wechselte er als Key Account & VAS Manager zu Leitz.

Absatz

Das iPhone rutschte in Österreich bereits 140.000 Mal über die Ladentische. T-Mobile setzte 100.000 Stück des Kulthandys ab. Bei Orange waren es bisher 40.000, das iPhone ist bei Orange damit das meistverkaufte Endgerät. Freude löst bei den Mobilfunkern auch die Tatsache aus, dass

iPhone-User um „fast ein Drittel mehr als normale Kunden surfen", so T-Mobile Austria-Chef Robert Chvatal.

NEWS-TICKER +++ NEWS-TICKER ++

Schallmauer

Bei A1 hat man auch eine Schallmauer durchbrochen. Schon 100.000 BlackBerrys wurden unter die Kunden gebracht. Nutzungsmotive sind laut Umfrage vor allem der Mobilitäts- und Komfortgewinn. Ab September gibt es mit dem BlackBerry Curve 8520 (Bild oben) einen Neuzugang in den A1-Shops.

Touch me

Smartphones mit Touch-Screen finden immer stärkeren Absatz, Konsumenten kommen bei den tastaturlosen, berührungsempfindlichen Displays auf den sprichwörtlichen Geschmack. Im zweiten Quartal waren bereits 40 Prozent aller weltweit verkauften Smartphones solche mit Touch-Screen. Weltweit macht das insgesamt mehr als 15 Millionen Stück.

Angriff

T-Mobile UK geht in Großbritannien mit France Télécom (Orange) zusammen und strebt damit die Marktführerschaft an. Die Tochter der Deutschen Telekom hatte auf der Insel zuletzt mit Problemen zu kämpfen, die Umsätze sanken, Kunden wanderten zur Konkurrenz ab. Mit dem Gemeinschaftsunternehmen streben T-Mobile/Orange 28,4 Millionen Kunden und 37 Prozent Marktanteil an. Der bisherige Spitzenreiter war Telefonica-O2 (28 Prozent), dahinter Vodafone mit knapp 25 Prozent. Die Deutsche Telekom und France Telekom wollen je 50 Prozent an dem Joint Venture halten. Nach offiziellen Angaben erwarten beide Unternehmen Synergien in Höhe von umgerechnet vier Mrd. Euro, die operativen Kosten sollen

ab 2014 um jährlich mehr als 508 Millionen Euro gesenkt werden. Zieht man die Zahlen von 2008 heran, so hätten beide Unternehmen einen Umsatz von gemeinsam 9,4 Mrd. Euro und einen Gewinn vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen (EBITDA) von 2,1 Mrd. Euro. Ende Oktober soll der Deal unter Dach und Fach gebracht werden – vorbehaltlich der Zusage durch die Wettbewerbsbehörde.

Kein Limit

Bei T-Mobile Austria gibt es neben Surf Easy nun auch die beiden Tarifoptionen Surf Unlimited (20 Euro/Monat) und Surf Unlimited Safe (15 Euro/Monat, inkl. Norton 360 für bis zu drei PCs kostenlos). Im Aktionszeitraum (noch bis 15. Oktober) gibt es Surf Unlimited um 10 Euro/Monat - ein T-Mobile Leben lang. Zusätzlich entfällt in allen Surf-Tarifen bis auf Widerruf die Aktivierungsgebühr. Bei beiden Tarifoptionen gilt eine Fair-Use-Grenze von 3 bzw. 5 GB. Microsoft Office „zum Abstottern" gibt es als Zusatzpaket dazu: Ab Ende September kann dieses auf Basis monatlicher Ratenzahlungen erworben werden (im Shop oder online).

Netz

Das Gigaset DE380 IP R bringt die Vorteile der Internet-Telefonie ins Heimbüro oder zu kleinen Firmen. Die Einrichtung ist kinderleicht, es wird lediglich an das Stromnetz und das Firmen-Netzwerk angeschlossen. Die Konfiguration kann per Fernzugriff erledigt werden. Filialen oder Heimarbeiter werden damit über das Internet eingebunden, sodass alle Mitarbeiter über die kostengünstigere Internetleitung und dank HDSP (High Definition Sound Performance) in brillanter Sprachqualität telefonieren. Auch Meetings via Telefon sind kein Problem. Weitere Merkmale: integrierte Frei-

sprecheinrichtung, Telefonbuch, programmierbare Funktionstasten. Das DE380 IP R ist in der Farbe „Schwarz" erhältlich.

One

Orange wird one. Und deshalb wird der erste Geburtstag des Österreichstarts gebührend gefeiert. So gibt es ein neues Tarifportfolio mit Geburtstagsguthaben sowie das Sony Ericsson W705 und das Samsung S5230 ab 1 Euro. Die neue Tariffamilie teilt sich in zwei Gruppen: zwei Team Tarife (Team 10 und Team 25) mit Gratis-Minuten innerhalb Österreichs und drei Team Europa Tarife mit zusätzlich inkludierten Minutenkontingenten in alle EU Länder.

Frei

IT-Channelmanager **Roman Thiel** verlässt mit Ende September T-Mobile. „Mr. Internet" der T-Mobile-Vertriebsmannschaft will sich eine neue Herausforderung suchen. Seine Position wird voraussichtlich nicht nachbesetzt. Der IT-Spezialist ist seit 11 Jahren bei T-Mobile.

IFA 2009: Visionäre, Spacerider und ein paar ganz normale Menschen

Die Zukunft lässt grüßen!

Zwei Dinge brachte die diesjährige IFA nicht: Sensationen und Revolutionen. Alles andere stand in den Berliner Messehallen parat, in gewohnt üppiger Vielfalt und entsprechend aufwändig inszeniert. P.O.S. ließ sich das alljährliche Spektakel natürlich nicht entgehen und liefert einen taufrischen Überblick über all jene Produkte und Technologien, die auffallen und beeindrucken konnten – oder ganz einfach nur „geil" waren…

BlueTooth war gestern, die Zukunft gehört Transfer Jet: Diese von Sony entwickelte Technologie ermöglicht den blitzschnellen Datentransfer (560 Mbit/s) zwischen digitalen Endgeräten, sofern diese nicht weiter als 3 cm voneinander entfernt sind. Ab 2010 sollen die Konsumenten damit Fotos, MP3s oder Filme kabellos zwischen Handys, Digicams und Flat-TVs hin- und herschupfen können.

TechniSat treibt's bunt: Die neuen LCD-TVs kommen in frischen Farben daher und haben innovative Features wie den Dienst Multytext an Bord. Dieser liefert vorerst zwar nur graphisch aufbereitete Regionalwetter-Infos für Deutschland, eine inhaltliche wie geographische Erweiterung sollte Unternehmensangaben zufolge aber nicht allzu lange auf sich warten lassen.

Warum dieses Bild so klein ist? – Weil's bei Dolby natürlich um den Sound geht, genauer gesagt um den aktuellen, aller-feinsten 9.1-Raumklang namens Dolby ProLogic IIz.

Zwischen 3D-Prototypen, LED-Displays und OLED-Schirmen war am Stand von LG auch ein 400 Hz LCD-TV versteckt. Ebenfalls als echter Hingucker erwies sich das völlig vernetzte Full-HD Wohnzimmer.

Damit erregt Mario Ernst, P.O.S. Marketing, garantiert Aufsehen: Dank JVC kehrt der gute alte Ghetto Blaster zurück – laut und mächtig wie eh und je. Dass auch kleine Dinge für den Aha-Effekt sorgen können, beweist JVC indes mit dem neuen Full-HD-Camcorder Picsio im Mini-Format. In Sachen 3D-Fernsehen zeigen sich die Japaner ebenfalls ambitioniert: P.O.S. hätte Ihnen ja gerne gezeigt, wie's in natura aussieht, aber die notwendige 3D-Brille war nicht und nicht auf die Kamera zu kriegen…

Panasonic präsentierte die nächste Generation der Lumix System-kameras: Im Vergleich zu den Vorgängermodellen G1 und GH1 (re.) ist die neue GF1 (li.) deutlich kompakter und leichter, ohne auf die gewohnten Qualitäten zu verzichten.

Bei Metz durfte VL Robert Trapp schon vor Beginn der IFA zufrieden sein, heimste der neue Primus 55 FHDTV (ausgestattet u.a. mit LED-Backlight, 200 Hz-Technologie und 500 GB Festplatte) doch bereits im Vorfeld einen IFA-Award fürs Design ein. Neu ist auch das Metz Soundsystem (oben): Die Soundbar liefert vollaktiven 2.1 Virtual Surround Sound in bester Metz-Qualität und kann bequem mit WLAN Rear Speakern zu einem 5.1-System erweitert werden.

Sharp lässt das iPhone alt aussehen: Ein Sensor (Mitte) überträgt die Bewegungen des Anwenders – die aber nicht bloß mit dem Daumen, sondern in voller Lebensgröße ausgeführt werden. Ein weiteres Highlight sind die LED-TVs bzw deren Eco-Eigenschaften, im Bild rechts durch den direkten Vergleich einer 60 W Glühbirne mit einem 32" ECD-TV plakativ veranschaulicht.

Grundig ließ im Vorfeld der IFA unter anderem mit dem „Überall-Fernseher" Leemaxx aufhorchen. Kein Wunder also, dass VL Horst Nikolaus bei der offiziellen Pressekonferenz einen dabei hatte …

Ein Hingucker von Samsung: Der Plasma-TV ist praktisch genauso schlank wie das Ölgemälde und auch die Darstellung erstaunlich ähnlich. Nur am vergoldeten Holzrahmen müssen die Koreaner offensichtlich noch ein wenig feilen …

Der HDMI-Anschluss an sich ist alles andere als neu, sondern ganz im Gegenteil eine der elementaren digitalen Schnittstellen heutiger Elektrogeräte. Damit das so bleibt und die Kommunikation der verschiedenen Komponenten noch weiter vereinfacht bzw vereinheitlicht wird, wurde im Rahmen der IFA die kommende Version 1.4 vorgestellt – getrimmt auf 3D-Fernsehen, mobile Endgeräte und Netzwerk-Fähigkeit.

Während die Einfamilienhaus-Brennstoffzelle für die Erzeugung von Strom und Wärme aus Erdgas von Panasonic in Japan schon auf dem Markt ist, bleibt der Geselle rechts vorerst einmal nur der Werbeträger für Panasonics neuen Spielfilm und 3D-Game Avatar. Ist auch besser so.

Videos ansehen mit dem iPhone bzw mit einem Nokia – kein Problem. Der Cinemizer Plus von Zeiss sorgt aber nicht nur für ein 3D-Kinoerlebnis. Dank des integrierten Batterie-Packs ermöglicht die Brille bis zu vier Stunden mobilen Multimediagenuss.

Philips nimmt sich der Sofa-Surfer an. Der CushionSpeaker verspricht neben mehr Komfort beim Surfen, eMail-Checken oder DVD-Schauen am Sofa, auch einen satten Sound.

Das Internet findet auch beiLoewe den Zugang auf den Schirm. Der Hersteller bietet seinen Kunden mit dem LoeweMediaNetwork nicht nur Zugang zu ausgewählten Diensten an, ab Herbst stehen dem Benutzer im Netz unter anderem auch Hörbücher und ein personalisiertes Streaming-Musikarchiv zur Verfügung.

LTE steht vor der Tür

Hinter dem knappen Kürzel LTE verbirgt sich die nächste Mobilfunkgeneration. Die Netzbetreiber erhoffen sich von dem Standard vor allem eines: hohe Übertragungsraten. Denn die theoretische Übertragungsleistung von LTE beginnt dort, wo die von HSDPA+ aufhört. Kein Wunder also, dass die Betreiber bereits fleißig am Testen sind.

LTE-Test bei T-Mobile: Die Mobilfunktechnologie der nächsten Generation ermöglicht die parallele Nutzung mehrerer Bandbreiten-hungriger Anwendungen wie hier Video-Telefonie und IP-TV. Im Fenster rechts oben auf dem Display ist die Netzauslastung zu sehen.

Die neue Generation

Das Wettrennen um die Einführung des nächsten Mobilfunkstandards ist eröffnet. Abwechselnd beanspruchen Mobilkom und T-Mobile eine Premiere für sich. Bereits im Mai schritt T-Mobile als erster heimischer Betreiber zum Live-Test in Österreich. Im Rahmen eines Show-case im T-Mobile-Shop am Wiener Rennweg wurden die Geschwindigkeit und das Potenzial von LTE (Long Term Evolution) präsentiert. Dabei wurde erstmals eine Übertragungsgeschwindigkeit von über 130 Mbit/s über die Luftschnittstelle erreicht, während vier Modems gleichzeitig in einer Zelle eingebucht waren. Im Vergleich zu anderen NGMN-Tests weltweit im Jahr 2008, verwendeten T-Mobile und Huawei bereits eine serienreife Netzwerk-Ausrüstung.

Die Mobilkom antwortete mit dem ersten Test eines mobilen Endgeräts in Österreich. Zusammen mit Infrastruktur-Partner Ericsson hat der Netzbetreiber erstmals in Österreich LTE (Long Term Evolution) auf einem mobilen Endgerät präsentiert – und das gleich mit einer Übertragungsgeschwindigkeit von 173 Mbit/s.

Weltpremiere in Innsbruck

Im August schließlich hat T-Mobile den Start des weltweit ersten Multiuser-Feldtests verkündet. In Innsbruck hat der Betreiber dazu zusammen mit Infrastruktur-Partner Huawei ein eigenes Testnetz auf der Basis der bestehenden Infrastruktur implementiert. Damit sollen in erster Linie auf Kundenerfahrungen basierende Erkenntnisse gesammelt sowie die entsprechende Technologie erprobt und überprüft werden. T-Mobile konzentriert sich dabei nach eigenen Angaben insbesondere auf Aspekte wie Qualität, Stabilität und Zuverlässigkeit in verschiedensten Umgebungen wie beispielsweise im Stadtzentrum oder im Straßennetz in und um Innsbruck herum. „Diese Versuche zeigen den Weg zum Nutzererlebnis der Zukunft“, ist Jim Burke, Chief Technology Officer von T-Mobile Austria, überzeugt. Im Rahmen dieses Showcase kommen neue NGMN-Geräte zum Einsatz, die für eine Vielzahl verschiedenster Anwendungen, wie z. B. die Hochgeschwindigkeitsübertragung von Dateien und Video-on-Demand höchster Qualität, im Down- und Uplink eine Datengeschwindigkeit von 50 Mbit/s erreichen können.

Super-Breitband

Für alle Betreiber geht es um viel. Handfeste wirtschaftliche Interessen sprechen für die neue Technologie. Mit LTE können erstmals mehrere Bandbreiten-hungrige Anwendungen effektiv parallel laufen, womit die Mobilfunker ein weiteres Stückchen vom Datenkuchen zu erringen hoffen. Aber es geht auch ums Prestige, schließlich soll damit auch die eigene Stärke in der Netzabdeckung und Breitbandversorgung demonstriert werden. Denn Infrastruktur ist und bleibt die Grundlage des Wettbewerbs für die Mobilfunker.
Deswegen verwundert es nicht dass CEO Thomas Chvátal auf Basis der Pilotversuche für T-Mobile eine Vorreiterrolle beansprucht. Aber auch die Mobilkom will hier nicht zurückstehen und kündigt für die kommenden Jahre Investitionen von 500 Mio Euro in die Infrastruktur an, schließlich sei laut einer aktuellen Mobilkom-Umfrage die Netzqualität das wichtigste Entscheidungskriterium für Breitband-Kunden. Der Löwenanteil wird dabei in den weiteren Ausbau von HSDPA+ fließen. LTE wird demnach in Kombination mit 3,5G und 3G-Technologie zum Einsatz kommen, wobei der Start vor allem von der Verfügbarkeit von marktreifen Endgeräten abhängt.

Der Test ist zwar mobil, mit einem Handy hat das Test-Equipment allerdings noch nichts zu tun. T-Mobile will mit seinem Großversuch Aspekte wie Qualität, Stabilität und Zuverlässigkeit in freier Wildbahn überprüfen.

Schon beim Ausbau

Das Geplänkel um LTE zwischen T-Mobile und der Mobilkom hat wiederum 3-CEO Berthold Thoma auf den Plan gerufen: „Als Marktführer bei mobilem Breitband beginnen wir noch heuer, unser Netz mit neuer Sende-Hardware aufzurüsten – und zwar flächendeckend. Damit werden für 94% der Österreicher, die mobiles Breitband von 3 nutzen können, Übertragungsraten von bis zu 21 Mbit pro Sekunde mittels HSPA+ Technologie möglich. Ab 2010 werden wir diese Kapazität dann auf bis zu 42 Mbit pro Sekunde verdoppeln. Ab 2011 werden wir technisch in der Lage sein, unseren Kunden in unserem gesamten Netz LTE mit Übertragungsgeschwindigkeiten von über 100 MBit/s anzubieten.“

Auch dieses Testgerät ist vom Handy noch weit entfernt. Mit „Berta“ demonstriert Netzwerkausstatter Ericsson die Leistungsfähigkeit seiner LTE-Installationen.

Zurückhaltung bei Orange

Zurückhaltend zum Thema LTE gibt sich derzeit Orange. Der Betreiber hat erst vor kurzem Wiener Neustadt zu seiner Future Town erkoren. Allerdings wird nicht LTE getestet. Stattdessen konzentriert sich Orange hier auf die Leistungssteigerung von HSDPA+ in seinem Netz. Dazu erprobt der Betreiber in Wiener Neustadt Technologien, bevor sie in ganz Österreich ausgerollt werden.

Grundlagen fehlen noch

Bis allerdings der kommerzielle Betrieb gestartet werden kann, müssen noch die Grundlagen geschaffen werden. Die augenblicklichen LTE-Tests finden im Frequenzbereich von 2,6 GHz statt. Der endgültige Sendebereich steht allerdings noch nicht fest. Die Netzbetreiber fordern ja für die nächste Mobilfunkgeneration die Nutzung der „Digitalen Dividende“ ein, jenen Frequenzbereich, der durch die Digitalisierung des Fernsehens frei geworden ist.

P.O.S.

P.O.S. TECHNIK

LTE

Hochqualitative Datendienste anzubieten, das ist das Ziel von LTE oder „Long Term Exolution“. Die geringen Latenzzeiten bei der Datenübertragung von LTE erlauben die Übertragung von Sprachdiensten wie VoIP und Videotelefonie oder den Einsatz bei zeitkritischen Anwendungen wie zum Beispiel Online-Spielen.
Im Gegensatz zu alternativen Mobilfunkstandards wie WiMax besteht bei LTE ein klarer Migrationspfad von UMTS über HSDPA und HSUPA, womit LTE für die Netzbetreiber billiger ist. Dabei unterstützt LTE verschiedene Frequenzbereiche und ermöglicht theoretische Übertragungsraten von 100 Mbit/s bis zu 300 Mbit/s im Endausbau.

A1-Musicstore

A1 macht iTunes & Co Konkurrenz: Über den A1-Musicstore können ebenfalls MP3-Dateien komfortabel, kostengünstig und vor allem legal heruntergeladen werden. Nicht nur auf den PC, auch auf das Handy. Und darüber hinaus hat A1 ein paar Features mehr zu bieten.

Der Musicstore von A1 ermöglicht den einfachen Zugriff auf zwei Millionen MP3-Dateien – über den PC genauso wie über das Handy – ohne Kopierschutz, sodass die Musik ganz legal beliebig oft gehört, kopiert oder auf CD/DVD gebrannt werden kann. Für Musikbegeisterte hat A1 zusätzlich zwei Pakete geschnürt.

Musik, Musik, Musik

Handys sind ja schon die längste Zeit Multimedia-Geräte. Eine der beliebtesten Anwendungen – neben klassischen Telefonaten und SMS – ist wohl nach wie vor Musik hören. Vor allem, seit die Preise für Speicherkarten gefallen sind und die meisten Handys locker um ein paar Euro um Gigabytes aufgerüstet werden können. Gut, wer seine CD-Sammlung bereits in Form von MP3-Dateien am PC gespeichert hat, kann das Handy problemlos mit Musik laden.

Aber iTunes & Co leben davon, dass man nicht jede CD zur Gänze haben will, spezielle Tracks sucht, sich vor dem Kauf einer CD das eine oder andere Lied nochmals zu Gemüte führen will.

Dass es die meisten MP3-Dateien auch gratis im Netz gibt, weiß mittlerweile wohl jeder. Dass es da in weiterer Folge auch Probleme geben kann, ebenfalls.

Abgesehen davon sind die meisten Musikportale überaus leicht zu bedienen. Jedenfalls leichter, als sich unter Verwendung diverser Programme die Dateien aus dem Netz zu holen.

Zwei Millionen Lieder

A1 hat erkannt, dass die legalen Musikportale durchaus auf positive Resonanz stoßen und wurde nun mit einer eigenen Plattform aktiv – und die hebt sich mit ein paar Zusatzfunktionen durchaus von herkömmlichen Musikportalen ab: Der A1-Musicstore, der auch Kunden anderer Netzbetreiber offen steht, ist mit zwei Millionen MP3-Dateien gestartet, die kopierschutzfrei über das Download-Portal angeboten werden. Die Lieder können über den PC oder das Handy abgerufen und abgespielt, aber auch beliebig auf andere Geräte überspielt, legal kopiert oder gebrannt werden. Über den Mobile Music Client kommen die MP3-Dateien direkt aufs Handy, der A1 Music Manager bringt die Musik direkt auf den PC.

Über www.a1music.at kommt man ebenso zu dem Download-Portal wie über den WAP-Musicstore auf Vodafone live!.

Die Kosten: Für einzelne Lieder sind 99 Cent bzw. 1,29 Euro zu berappen, ganze Alben schlagen mit 9,99 Euro bzw. 12,99 Euro zu Buche. A1-Kunden zahlen bequem über die A1-Rechnung, Kunden anderer Netze können über paybox bezahlen.

Musik im Abonnement

Für musikbegeisterte Kunden hat A1 zudem zwei Pakete geschnürt. Das A1-Music-Paket ermöglicht zehn Downloads pro Monat. Die MP3-Dateien können ohne Mehrkosten sowohl auf das Handy als auch auf den PC überspielt werden und sind nicht geschützt, können also beliebig abgespielt,

kopiert oder gebrannt werden. Dafür fallen monatlich 6 Euro an. Wobei A1 für den Jugendtarif A1 Xcite Zero ein spezielles Zuckerl parat hat: Bei Erstanmeldung bis Ende Oktober gibt es diese zehn Downloads pro Monat sowie die übrigen Vorteile des A1-Music-Pakets gratis – über die gesamte Vertragszeit.

Downloads ohne Ende

Mit dem zweiten, dem A1-Music-Unlimited-Paket um 12 Euro monatlich, können beliebig viele Titel heruntergeladen werden – egal, ob auf den PC oder aufs Handy. Allerdings sind hier die Dateien nicht unbeschränkt benutzbar. Sie können nur über den Mobile Music Client oder den Music Manager abgespielt werden. Nach Beendigung des Vertrages sind die MP3-Dateien zwar noch am PC oder am Handy gespeichert, können allerdings nicht mehr abgespielt werden. Diese Variante bietet sich also für all jene an, die die MP3-Dateien nur am Handy und am PC hören und die Musikdatenbank für einen längeren Zeitraum exzessiv nutzen wollen, ohne ein dauerhaftes Archiv anlegen zu wollen.
Für beide Musik-Pakete gilt: Die Gebühren für die Datenübertragung sind in dem Paketpreis bereits enthalten. Den Music Client fürs Handy kann man sich über die A1-Homepage schicken lassen oder per SMS anfordern (0664-660 60 60 mit dem Text „MUSICCLIENT"). In diesem Client sind sowohl Music-Store als auch Player direkt integriert. Wobei hier auch automatisch überprüft wird, ob das Handy für den Client geeignet ist.

Intelligenter Ratgeber …

Oft ist es jedoch so, dass man eine Nummer im Radio hört, aber weder Titel noch Interpreten kennt. Für Besitzer spezieller Handys, wie etwa iPhone oder SonyEriccson, kein Problem: Hier wird auf Knopfdruck das Lied mit einer umfangreichen Datenbank abgeglichen und die gewünschte Info im Handumdrehen geliefert.

… ist immer dabei

Wer dieses Feature aber nicht hat, kann auf den Musicfinder von A1 zurückgreifen: Einfach die Nummer 22 11 22 (für Kunden anderer Netze: 0900 22 11 22) wählen und die Musik vom Musicfinder analysieren lassen. Titel und Interpret werden per SMS durchgegeben. Die Kosten? Für A1-Kunden entsprechen die Kosten den Gebühren für einen Anruf an die Mobilbox (30 Sekunden), für Kunden anderer Netzbetreiber fallen 61 Cent/Minute an.
Die Info-SMS schlägt bei A1-Kunden mit 69 Cent zu Buche, bei anderen Benutzern dieses Service ist sie bereits im Preis inkludiert. ***P.O.S.***

Wer sich bis Ende Oktober für den Jugendtarif A1 Xcite Zero entscheidet, bekommt das Music-Paket gratis dazu.

P.O.S. TECHNIK

A1 Music:

Monatlich zehn MP3-Downloads auf Handy oder PC. Gratis Surfen auf Vodafone live!

Dual Download: Alle Lieder, die via Handy heruntergeladen wurden, können ohne Mehrkosten auch auf den PC übertragen werden.

Technische Details: MP3-Downloads sind im kopierschutzfreiem Format. Songs und Alben sind überall abspielbar und übertragbar (z.B. Handy / MP3 Player / CD…) und damit auch nach Beendigung des A1 Music Pakets nutzbar.

Kosten: 6 Euro im Monat!

A1 Music Unlimited

Unlimitierter Musikdownload auf Handy oder PC. Gratis Surfen auf Vodafone live!

Dual Download: Alle Lieder, die via Handy heruntergeladen wurden, können ohne Mehrkosten auf den PC übertragen werden.

Technische Details: Musik kann nur über den A1 Mobile Music Client am Handy und A1 Music Manager am PC heruntergeladen und angehört werden – nur solange das Paket genützt wird. Anschließend bleiben die Titel zwar gespeichert, können aber nicht mehr abgespielt werden.

Kosten: 12 Euro im Monat!

Orange bietet am Kino-Donnerstag zwei Kinokarten zum Preis von einer an. In England erwies sich diese Serviceleistung bereits als voller Erfolg.

Orange und Cineplexx bieten Gratis-Tickets an

Orange macht halbe-halbe im Kino

Orange bietet jetzt seinen Vertragskunden ein besonderes Zuckerl an: Zwei Kinokarten zum Preis von einer – in allen Cineplexx- und Constantin Film-Kinos. Dazu wurde der Kino-Donnerstag ins Leben gerufen.

Mit einer neuen Serviceleistung lässt Orange aufhorchen: dem Orange Kino-Donnerstag. In Zukunft erhalten alle Orange-Handy-Vertragskunden an einem Donnerstag bei den Cineplexx- und Constantin Film-Kinos zwei Kino-Tickets zum Preis von einem. Sie müssen sich vorher nur den richtigen Code per SMS holen.
Orange-CMO Peter Nebenführ sieht den Kino-Donnerstag vor allem als einen Service zur Kundenpflege: „Der Orange Kino-Donnerstag bringt unser Motto ‚Zusammen sind wir mehr' perfekt auf den Punkt. Wir freuen uns, diese einzigartige Serviceleistung, die britische Kunden in den letzten fünf Jahren rund fünf Millionen Pfund zu sparen half, allen Orange Handy Vertragskunden anbieten zu können. Mit dem Orange Kino Donnerstag bedanken wir uns jeden Donnerstag bei unseren Kunden für ihre Treue."

Günstiges Vergnügen

Wie Nebenführ bereits angedeutet hat, handelt es sich eigentlich um eine „Erfindung" von Orange in Großbritannien. Dort können die Orange-Kunden seit fünf Jahren die Orange Wednesdays nutzen. Dabei wurden bisher rund zehn Millionen Tickets gekauft. Rund 90 Prozent jener Kinos, die daran teilnehmen, konnten damit die Besucherzahl am MIttwoch um rund 50 Prozent steigern. Seit heuer im Frühjahr bieten die Orange-Töchter in Polen und Rumänien ebenfalls Orange Wednesdays an.
Stellt sich nur die Frage, warum man in Österreich beim Wochentag ausschert und als einzige Landestochter den Kino-Donnerstag einführt. Des Rätsels Lösung: An diesem Wochentag stehen in Österreich immer die Kino Vorpremieren an. Aber genug der Hintergründe. Letztlich geht es darum, wie Orange-Kunden zu den verbilligten Kinokarten kommen:

Ein SMS reicht

Um zwei Tickets für den Orange Kino-Donnerstag zu lösen, senden Orange-Vertragskunden ein Gratis-SMS mit dem Text „Kino" an die Rufnummer 2121.
Es folgt eine SMS, die man bestätigt. Mit der Bestätigung wird ein SMS-Ticket, für das 75 Cent verrechnet werden, angefordert. Der Kunde erhält eine SMS mit Bestätigungs-Code, mit dem er an der Kasse eines der 29 Kinos mit 194 Kinosälen in ganz Österreich seine Tickets lösen kann. Allerdings sind diese SMS keine Platzgarantie! Daher empfiehlt Orange, die Kinokarten telefonisch zu reservieren. Die Tickets dürfen nicht Online gekauft werden. In diesem Fall ist keine Gutschrift möglich.
Jeder Orange-Vertragskunde mit Sprachtarif kann pro Kino-Tag einen Code lösen. Die Codes sind ab Erhalt eine Woche gültig. Werden sie in diesem Zeitraum nicht eingelöst, so verfallen sie. ***P.O.S.***

In Großbritannien gibt es den Kino-Mittwoch bereits seit fünf Jahren – was mit einer Party und einer Tonne Popcorn gefeiert wurde.

SalesNews

Nr. 09/2009

INFORMATION FÜR VERTRIEBSPARTNER VON T-MOBILE AUSTRIA

Festnetz2Go
Das Festnetz wird mobil

Hardware
Die neue
Herbstkollektion

tele.ring
Keine Grundgebühr
bis Jahresende

T-MOBILE DATA

Alle Tarife für das mobile Internet

Surf Unlimited und Klax Internet im Detail

Salesnews_3_09.indd 1 03.09.2009 12:33:01

Editorial

Richard Parcer,
Vice President
Indirect Sales

Unser Vorsatz, Ihr Erfolg!

Wir bringen laufend Neues auf den Markt! So lautete der Neujahrsvorsatz des Managements von T-Mobile/tele.ring: 2009 als Jahr der Innovation. Ich bin stolz, dass wir die guten Vorsätze bis jetzt konsequent einhalten und erfüllen. Beispiel gefällig?
Das neue, noch schnellere iPhone und das Google Handy G2 gehören zu den wichtigsten Hardware-Neuerungen im Herbst. Was mit einer Festnetz-Nummer so alles geht, erfahren Sie auf Seite 7 – Festnetz2Go statt Coffee2Go. Innovativ sind wir auch bei den Tarifen, sowohl bei der Sprachtelefonie als auch beim mobilen Internet. Dass sich T-Mobile wirklich um alle Zielgruppen bemüht, zeigt das Senioren-Offer mit Emporia Telecom. Wir halten uns eben eisern an unsere Vorsätze.

Einen erfolgreichen Herbst
wünscht Ihnen Richard Parcer

Einfach und günstig: Das neue Klax Internet

Surfen bei voller Kostenkontrolle

Jederzeit und überall online sein oder E-Mails lesen? Kein Problem! Diese „Freiheiten" bietet nur mobiles Internet und immer mehr Österreicher wollen darauf nicht mehr verzichten. Der Trend geht mittlerweile bereits zum mobilen Zweit- und Drittanschluss. Ein Datenstick für die ganze Familie reicht meist nicht mehr. Die Eltern wollen berufliche E-Mails checken, die Teenager ihre Facebook-Seiten updaten. Ein Internet-Anschluss im Wochenendhaus ist auch irgendwie gut und für Touristen ist das mobile Internet auf Vorauskasse in jedem Fall eine tolle Option, um sich teure Roamingkosten zu ersparen. Wer das mobile Internet als Zweitanschluss braucht oder einfach auch nur keine fixen vertraglichen Bindungen eingehen will, ist mit Klax Internet von T-Mobile gut beraten.

Für Neulinge gibt es Klax Internet inkl. web'n'walk-Stick III mit verdoppeltem Datenvolumen (!) um 54,90 Euro. Volle 2 Gigabyte sind im Paket inkludiert.

Für Kunden, die bereits ein funktionierendes mobiles Datenmodem besitzen und mit diesem günstig in Österreich surfen wollen, gibt es jetzt das neue Klax Internet Starter Paket inkl. Klax Internet SIM-Karte und 512 MB Datenvolumen um nur 9,90 Euro. Einfach die Klax Internet SIM-Karte in Ihr mobiles Modem einlegen und sofort lossurfen.

Service für Kunden

Klax (Wertkarte): 0676/2030, Fax: 0676/2300
Privatkunden: 0676/2000, Fax: 0676/2300
Businesskunden: 0676/20333, Fax: 0676/20334
Comfort Line: 0900/300 700
Rufnummernauskunft: 118 676
Klax Ladeservice: 0676/2040

Kundenpostfächer
Klax & Privatkunden: PF 676, 1030 Wien
Businesskunden: PF 10676, 1030 Wien

Service für Partner

Anmeldeline: 0676/2002, Fax: 01/795 85-555
Partner Support: 01/795 85-6850,
Fax: 01/795 85-6544
Quick Online Hotline: 0676/2349-6969
E-Mail Support: vertrieb@t-mobile.at
Internet: http://partner.t-mobile.at
http://www.t-mobile-businessworld.at
http://www.t-mobile.at
Persönliches Service-Portal
für KundInnen: www.t-mobile.at | Mein T-Mobile

Impressum

Medieninhaber, Verleger und Herausgeber:
T-Mobile Austria GmbH, Rennweg 97–99, 1030 Wien
Für den Inhalt verantwortlich: Harald Farkas, Tel.: 01/795 85-0, Fax: 01/795 85-65 63 Konzeption, Redaktion & Produktion: VIP. Vision Publishers Verlagsges.m.b.H., Landgutgasse 35/13, 1100 Wien Fotos: T-Mobile Austria, diverse Hersteller. SalesNews dient der Information der Vertriebspartner von T-Mobile und tele.ring Austria. Redaktioneller Inhalt vorbehaltlich Satzfehler und Änderungen nach Redaktionsschluss.

*GÜLTIG BIS AUF WIDERRUF. ES GELTEN DIE AGB DER T-MOBILE AUSTRIA GMBH. ÄNDERUNGEN, DRUCK- UND SATZFEHLER VORBEHALTEN

Salesnews_3_09.indd 2 03.09.2009 12:33:32

Nokia 5130 XpressMusic

Gewicht: 88 Gramm
Größe: 107,5 x 46,7 x 14,8 mm
Sprechzeit: max. 360 min
Standby: max. 288 h
Preis: ab 109 Euro*

Keine Bindung, fixe Kosten und günstige Geräte. Diese Kriterien erfüllt das Nokia 5130 XpressMusic von T-Mobile perfekt ...

Das Nokia XpressMusic ist der ideale Walkman-Ersatz für Musik-Freunde. Der Player liefert sehr guten Sound über die optimierten Stereolautsprecher – und das bis zu 20 Stunden lang. Eine integrierte Kamera mit 2 Megapixel macht das Musik-Handy für Teenager perfekt. Die aufgenommenen Bilder und Videos können via Bluetooth ausgetauscht oder per MMS an Freunde versandt werden. Als Draufgabe gibt es eine Micro-SD-Speicherkarte (1 Gigabyte) mit dazu. Auch sonst ist alles drauf, was im Teenager-Alltag nützlich und praktisch ist: Wecker, Stoppuhr, Kalender. Resümee: Ausgezeichnetes Musik-Handy mit einem fairen Preis-Leistungs-Verhältnis.

Tipp für Eltern: Teenager wollen heutzutage auch unterwegs im Internet surfen. Wer seinen Kindern einen Zugang geben und gleichzeitig die Kosten unter Kontrolle haben will, wählt einen Prepaid-Datentarif: Die web'n'walk-Option für mobilen Internetzugang am Klax Handy kostet inkl. 10 MB Datenvolumen nur 5 Euro für 30 Tage.

Emporia Talk Premium

Gewicht: 110 Gramm
Größe: 125 x 54 x 16 mm
Sprechzeit: max. 150 min
Standby: max. 210 h
Preis: ab 99 Euro*

Perfekt auf Call Aktiv 55+ abgestimmt ist Emporia Talk Premium – ein simples und funktionelles Gerät. Ein Handy ohne Schnickschnack, das auf die für viele Benutzer wesentlichste Funktion reduziert ist: das Telefonieren. Dabei ist es für die ältere Zielgruppe maßgeschneidert: großes, kontrastreiches Display mit übergroßer Schriftanzeige, leicht zu bedienende, große Tasten und dazu ein extralauter Lautsprecher. Emporia bekam bei einem Test der Zeitschrift „Konsument" das Urteil „sehr gute Bedienung" zuerkannt.

SalesNews TIPP

Für alle, die sich nicht binden und mit voller Kostenkontrolle telefonieren wollen, gibt es das Emporia natürlich auch in Kombination mit sämtlichen Prepaid-Tarifen. Mit Klax MyFaves kosten Gespräche zu 5 ausgewählten Nummern nur 1 Cent, alle anderen Gespräche einheitlich 30 Cent. Mit Klax Total kosten alle Telefonate – gleichgültig welches Netz – einheitlich 9 Cent.

Das beste Paket für Senioren

So spricht die Generation 55+

Das Versprechen, für jede Zielgruppe den passenden Tarif bereitzuhalten, nimmt T-Mobile ernst. Seit kurzem gibt es einen Vertragstarif, der für das Telefonieverhalten von Senioren maßgeschneidert ist – und das heißt vor allem viele Minuten ins Festnetz. Mit Call Aktiv 55+ sind 1.000 Minuten ins Festnetz und noch einmal 1.000 Minuten ins T-Mobile-Netz abgedeckt. Gespräche in fremde Mobilfunknetze kosten einheitlich 25 Cent, ebenso wie SMS. Bei Anmeldung zu Call Aktiv 55+ entfällt zudem die Grundgebühr bis Jahresende. Call Aktiv 55+ kostet nur 9 Euro pro Monat und ist damit auch für Senioren mit geringer Pension eine günstige Möglichkeit, für die Lieben immer erreichbar zu sein.

Wichtig: Voraussetzung für die Nutzung des günstigen Tarifs Call Aktiv 55+ ist die Vollendung des 55. Lebensjahres. Wer seinen Partner oder eine/n Freund/in gleich mitanmeldet, profitiert zudem von einem günstigen Partner-Tarif. Die zweite SIM-Karte nutzt den günstigen Tarif Call Aktiv 55+ um nur 5 Euro monatliche Grundgebühr.

*GÜLTIG BIS AUF WIDERRUF. ES GELTEN DIE AGB DER T-MOBILE AUSTRIA GMBH. ÄNDERUNGEN, DRUCK- UND SATZFEHLER VORBEHALTEN

Salesnews_3_09.indd 3 03.09.2009 12:33:54

T-Mobile: Die 1. Adresse für Innovationen

Noch schnelleres iPhone & neues Handy mit Android-Betriebssystem

Schnell, vielfältig und unglaublich praktisch ist die neueste Generation der Smartphones. Eines der beliebtesten Geräte ist das iPhone von Apple, das T-Mobile seit kurzem in der noch schnelleren Version „3GS“ anbietet. Das tut zwar auch der Mitbewerb, doch T-Mobile bietet dem iPhone-User einfach mehr.
Was Smartphones besonders macht, sind die Zusatzprogramme, die sich Kunden individuell zusammenstellen. Vom multimedialen Stadtführer bis zu Gaming-Klassikern oder Zugfahrplänen in Echtzeit gibt es tausende Programme, um das Handy noch nützlicher oder unterhaltsamer zu machen. T-Mobile stellt seinen Kunden zusätzlich praktische Programme zur Verfügung: Eines davon heißt My T-Mobile und gibt dem Nutzer einen aktuellen Überblick über die konsumierten Freieinheiten bei Telefonie und Internet. Abzuschätzen, wie viele der monatlichen Megabytes schon verbraucht wurden, ist keine leichte Sache. Mit My T-Mobile weiß der Kunde sofort, was noch da ist. Diese App ist für T-Mobile Kunden sowohl am iPhone als auch G1 u. G2 Touch im jeweiligen Store downloadbar.

Das iPhone 3GS jetzt mit MobileTV

NEU und nur bei T-Mobile: MobileTV am iPhone

Ab Ende September können T-Mobile Kunden Ihre Lieblingssendungen aus dem Fernsehen auch am iPhone genießen! Mit der MobileTV App haben sie die Möglichkeit, 14 verschiedene TV-Kanäle zu empfangen, egal ob ORF, ATV, ProSieben, N24 oder Eurosport. Und das auf dem hochauflösenden, großen iPhone Screen. Die App ist auf iTunes ab Ende September downloadbar.

Visual Voicemail: Die Sprachbox der nächsten Generation exklusiv bei T-Mobile ist noch besser. Hinterlässt ein Anrufer eine Nachricht, wird der Name des Absenders – so er im Adressbuch steht – oder die Nummer umgehend auf das Display geschickt. Besitzer eines iPhone brauchen diese Nachricht nur mehr antippen und schön hören sie die akustische Botschaft.

T-Mobile G2 Touch neu in Österreich:

T-Mobile brachte Anfang des Jahres nicht nur das erste Handy mit dem neuen Android-Betriebssystem auf den österreichischen Markt. T-Mobile ist auch der

DOWNLOAD TIPP

Mit My T-Mobile die eigenen Gebühren im Überblick haben.

Kosten: gratis
Download über die AppStores von Apple (iPhone) bzw. Google (G1 und G2), also direkt über das Handy.

P.S. Wussten Sie, dass Sie als T-Mobile Kunde die 160 Hotspots in ganz Österreich kostenlos benutzen können?

Salesnews_3_09.indd 4 03.09.2009 12:34:29

Das G2 Touch von T-Mobile

Endlich unendlich online

Mobiles Internet bis 15. Oktober besonders günstig

einzige Betreiber, der zwei Geräte mit dem Betriebssystem von Google anbieten kann: Neben dem G1 gibt es jetzt das G2 Touch.

Was unterscheidet das G1 vom G2 Touch? Auf den ersten Blick nicht viel. Die Geräte sind ähnlich groß und bieten beide eine Multitouch-Oberfläche, also die Bedienung via Fingertipp. Das G1 hat eine ausschiebbare Mini-Tastatur, das G2 Touch ist ein reines „Touch"-Handy, das die Tastatur nur virtuell anbietet.
Neu beim G2 Touch ist die Möglichkeit, die Geräteoberfläche noch persönlicher zu gestalten: 7 verschiedene Einstellungen („Homescreens") stehen zur Wahl, um alle Programme für Job und Freizeit zu organisieren. Populäre Programme wie Facebook und Twitter sind als Widgets vorinstalliert, populäre Internet-Adressen wie der Herold oder Google gleich gebookmarkt.

Für Unternehmer interessant: Das G2 Touch unterstützt nun auch die Push-Funktionen für E-Mails- und Kalender-Einträge bei Microsoft-Exchange ActiveSync.

Für Hobby-Knipser: Das G2 Touch hat eine 5-Megapixel-Autofokuskamera. Das G1 bietet 3 Megapixel.

Surfen im Internet ist einfach, die neuen Vertragstarife für mobiles Internet bei T-Mobile sind es auch. 10 oder 20 Euro zahlen Kunden für ihr Immer-und-überall-Internet.

Surf Unlimited ist der Tarif für die Mittelklasse und perfekt für unlimitiertes Surfen: 3 Gigabyte (fair use) kosten nur 10 Euro. Diese extrem attraktive Pauschale gilt allerdings nur bei Anmeldung bis zum 15. Oktober 2009.

Häufige oder berufliche Nutzer greifen zu Surf Unlimited Safe: 5 Gigabyte (ebenfalls fair use) um 20 Euro pro Monat. Bei dieser Tarif-Variante gibt es Extras. Die vielfach ausgezeichnete Security-Software „Norton 360" schützt den Rechner vor Viren und bietet ein automatisiertes Back-up sowie eine Firewall. Genial: Selbst das WLAN, das in der Firma oder Familie aufgebaut wird, ist durch „Norton 360" gesichert.

Für Neukunden ebenfalls interessant: Die Aktivierungsgebühr entfällt bei Erstanmeldung eines Surf-Tarifs bis zum 15. Oktober 2009.

Schnelle Hardware.

T-Mobile bietet Top-Preise für Top-Hardware.
Bei Anmeldung des Tarifs Surf Unlimited gibt es den Web Stick l um nur 19 Euro oder den web'n'walk-Stick l um nur 29 Euro.

TIPP

Das Norton 360-Sicherheitspaket gibt es auch als Tarif-Option.
Um nur 5 Euro pro Monat können sich damit auch Bestandskunden günstig gegen die Bedrohungen aus dem Internet wappnen.

Salesnews_3_09.indd 5 03.09.2009 12:34:58

SAMSUNG S5600 TOUCHSCREEN

Gewicht: 96 Gramm
Größe: 102,8 x 54,8 x 12,9 mm
Sprechzeit: max. 180 min
Standby: max.300 h
Preis: ab 49 Euro*

Das kompakte Samsung Handy mit berührungsempfindlicher Oberfläche vereint Eleganz und Komfort mit Funktionalität. Es ist aber kein Smartphone wie das iPhone oder die Google-Geräte. Das S5600 ist ein Multimedia-Gerät für Einsteiger mit modernster Technologie, das die Steuerung der innovativen Menüführung mit Mobile Widgets über Fingertipp bietet.
Zu den Features zählen die maximale HSDPA-Geschwindigkeit mit bis zu 7,2 Mbit/s für den Download, die 3-Megapixel-Kamera sowie ein umfangreicher MP3 Player.

WEB'N'WALK-STICK T-MOBILE EDITION

Gewicht: 35 Gramm
Größe: 90 x 26 x 13 mm
Preis: ab 0 Euro*

Dass sich die web'n'walk-Sticks oft ähnlich sehen, liegt in der Natur der Sache. Sie müssen ja „nur" Daten übertragen. Das jüngste Modell der web'n'walk-Reihe „Black Beauty" zeichnen neben einer schnittigen Optik allerdings noch bessere Leistungsmerkmale aus: Beim Versand von Daten (Upload) sind sensationelle 5,7 Megabit pro Sekunde drin. Das ist mehr, als das durchschnittliche Festnetz-DSL bieten kann. Der Download ist mit 7,2 Megabit gleich stark wie bei den Vorgänger-Modellen. Die Installation ist simpel: web'n'walk-Stick am USB-Port anhängen und die Treiber-Software (PC oder Mac) installiert sich von selbst. Selbst für Nutzer von Linux-Betriebssystemen gibt es einen Treiber, allerdings über die mobile.de-Webseite.

G2 TOUCH: BERÜHRT, VERFÜHRT

Gewicht: 135 Gramm
Größe: 112 x 56 x 14,8 mm
Sprechzeit: max. 1050 min
Standby: max. 440 h
Preis: ab 149 Euro*

Das G2 Touch ist der Nachfolger des beliebten G1-Smartphones. Wie schon das G1 ist auch das G2 ein komplettes Mini-Büro im Pocket-Format. Die beliebten und aus dem Internet bekannten Google-Dienste wie Maps oder Gmail etc. sind auf diesem Gerät besonders gut zu nutzen. Im AndroidMarket gibt es über 4.000 günstige oder kostenlose Programme, um das Smartphone weiter zu individualisieren. Bereits ab Werk sind 7 Homescreens angelegt, mit denen die diversen Shortcuts am Bildschirm gruppiert werden können. Musik hören mit dem MP3-Player, Fotos oder Videos schießen mit einer 5-Megapixel-Kamera oder einfach nur mit Highspeed-Tempo (7,2 Mbit pro Sekunde) surfen sind mit dem G2 Touch ein echtes Vergnügen. Eine microSD-Speicherkarte mit 2 Gigabyte ist im Lieferumfang mit dabei.

AKTUELLER ERSTANMELDEPREIS. GÜLTIG BIS AUF WIDERRUF. ES GELTEN DIE AGB DER T-MOBILE AUSTRIA GMBH. ÄNDERUNGEN, DRUCK- UND SATZFEHLER VORBEHALTEN

Salesnews_3_09.indd 6 03.09.2009 12:35:20

Festnetz2Go: Handy statt Festnetz

Das neue Angebot für Kleinbüros und Selbständige

Mit dem Festnetz ist es so eine Sache. Irgendwie hängen viele noch dran, zumindest an den Telefonnummern. Aber wirklich gebraucht wird es oft nicht mehr. Gerade bei Freiberuflern oder Kleinbüros ist es wichtig, dass der Ansprechpartner verlässlich erreichbar ist. Ein verpasster Anruf ist vielleicht ein verpasster Auftrag. Klar kann die Festnetz-Nummer auf das Handy umgeleitet werden, damit der Fünf-Mann-Installateurbetrieb ohne Sekretärin auch dann für Neukunden-Anfragen erreichbar ist, wenn alle auf Montage sind. Nötig ist es aber nicht und die Kosten für die Umleitungen kann man sich sparen.

T-Mobile bietet seinen Geschäftskunden seit langem die Möglichkeit, eine Festnetz-Nummer zu nutzen, ohne deren Nachteile in Kauf nehmen zu müssen. Was macht Festnetz2Go interessant? Der Teilnehmer ist jederzeit und überall unter der bekannten Festnetz-Nummer erreichbar. Für den Anrufer ändert sich nichts: Er ruft „am Festnetz“ an, tatsächlich wird das Gespräch am Handy entgegengenommen. Zu dieser Flexibilität kommt ein gutes Kosten-Argument: Festnetz2Go-Teilnehmer sparen sich die Anschlussgebühr der Telekom Austria, und das sind monatlich mindestens 22,68 Euro. Ebenfalls flach fallen die Rufumleitungen vom Festnetz auf das Handy; auch die Wartungskosten für die Telefonanlage schlagen nicht mehr zu Buche, weil es physisch kein Festnetz mehr gibt.

Was ist die Voraussetzung für Festnetz2Go?
Ein T-Mobile Sprachtarif. Wohin sonst soll das Festnetz umgeleitet werden ...

Wie funktioniert das?
Das Prinzip vom Festnetz2Go ist dasselbe wie bei der Rufnummernportierung von einem Mobilfunker zu einem anderen. Der Kunde bleibt unter der „alten“ Nummer erreichbar, ist tatsächlich aber bei einem anderen Betreiber: in diesem Falle bei T-Mobile. T-Mobile übernimmt wie bei einer herkömmlichen Rufnummernmitnahme alle Formalitäten für den Kunden. Dieser erteilt eine kurze Vollmacht und ist alle bürokratischen Sorgen los; als spezieller Service wird er über den laufenden Stand der Rufnummernportierung von T-Mobile auf dem Laufenden gehalten.

Was kostet Festnetz2Go?
Für sämtliche Formalitäten mit dem Festnetzanbieter und das Einrichten des Anschlusses werden einmalig 49 Euro verrechnet. Die monatliche Optionsgebühr beträgt nur 12 Euro. Das ist im Prinzip nicht mehr als vier Mal Coffee2Go.

Was passiert mit dem Fax?
Faxe können auch mit Festnetz2Go empfangen und versandt werden: Ein Fax-Adapter macht’s möglich.

Was ist mit Nebenstellen?
Nebenstellen sind natürlich auch kein Problem. Auf Durchwahlen zu den einzelnen Mitarbeitern muss nicht verzichtet werden. Für Unternehmen, die Bedarf an einer Nebenstellenanlage haben, bietet T-Mobile die Mobile PABX an.

AKTUELLER ERSTANMELDEPREIS. GÜLTIG BIS AUF WIDERRUF. ES GELTEN DIE AGB DER T-MOBILE AUSTRIA GMBH. ÄNDERUNGEN, DRUCK- UND SATZFEHLER VORBEHALTEN

Salesnews_3_09.indd 7 03.09.2009 12:35:40

Wie heißt es doch so schön: Meine zweite Hälfte ist die bessere Hälfte. Bei tele.ring ist damit die zweite Jahreshälfte gemeint. Wer bis 13. September 2009 einen neuen Vertrag abschließt, spart sich die Grundgebühr bis Jahresende komplett.
Dieses Angebot gilt für alle Basta-Tarife. Je nach gewähltem Tarif sparen sich Neukunden damit zwischen 36 und 100 Euro. Wer sich beim Tarif schon so viel erspart, kann den einen oder anderen Euro gleich ins Handy-Tuning investieren. Wieder einmal den Klingelton wechseln? Eine nette Video-Animation für das Display? Die wartenden Anrufer mit der aktuellen Nummer 1 der Hitparade erfreuen? Mit den „Handyfun"-Angeboten von tele.ring sind solche Kleinigkeiten mit großer Wirkung ein echtes Kinderspiel.

SMS mit „Portal" senden

Das Einkaufserlebnis beginnt am Display des tele.ring-Handys. Eine SMS mit „Portal" an die Nummer 0650 650 50 50 senden und einfach dem Link auf die mobile tele.ring-Website folgen: Was gibt es dort? Klingeltöne, Spiele, Songs in voller Länge und Video-Clips. Die tele.ring-Infodienste sind nicht nur für Nachrichten-Junkies interessant; das Angebot reicht weit über die wichtigsten neuesten Schlagzeilen hinaus. Sportfreunde kommen mit Spezialangeboten wie den UEFA-Cup-News genauso auf ihre Rechnung wie Öffi-Benutzer, die sich informieren wollen, wo die „Schwarzkappler" unterwegs sind. Die tele.ring-Infodienste gibt es als reine Textbotschaften (SMS) oder als Multimedia-Nachrichten (MMS). Ebenfalls über das mobile tele.ring-Portal einsteigen können Kunden auch in die beliebten Netzwerk-Gemeinschaften von Facebook oder Xing. Natürlich ist auch Österreichs größte Dating-Community love.at online. Für die neuesten mobilen Spiele zwischendurch ist ebenfalls gesorgt. Und für alle, die alt genug sind, gibt es täglich neue sexy Videos und Spiele.

Wer sich nicht sicher ist, was gerade angesagt ist, findet in der Rubrik „Top-Downloads" aufgelistet, was zur Zeit der größte gemeinsame Nenner unter den tele.ring-Kunden ist. Welche Musik sie am liebsten hören, welche Animationen besonders beliebt sind – kurz: alles, was der letzte Schrei ist.

Wem das Handy-Display für das gemütliche Surfen im mobilen Portal zu klein ist, der findet sämtliche Info-Dienste auch auf der herkömmlichen tele.ring-Website (http://handyfun.telering.at) und kann sich so bequem das individuelle Handyfun-Menü zusammenstellen. Die Bezahlung ist am Handy wie im Internet dieselbe: einfach und bequem über die Rechnung. Unter der Rubrik „Gebuchte Dienste im Überblick" lassen sich die Abos einsehen und einfach verwalten.

Der Trend:

Wer seine Anrufer ganz individuell in Stimmung bringen will, kann das langweilige Tuut-Tuut mithilfe der tele.ring Freizeichentöne durch Chart-Hits oder rockige Sounds ersetzen. Einfach im Web unter freizeichentoene.telering.at – und nur dort – downloaden.

VOLL.NET

Wer mit dem tele.ring-Handy ins Internet geht, sollte die Tarif-Option Voll.Net aktivieren. Bei Anmeldung zu den Basta-Tarifen ist der Tarif Voll.Net 100 MB zwei Monate lang gratis und kostet danach nur 5 Euro pro Monat.

EINFACHE TARIFE FÜR JEDEN BEDARF

	Kleiner Basta	Basta	Großer Basta
Alle Netze	0,– 300 Minuten	0,– 1000 Minuten	0,– 1000 Minuten
Danach zu tele.ring	25 Cent	0,–	0,–
SMS	25 Cent	25 Cent	0,–
Monatliche Gebühr	0,– ~~9 Euro~~	0,– ~~19 Euro~~	0,– ~~25 Euro~~

0,- GRUNDGEBÜHR BIS JAHRESENDE BEI ERSTANMELDUNG ZU KLEINER BASTA, BASTA ODER GROSSER BASTA BIS 13.09.2009. 24 MONATE MINDESTVERTRAGSDAUER. NICHT KOMBINIERBAR MIT ANDEREN AKTIONEN. NACH VERBRAUCH INKLUDIERTER MINUTEN BASTA UND GROSSER BASTA 4000 MINUTEN ZU TELE.RING, GROSSER BASTA INKLUSIVE 1000 SMS. NACH VERBRAUCH DER INKLUDIERTEN FREIEINHEITEN EURO 0,25 PRO MINUTE BZW. SMS. TAKTUNG 60/60. EURO 49,- AKTIVIERUNGSGEBÜHR. INFOS: WWW.TELERING.AT

Salesnews_3_09.indd 8 03.09.2009 12:35:57

Sony Ericssons neues Flaggschiff

Schmucker Handschmeichler

In der Gerüchteküche hat es sich ausgebrodelt, die Fakten liegen jetzt endlich auf dem Tisch: Das Xperia X2 von Sony Ericsson kommt im vierten Quartal auf den Markt und hat, neben einem deutlich größeren Arbeitsspeicher, Windows Mobile 6.5 als Betriebssystem.

Sony Ericssons Xperia X2 soll nicht nur den Arbeitsalltag erleichtern. Das neue Smartphone ist auch randvoll mit Features, die es zum perfekten Freizeitbegleiter machen. Das Hauptaugenmerk des mobilen Alleskönners liegt auf der Geschwindigkeit. So wird dem X2 40 Prozent mehr Arbeitsspeicher spendiert werden, das schnellere Windows 6.5-Betriebssystem soll einen zusätzlichen Geschwindigkeits- und Performance-Schub bringen.

X-Klasse

Die neue X-Klasse wird mit 8,1-Megapixel-Kamera ausgestattet, das 3,2-Zoll-WVGA-Display zeigt Videos in DVD-Qualität. Dank eines TV-Ausgangs können Videos direkt auf jeden beliebigen Fernseher übertragen werden. Rein optisch werden Erinnerungen an das X1 wach: Arc-Slider-Bauform, QWERTZ-Tastatur und das große Touch-Display machen das X2 zum eleganten Begleiter – sowohl in der Arbeit als auch in der Freizeit. Das X2 kommt zwar etwas dünner als der Vorgänger daher, dafür ist es eine Spur länger.

Geschwindigkeitsrausch: Dem Xperia X2 wurde gegenüber dem Vorgänger mehr Arbeitsspeicher verpasst. Per Voreinstellung lassen sich zu bestimmten Uhrzeiten bestimmte Panels einblenden.

16 plus 14 = 30 Panels

Sony Ericsson setzt auch beim X2 auf die (überarbeitete) Panel-Benutzeroberfläche. So werden laut Hersteller 14 Panels vorinstalliert, 16 lassen sich zusätzlich herunterladen. Die neuen Panels auf der Benutzeroberfläche lassen sich an den individuellen Tagesrhythmus anpassen. So ist es beispielsweise möglich, sich zu einer voreingestellten Uhrzeit automatisch das Zeitungspanel mit den neuesten Nachrichten einblenden zu lassen (z.B. am Weg zur Arbeit), oder das Arbeitspanel zur Terminkoordination zu Bürozeiten.

Auch beim Bedienkomfort will das X2 in der Oberliga mitspielen. Das auf 3,2 Zoll gewachsene Display (gegenüber 3 Zoll beim Vorgänger, Anm.) unterstützt die SlideView-Technik, der User bewegt sich also per Fingerstreich durch Nachrichten-Ordner oder Media-Anwendungen. Für ein Smartphone mittlerweile selbstverständlich und auch beim X2 dabei sind HSPA, WLAN und GPS. Auf Sony Ericssons Musik-Plattform PlayNow gibt es natürlich einen Direktzugriff.

Das X2 wird in den Farben Elegant Black und Modern Silver erhältlich sein. Auf den Markt kommt der Nachfolger des X1 im vierten Quartal. **P.O.S.**

Handy-Versicherung

Verärgerte Kunden sind wohl das Letzte, was man sich als Verkäufer wünscht. Und defekte Handys sind des Öfteren der Grund für Reklamationen – egal, ob berechtigt oder unberechtigt. Nun zeichnet sich eine Lösung ab.

Auch wenn Konsumenten ganz genau wissen, warum das Handy den Geist aufgegeben hat, fordern sie eine kostenlose Reparatur. Der Wertgarantie-Schutzbrief soll es für alle einfacher machen: Es gibt einen Rundum-Schutz für das Mobiltelefon – und dies zu attraktiven Konditionen für den Konsumenten.

Keine Zores mehr

Das Szenario kennen wohl die meisten: Ein Kunde kommt mit einem defekten Handy ins Geschäft und will eine rasche und vor allem günstige Lösung. Bereits der Gedanke an einen vorübergehenden Verzicht auf das Mobiltelefon sorgt nicht gerade für gute Laune.

Egal, wie lange die Reparatur dauert – es ist jedenfalls zu lange. Und erfährt der Kunde letztlich noch, dass es kein Garantiefall ist, da offensichtlich Wasser eingedrungen oder das Handy unsachgemäß verwendet worden ist, beginnt erst so richtig der Ärger. In vielen Fällen bekommt der Verkäufer den ganzen Ärger ab – und der Kunde weigert sich anschließend, das Handy reparieren zu lassen, holt es nicht einmal mehr ab. Dass dann der Händler auf der bereits bezahlten Pauschale des Servicebetriebes sitzen bleibt, macht die Sache insgesamt nicht lustiger.

Jetzt zeichnet sich hier jedoch eine Lösung ab: Erich Kurz, Vorsitzender des Telekom-Ausschusses der WKO, konnte Händler für einen Pilotversuch gewinnen. Es geht dabei um einen Versicherungsschutz für Handys, der auch die unsachgemäße Verwendung des Mobiltelefones – also etwa Feuchtigkeitsschäden oder Sturz – abdeckt. Wobei das Angebot für die Endkonsumenten durchaus attraktiv sein soll.

Probegalopp

Die Versicherung wird von Wertgarantie angeboten. Die Versicherung ist seit mehr als vierzig Jahren am Markt tätig und bietet diverse Versicherungsprodukte im Bereich Verlängerung der Gewährleistung bis hin zum Schutz vor Verschleiß an. Jetzt soll die Praxistauglichkeit des Handy-Schutzbriefes überprüft werden. Schließlich geht es ja darum, den Verkäufer im Servicefall zu entlasten.

Wertgarantie hat bereits im Mai dem Telekomausschuss eine Variante präsentiert. Diese wurde jetzt noch erweitert: Damit umfasst der Schutzbrief auch die Kosten für die fällige Bearbeitungspauschale, wenn ein Handy zum Service-Betrieb eingesendet wird und dann ein Garantie-Ausschließungsgrund festgestellt wird. Das Leistungspaket von Wertgarantie deckt die wichtigsten Garantie-Ausschließungsgründe wie Wasser- und Feuchtigkeitsschäden sowie Sturz ab. Dazu kommt ein optionaler Diebstahlschutz.

Details in Ausarbeitung

In dem rund zwei Monate dauernden Pilotversuch sollen Händler ihren Kunden den Handy-Schutzbrief anbieten. Bei entsprechender Resonanz soll die Handy-Versicherung ausgeweitet werden. Damit man zu repräsentativen Ergebnissen kommt, mussten die Händler für den „Probegalopp" ein paar Bedingungen erfüllen: Bei 100 bis 150 monatlich verkauften Handys sollten die Händler auch eine entsprechende Anzahl von Serviceaufträgen aufweisen. Zudem sollten sie

Erich Kurz forciert den Handy-Schutzbrief. Dieser bringt mehr Ertrag und vor allem zufriedene Kunden.

keine weiteren Versicherungsprodukte anbieten. Bevor der Schutzbrief jedoch angeboten werden kann, müssen noch die bisherigen Ergebnisse des Pilotversuches ausgewertet werden. Da KR Kurz jedoch dafür bekannt ist, Projekte zügig umzusetzen und mit der Wertgarantie ein erfahrener Partner mit an Bord ist, sollte das Projekt bei entsprechender Resonanz bald umgesetzt werden. Details zum Wertgarantie-Schutzbrief für Handys könnten daher eventuell schon auf der Futura vorgestellt werden. **P.O.S.**

P.O.S. FACTS

Wertgarantie ist seit 1963 am Markt und vertreibt Grantieversicherungen mittlerweile über 4600 Handelspartner in Deutschland und Österreich. Das Unternehmen bietet Schutzbriefe für Geräte in den Bereichen Unterhaltungs-, Haushalts-, Kommunikations- und Fotoelektronik sowie für Fahrräder an.

Der Kunde erhält etwa einen Komplettschutz für sein Gerät, der weit über die gesetzliche Gewährleistung hinausgeht und ihm volle Kostenerstattung bei jeglichen Gerätedefekten garantiert.

Die Angebote reichen von der Verlängerung der Gewährleistung auf fünf Jahre über einen zusätzlichen Schutz gegen Elektronik-, Sturz- und Wasserschäden, gegen unsachgemäße Handhabung Inklusive Diebstahlschutz, Schutz gegen Folgekosten durch Gerätedefekt bis hin zum Rund-um-Schutz mit Diebstahlversicherung. Beim Rund-um-Schutz, der auch für gebrauchte Geräte abgeschlossen werden kann, gibt es zusätzlich eine Neukaufbeteiligung, sollte eine Reparatur unrentabel sein.

Der Schutzbrief fürs Handy soll die Reparatur-Kosten umfassend abdecken, bis hin zur Gerätebegutachtungs-Pauschale, die fällig wird, sobald das Handy an einen Service-Betrieb weitergeleitet wird.

Besuchen Sie uns auf der Futura, Halle 9, Stand 207.

Sky präsentiert sich auf der Futura mit einem beeindruckenden Standkonzept, das ganz im Zeichen des Mottos „Willkommen in eine neuen Welt des Entertainments" steht. Hier werden die neuesten Fiction-Highlights und die Sky HD-Offensive im Herbst präsentier neue HD Receiver, das Siebel-System und vieles mehr erörtert. Außerdem erwarten die Gäste am Sky Stand packendes Live-Entertain ment und sportliche Highlights mit Stars wie Heinz Prüller.

Samsung: Touchscreen für junge Networker

Viele bunte Corbys

Samsung bringt Farbe ins Leben, in diesem Fall ins Leben der jungen Generation handylastiger Social Networker. Mit dem Corby lancieren die Koreaner ein Full-Touch-Handy in markantem Design, das sich mit den mitgelieferten farbenfrohen „Fashion Jackets" schnell dem Geschmack und der Stimmung seines Benutzers anpassen lässt.

Gelauncht wurde das Corby unmittelbar vor der IFA. In Berlin genoss der jüngste Spross von Samsung dann auch einige Aufmerksamkeit.

Die offizielle Vorstellung erfolgte unmittelbar vor der IFA. In Berlin genoss der Newcomer dann auch einiges an Aufmerksamkeit. Vor allem auch wegen seiner eigenwilligen Farbgebung. Denn Schwarz als klassisches Understatement ist zwar weiterhin möglich, aber der jüngste Spross von Samsung ist in der Regel nicht so zurückhaltend. „Jamaican Yellow", „Festival Orange", „Minimal White" und „Cupid Pink" hat Samsung die Farbvarianten für die Batterieabdeckungen des S3650 Corbys benannt. Wobei jeder User jeweils unter drei Cover-Varianten wählen kann.

Zusammen mit dem ungewöhnlich geschwungenen Design machen diese Fashion Jackets das Corby zu einem individuellen Handy für jugendliche Einsteiger.

Direkter Zugang

Das Corby ist aber nicht nur bunt, es bietet auch im Handumdrehen Zugriff auf die gängigsten Community- und Social Networking-Dienste. YouTube, Flickr, Picasa usw sind via Widget direkt in der Benutzerführung auf dem 2,8 Zoll Touchscreen des Corby integriert, und vereinfachen den Upload von selbst erstellten Inhalten oder Fotos.

Da das Handy allerdings ausschließlich GPRS und EDGE beherrscht, muss sich der Benutzer beim Upload sowie beim Zugriff auf das Internet in Geduld üben.

Bekanntes User Interface

Samsung hat dem Corby seine bekannte Benutzerführung Touchwiz mit Vibrationsfeedback mit auf den Weg gegeben. Bisher im Highend angesiedelte Funktionen wandern mit dem Corby ebenfalls in das Einsteigersegment. Der One-Finger-Zoom erlaubt das Vergrößern von Bildern oder Webseiten mit nur einer Hand. Mittels Smart Touch gelangt der Nutzer vom Standby-Bildschirm direkt zu einer vordefinierten Anwendung. Dazu muss er lediglich mit dem Finger den passenden Buchstaben, wie zum Beispiel „I" für Internet, auf das Display zeichnen.

Abgerundet wird die Ausstattung des Touchscreen-Handys durch eine Zwei-Megapixel-Kamera sowie dem obligatorischen Mediaplayer. Samsung wird das Corby voraussichtlich bereits Ende September auf den österreichischen Markt bringen.

P.O.S.

Schreiende Farben sorgen für Aufmerksamkeit. Mit den farbigen Covers lässt sich das Corby schnell an den persönlichen Geschmack des Benutzers anpassen.

SalesNews

3ReLoad Extreme -
die neue Wertkarte
von 3

Ihre Vorteile bei 3:
Bester Preis & bester Service
für Sie. Immer und überall

Internet ToGo
Mobiles Internet von 3 -
jetzt auch mit Wertkarte

Nie wieder aufladen

Gratis netzintern telefonieren.

Für immer.[1]

- 3 Cent / SMS in alle Netze
- gratis Planet3

(1 Inkludierte Mengen netzintern: 1.000 Minuten / Monat. Danach und in fremde Netze: 9 Cent / Minute. Starterpaket zum Preis von 14,90 Euro erforderlich. Details unter www.drei.at

DREI_POS_Sales_News_A4_v4.indd 1 02.09.09 14:05

Das alles gibt es nur bei 3.

Höchstleistung zum günstigsten Preis!

Seit 6 Jahren setzen wir Meilensteine im Mobilfunk und Datenbereich. Ob als Vorreiter beim mobilen Fernsehen oder mit dem größten Kundenzuwachs 2008 (28 %!). Wir bieten beste Netzabdeckung bei exzellenter Sprachqualität: Das ist Leistung auf höchstem Niveau. Nicht nur im Kommunikationsbereich, auch in der medialen Unterhaltung bieten wir die innovativsten Möglichkeiten. Und stechen so unter allen Mobilfunkanbietern hervor. Denn vieles gibt es nur bei 3. Bester Service für Sie, immer und überall.

Größte UMTS-Handyauswahl

Bei 3 können Sie unter den besten und günstigsten UMTS-Handys wählen. Auf all unseren Geräten können Sie mobil fernsehen, spielen oder im Internet surfen. In bester Qualität und überall.

Gratis nach Hause telefonieren

Die Welt ist Ihr Zuhause. Denn in den 3 Netzen der 3LikeHome Länder, das sind derzeit Italien, Großbritannien, Irland, Schweden, Dänemark, Australien und Hongkong, nutzen Sie die günstigen 3Tarife wie daheim. So sparen Sie sich jegliche Roamingkosten und fühlen sich überall zu Hause.

Surfen am Handy – gratis

Das große, weite Web liegt in Ihrer Hand. Stöbern Sie nach Lust und Laune im Internet: mit einem Datenvolumen von 100 MB pro Monat gratis. Ob shoppen, Informationen einholen oder E-Mails verschicken: Sie haben alle Möglichkeiten.

Folgende Sender können Sie mit dem TV-Player oder mit Planet 3 MobileTV auf Ihrem Handy sehen:

36 TV-Sender

Zzgl. Playboy TV und 17 weiterer Erotik-Kanäle. Änderungen in der Zusammensetzung des Produktportfolios vorbehalten. (1 Nur mit DVB-H fähigem Endgerät verfügbar.

3MegaNetz

Hier! 3

Das 3MegaNetz ermöglicht Ihnen Kommunikation und Unterhaltung an den abgeschiedensten Orten des Landes, bei exzellenter Sprachqualität. Neben 98,5% Basisnetzabdeckung hat 3 mit einer Breitbandabdeckung von 94% einen signifikanten Vorsprung gegenüber den Wettbewerbern und wurde dafür als Testsieger (Quelle: P3 Solutions) ausgezeichnet.

Größte TV-Senderauswahl

Mobile TV® inside

Zum Fernsehen braucht man keine Couch mehr. Denn bei 3 haben Sie jetzt Unterhaltung auf bis zu 36 TV-Sendern, immer und überall, rund um die Uhr. Die hohe Auflösung bietet dabei Fernsehgenuss auf höchstem Niveau. Auch mit der Datenkarte von 3 genießen Sie 21 TV-Sender. Das Tolle dabei: Ihr Datenguthaben wird dabei nicht angetastet.

Größter Kundenzuwachs

Bei uns sind Sie in bester Gesellschaft, denn mit 28% mehr Neukunden 2008 ist 3 das am schnellsten wachsende Unternehmen in der Telekommunikationsbranche.

Mehr mobiles Breitband-Internet als 3 hat keiner.

Dazu bei 3:

- 21 TV-Sender gratis
- Keine Roamingkosten: 3LikeHome

Kein Aktivierungsentgelt

24 Monate Mindestvertragsdauer. Aktion gültig bis 27.09.2009.

Österreich surft mobil im 3MegaNetz.

Jetzt mit Wertkarte.

Tiefpreis:

2GB + Modem

um 54,90 €(1

Internet ToGo.

Kein Vertrag, keine monatlichen Kosten

- 21 TV-Sender gratis(2
- Surfen ohne Roamingkosten: 3LikeHome

www.drei.at

(1 Gültig 4 Monate ab Aktivierung. Um die Gültigkeit um 12 Monate zu verlängern, muss das Guthaben um 1GB zu 20 € aufgeladen werden. (2 Bei Aufladung von mindestens 20 Euro alle 60 Tage. Details www.drei.at

DREI_POS_Sales_News_A4_v4.indd 4 02.09.09 14:07

HTC mit Weltpremiere in Berlin

Android für Einsteiger

Bisher hat sich HTC mit seinen Android-Handys in Richtung-Highend orientiert. Auf der IFA in Berlin hat sich der neu aufgehende Stern am Smartphone-Himmel dem Einsteigersegment zugewandt. Denn dort feierte das HTC Tattoo seine Weltpremiere.

In der Mobilkommunikation geht es immer mehr um Individualisierung und da bietet das Handy-Betriebssystem Android ein weites Betätigungsfeld. Mit dem Tattoo stellt HTC nun nach drei Highend-Modellen sein erstes Einsteiger-Handy in die Welt von Android vor – zumindest, wenn man die bisher klassischen Android-Smartphone-Maßstäbe anlegt. Anwender können sowohl Inhalte als auch die Hardware durch den Austausch des Gehäuse-Covers an ihre Bedürfnisse anpassen.

Eine eigenwillige Form, austauschbare Farbcovers und die HTC-eigene Benutzeroberfläche „Sense“ zeichnen das Tattoo aus. Mit diesem HSDPA-Gerät orientiert sich HTC bei Android-Handys erstmals in Richtung Einsteigersegment.

Sense it

„Jeder Anwender möchte doch das Gefühl haben, dass sein Mobiltelefon speziell für ihn geschaffen wurde. HTC Sense macht das auf dem Tattoo möglich“, erklärt HTC-CEO Peter Chou.

HTC Tattoo ist das zweite Android-Handy mit der Benutzeroberfläche HTC Sense. Grundgedanke dieser Benutzeroberfläche ist, dass sämtliche Kommunikationskanäle und Anwendungen zu einem Kommunikationspartner wie Anrufe, eMails, SMS, Fotos sowie Status-Updates in einem sozialen Netzwerk unter einer konsolidierten Ansicht sichtbar sind.

Das HTC Tattoo integriert die mobilen Google Services wie Google Maps, Google Search, Gmail, Google Talk, Kalender und auch den Android Market, wo Anwendungen und Spiele heruntergeladen werden können. Zu den Hardware-Features zählen unter anderem eine Autofokus-Kamera mit 3,2 Megapixel, ein 3,5mm Stereo-Audio-Ausgang und ein erweiterbarer microSD-Speicher. ***P.O.S.***

SHORTCUT

Medienkompetenz gewünscht

Laut EU verfügen nur 60 Prozent der Europäer über die notwendige „digitale Kompetenz“. Ein Viertel jener, die keinen Internet-Anschluss besitzen, wollen gar nicht online gehen, da ihnen dazu die „Fähigkeiten fehlen“. Das soll sich ändern. Brüssel sorgt sich um alle jene EU-Bürger, die die Vorteile der heutigen Hightech-Informationsgesellschaft ungenutzt lassen. So verfügen laut aktuellen Zahlen der Kommission 60 Prozent der Europäer über „digitale Kompetenz", 56 Prozent sind mindestens einmal pro Woche online. Bemerkenswert: Trotz der immer erschwinglicher werdenden Internetverbindungen will etwa ein Viertel all jener, die keinen Zugang zum WWW haben, gar nicht online gehen. Der Grund: Es fehlen die „notwendigen Fähigkeiten".

Deshalb fordert die Kommission mit neuen politischen Leitlinien die Mitgliedsländer und die Branche dazu auf, den Menschen zu helfen, Medien, mit denen sie konfrontiert werden, zu nutzen, zu verstehen und kritisch zu bewerten. Aber auch der Gefahren, etwa durch Weitergabe persönlicher Daten, soll sich der Einzelne bewusst werden.

Medienkompetenz soll künftig an Schulen verstärkt Einzug in den Lehrplan halten - wie beispielsweise in Schweden, Irland und Großbritannien.

Business Service von Nokia

Die beiden Business-Handys E52 und E55 kommen nicht nur mit extrem starken Akkus für den Dauereinsatz ohne Probleme auf den Markt. Die beiden Mobiltelefone sind auch vom Start weg mit einer breiten Palette von Ovi-Services ausgestattet, die gerade für Geschäftsleute im Alltag höchst interessant und nützlich sind.

Das neue Business-Gespann von Nokia. Mit dem E52 (hinten) und dem E55 verstärken die Finnen die Integration von Internet-Services in ihr Hardware-Angebot. In diesem Fall liegt der Schwerpunkt auf Mail und Ovi Dateien, womit der User permanent Zugriff auf die Dateien auf seinem Computer erhält.

Ovi wird erwachsen

Was erwarten sich Konsumenten von einem typischen Business-Handy? Neben einer langen Akku-Laufzeit, damit auch bei langen Telefonaten nicht der „Saft" ausgeht, sollte es auch die eMail beherrschen und vielleicht noch den Zugriff auf wichtige Dateien wie Produktinformationen ermöglichen, damit man nicht jedes Mal unterwegs das Notebook hochfahren muss.

Nokia wird diesen Anforderungen mit den beiden E-Series-Handys E52 und E55 gerecht. In die beiden Ende August/Anfang September gelaunchten Modelle hat der finnische Mobilfunk-Konzern bereits von Werk aus eine ganze Reihe von Ovi-Services integriert.

Die Handys treten damit die Nachfolge des E51 an, das bereits im vergangenen Jahr auf dem Business-Sektor reüssiert hat.

Für Vieltelefonierer und Messaging-Fans

„Prinzipiell ist das E52 ein kompaktes Gerät für Vieltelefonierer, die das Gerät immer bei sich haben und nebenher auch einmal ihre eMails am Handy bearbeiten wollen. Das E55 geht einen Schritt weiter. Mit seiner Half-QWERTZ-Tastatur ist es mehr auf Messaging ausgerichtet, und gleichzeitig hat es hinsichtlich Services ‚out-of-the-box' alles drauf hat, was man heute an Business-Anwendungen benötigt", so Christoph Mahr, Nokia Academy Manager ASE. „Die kleinen Helferleins, die man sich sonst zusammensuchen muss, sind bereits dabei. Das ist in dieser Klasse einzigartig." Dass der Kunde für die Nutzung der Ovi-Services ein entsprechendes Datenpaket in seinem Handy-Tarif benötigt, versteht sich von selbst.

Gut sichtbar wird das neue Zusammenspiel von Hardware und Services beim E55. Nicht nur, dass das Gerät über die erwähnte Half-QWERTZ-Tastatur verfügt, es hat auch Nokias neuen eMail-Client, gekoppelt mit einer Lifetime-Lizenz für Nokias Messaging-Service. Damit erlaubt das Handy den Push-Mail-Empfang von bis zu zehn eMail-Konten. Für die Einrichtung der Accounts auf dem Mobiltelefon werden, wie bei Nokia inzwischen gewohnt, bloß die eMail-Adresse und das Passwort benötigt. Alles Weitere erledigt das Handy von selbst.

Das E52 verfügt zwar über den neuen eMail-Client von Nokia. Die Messaging-Lizenz ist allerdings nicht im Paket enthalten.

Für Business-Kunden eröffnet die Integration von Ovi Files oder Ovi Dateien, wie der Service jetzt heißt, neue Möglichkeiten. Dieser Service ist sowohl für das E52 als auch das E55 sofort frei verfügbar.

Für Christoph Mahr, Head of Nokia Manager ASE, und Karl Pletschko, Head of Internet Services Nokia CEE, beweisen die Eseries-Modelle E52 und E55 die Verschränkung von Hardware und Services fürs Business.

Bei diesen Business-Geräten wird die Ausdauer groß geschrieben. Das sieht man zB hier am E52 auch am verbauten Akku, der einen großen Teil des Volumens des Handys einnimmt.

Der Fernzugriff

Der größte Kundennutzen bei Ovi Dateien ergibt sich daraus, dass der Benutzer des Handys online auf alle Dateien seines Heim- oder Firmen-Computers Zugriff hat. Dabei spielt es in der jüngsten Version keine Rolle, ob es sich um einen PC oder Mac handelt. Alternativ kann der User seine Dateien in einem 10-GB-Web-Speicher ablegen. Damit kann der mobile Business-User nicht nur Präsentationen oder Dateien unterwegs ansehen, bearbeiten und weiterleiten, sondern auch ein Foto bzw einen Song vom häuslichen PC aufs Handy herunterladen. Der Dienst war ursprünglich kostenpflichtig, wird aber seit 1. Juli von Nokia kostenlos zur Verfügung gestellt.

Die Möglichkeiten, die sich aus der Nutzung von Ovi Dateien ergeben, müssen dem Kunden nahe gebracht werden, wie auch Karl Pletschko, Head of Internet Services Nokia ASE, ausführt: „Viele Kunden sehen den Anwendungsfall nicht, aber mit Ovi Dateien kann ich zB bei einem Kundentermin keine wichtigen Unterlagen mehr vergessen. Alle Daten auf meinem Computer stehen mir permanent zur Verfügung."

Gut zu Fuß

Nicht fehlen darf bei beiden Geräten die Ausstattung mit GPS. Nokia liefert allerdings das E52 ohne Navigationslizenz aus. Beim E55 hat Nokia dagegen eine Livetime-Lizenz für die Fußgänger-Navigation mit Nokia Maps 3.0 dazugepackt. Dazu kommt noch die Möglichkeit, innerhalb der ersten drei Monate ab Aktivierung die Auto-Navigation mit Routen-Ansagen für zehn Tage zu testen. Um den vollen Umfang der Navigationsfunktionen nutzen zu können, muss der Benutzer bei beiden Handys die notwendigen Lizenzen mittels Content-Card im EFH zukaufen. Daneben hat Nokia seinen Newcomern eine ganze Reihe von Verbesserungen gegenüber dem Vorgänger angedeihen lassen.

So verfügen die Handys erstmals bei Nokia über einen Call Manager, mit dem der Benutzer Rufnummern definieren kann, die selbst in einer Besprechung durchgestellt werden. Andere Verbesserungen umfassen die Integration einer besseren Kamera, eines Klinkensteckers sowie WLAN.

Und das E52 und das E55 setzen bereits den jüngsten EU-Standard um: Sie können über den Mikro-USB-Anschluss geladen werden. **P.O.S.**

P.O.S. INFO

War Nokia in den vergangenen Jahren auf der Futura über die Distributoren vertreten, haben die Finnen heuer zusätzlich ihren eigenen Stand. Und dort dreht sich alles um Ovi. Der Handyhersteller will die Messe dazu nutzen, seine Services verstärkt auch dem EFH vorzustellen. Daneben wird Nokia auch einige der Highlights von der Nokia World 2009, Anfang September in Stuttgart,mitbringen.

Services für den Endkunden

Zu den Diensten, die in Salzburg präsentiert werden sollen, gehören unter anderem Ovi Karten (das ehemalige Ovi Maps), der Ovi Store, Ovi Dateien und Ovi Mail sowie der Push-Service Nokia Messaging. Kräftig die Trommel rühren will Nokia auch für sein Musik-Paket „Comes with Music". Dieses wird anfänglich mit dem Nokia-Handy 5530 Xpress Music gebündelt und ermöglicht dem Besitzer des Handys für ein Jahr einen unbegrenzten Zugriff auf den Nokia Music Store. Zu den Services passend wird Nokia auch einiges an Hardware zur Messe mitbringen: Neben dem E72 auch das E52 und E55. Ebenfalls am Stand zu sehen ist das Nokia 3720 classic, ein robustes Handy das vor Spritzwasser und Staub geschützt ist.

3-Mobile TV

Mobile TV ist tot, sagen finnische Wissenschafter, so gut wie tot, sagen deutsche Telekom-Consulter. Mag ja im Großen und Ganzen stimmen. Gilt aber nicht für 3 in Österreich. Denn für CEO Berthold Thoma ist Mobile TV ein bedeutender Mosaikstein für die Zukunft von 3.

3 CEO Berthold Thoma verweist auf steigende Nutzerzahlen bei Mobile TV. Und dieses Service soll längerfristig den Wettbewerbsvorteil des Mobilfunkers sichern.

Von wegen Misserfolg

Vor ein paar Wochen haben finnische Medienwissenschaftler Mobile TV für tot erklärt. Der deutsche Telekom-Consulter Infocom kam kürzlich zu einem ähnlichen Ergebnis: Demnach gäbe es nur in Südkorea und Japan reges Interesse an diesem Angebot, Zuwächse vor allem in Südkorea. Eine große Auswahl an Endgeräten sowie kostenlose, werbefinanzierte Angebote würden hier das Interesse schüren.

Aber in Europa? De facto uninteressant, so das Resümee der Experten.

Was vielleicht für das Gros der Märkte gelten mag – doch Österreich ist bekanntlich anders. Und offensichtlich haben die Fachleute nicht genau nach Österreich geschaut. Denn 3 sieht Mobile TV als einen seiner Joker an, mit denen in Zukunft der Wettbewerb am Mobilfunkmarkt entschieden wird, wie der Betreiber im Rahmen seiner Sommerakademie überzeugend darlegte. Derzeit bietet 3 mehr als 50 TV-Programme sowie fünf Radioprogramme an, die über verschiedene Technologien abgerufen werden können.

Zahl der Nutzer unterschätzt

100.000 3-Handy-Kunden nutzen regelmäßig Mobile TV über UMTS-Streaming und sehen im Durchschnitt 104 Minuten im Monat fern. Weitere 50.000 Breitband-Kunden nutzen das Mobile TV-Angebot des Betreibers regelmäßig über ihre HSDPA-Modems. Für DVB-H liegen zwar keine Nutzerzahlen vor, Christian Haspl, Produktmanager Mobile TV von 3, geht allerdings davon aus, dass die Endkunden mit DVB-H-fähigen Endgeräten ein ähnliches Nutzerverhalten an den Tag legen wie die reinen Streaming-Kunden.

Für die Zukunft geht Haspl von einem dualen System bei Mobile TV aus: „Massenkanäle wie ORF 1 (das am häufigsten gesehene Programm unter den von 3 angebotenen Kanälen) werden vor allem über DVB-H abgewickelt. Streaming-Angebote mit ihren One-to-One-Verbindungen sind für die Versorgung in der Fläche, Video on Demand, Nischenkanäle sowie Programme mit Rückkanal interessant."

Die Strategie bei Mobile-TV

Mobile TV ist allerdings nicht Selbstzweck, sondern Teil des strategischen Ansatzes von 3. Der Betreiber sieht sich auch als Medienunternehmen und will dementsprechend bei der Werbung verdienen.

„Es geht uns darum, mit neuen Geschäftsmodellen genügend Gewinne zu erwirtschaften, um bei der Connectivity, den Preisen

In der Vorschau kann man sich bereits aus mehr als 50 Programmen das passende aussuchen.

für die Verbindungsleistung bei Sprache und Daten, vielleicht den einen entscheidenden Cent billiger zu sein als der Mitbewerb", erklärt 3-CEO Berthold Thoma. – und kommt damit letztlich zu einem ähnlichen Schluss wie die Telekom-Experten bei ihrer Studie, die Wachstumszahlen nur bei einem entsprechend werbefinanzierten Angebot sieht. „Denn eine No-Frills-Strategie bringt dich nur so weit - und sparen können wir auch." Dazu rüstet 3 zum Beispiel derzeit seine Netz-Infrastruktur auf die nächste Generation um, denn mit der neuen Hardware für die Sendestationen sinkt nicht nur der Stromverbrauch, auch die Einführung neuer Sende-Standards wird damit erleichtert. ***P.O.S.***

In der Vollansicht ist Mobile-TV durchaus tauglich – dazu braucht man nicht einmal ein XL-Display.

SHORTCUT

Leistung kostet etwas

Was in vielen Branchen üblich ist und nicht hinterfragt wird, ist in der Elektrobranche ein Tabuthema – vor allem wenn es um das Thema Handys geht: Die Verrechnung von Dienstleistungen am POS. Es käme keiner auf die Idee, von sonst jemandem kostenlose Dienstleistungen zu verlangen, vom Handel wird dies jedoch vorausgesetzt. Kein Wunder, dass dieses Thema bei der Diskussion zwischen den Indirektvertrieblern der Netzbetreiber und EFH-Vertretern in Altlengbach ausführlich behandelt wurde. In der Verrechnung von Dienstleistungen sehen vor allem die Vertreter der Netzbetreiber ein großes Potenzial für den EFH. Richard Parcer, Leiter Indirektvertrieb T-Mobile, sieht Service als eine Stärke des EFH: „Man muss diskutieren, was der Elektrofachhandel machen kann. Ein wichtiger Punkt ist Service. Meiner Meinung nach werden hier 100.000e Euro pro Jahr nicht verrechnet. Überspritzt formuliert: Bei

Der Telekom-Fachhandel bietet etwas, das in anderen Branchen undenkbar wäre: kostenlose Dienstleistungen.

der Autowerkstatt zahlt man sofort. Im Handel konsumiert der Kunde viele Kontakte gratis." Schließlich würden auch viele Serviceleistungen bei den Netzbetreibershops verrechnet. Eine Nachricht, die bei den anwesenden Händlern gern gehört wurde. „Wenn ich weiß, dass die Netzbetreiber-Shops verrechnen, dann kann ich auch etwas verlangen. Nur muss das halten, sonst bin ich der Depp", so der Welser Händler Andreas Petermandl.

Serviceleistungen müssen etwas kosten und das muss den Kunden auch klar kommuniziert werden, ist auch Fachhändler Michael Widner aus Wörgl überzeugt: „Das gehört einfach gemacht und wenn man damit nur die Vampire wegbekommt, die einem ausschließlich die Zeit stehlen."

Weitere Infos zu der Diskussion inklusive der 15 Thesen von Altlengbach über die Zukunft des Telekom-FH unter *www.elektro.at*

SHORTCUTS

Facelifting für Vodafone live!

Mit einem neuen Look präsentiert sich Vodafone live! (VI!) dem Kunden. Die einzelnen Services auf dem Portal der Mobilkom sind ab sofort in vier Themenbereiche zusammengefasst. In der neuen Version verspricht die Mobilkom vor allem schnellere Ladezeiten und mehr Surf-Vergnügen für die Kunden.

Die vier Themenbereiche sind: „TV, Music + Fun“ mit dem A1 Music Portal, Klingeltönen und Bildern, Spielen sowie Erotik; „News + Info“ mit Wetter, Sport, Herold Telefonbuch und dem neuen Skip-Kinomagazin, „Community + Web“ mit Facebook, Love.at, Youtube, A1 Mail sowie „Anwendungen + Shopping“, wo der Mobilkom-Kunde zahlreiche Handyanwendungen wie die Taschenlampe, das Wörterbuch oder die A1-Navigationslösungen findet. Außerdem sind hier die Bezahlfunktionen für Handy-Parken, Lotto, Wetten, ÖBB-Fahrscheine oder Handymaut untergebracht.

Jeder Kunde kann sich mit der neuen Version von Vodafone live! seinen eigenen Einstiegsbereich definieren. Die vier Hauptbereiche des Portals können jeweils als Startseite definiert werden. So bekommt jeder Kunde das für ihn passende Themenportal bereits nach dem Einstieg in VI! direkt präsentiert. Eine Sammlung der zuletzt genutzten Services findet sich zudem unter dem Punkt „Home“. Den ständigen Überblick über seine Kosten, die Mobilpoints oder die aktuellen Mobilbox-Einstellungen behält jeder Kunde ganz einfach im Bereich „Mein A1“.

Nokia World 2009 Teil I

Nokia hat seine Jahreskonferenz dazu genutzt, seinem derzeitigen Flaggschiff einen kleinen Bruder zur Seite zu stellen: das N97 Mini. Gerüchte über das neue Smartphone der Finnen waren bereits in den vergangenen Tagen aufgetaucht. Daneben hat Nokia mit dem Nokia X6 und Nokia X3 zwei vollkommen neue Touchscreen-Handys vorgestellt, die ausschließlich mit Comes With Music zu haben sind.

Das N97 Mini verfügt trotz des kleineren Formfaktors über ein 3,2 Zoll Touch-Display, 8GB Speicher und ein volles QWERTY-Keyboard. Allerdings mussten der schlankeren Form wegen der Steuerknopf geopfert werden. Damit pendelte sich der neue Spross der Familie auf 14,2 mm Bauhöhe ein. Es ist das erste Modell von Nokia, das über

Livecast with Ovi, einer neuen Partnerschaft mit Facebook, verfügt. Das N97 Mini wird voraussichtlich im vierten Quartal auf den Markt kommen.

Die verbesserte Software und Touchscreen erlauben nun Flick-Scrolling. Auch hat Nokia neue Widgets für das N97 Mini entwickelt. Die neue Software ist als Update auch für die bisherigen N97-Modelle verfügbar.

Daneben hat Nokia das NX6 und das NX3 vorgestellt. Diese beiden schlanken Handys sollen den Musik-Markt aufmischen. So wird das Touchscreen-Modell X6 ausschließlich mit Nokias Musik-Bundle „Comes With Music“ vertrieben. Beim X3 verzichtet Nokia weitgehend auf Highend-Features. Dafür bietet das Gerät einen direkten Zukugang zu Nokias Ovi-Store. Beide Modelle sollen noch dieses Jahr auf den Markt kommen.

Freizeichenton auf Probe

Jetzt heißt es auch bei Telering Schluss mit dem altbekannten Freizeichen. Ab sofort können auch die Kunden dieser Marke ihre Anrufer mit frei gewählten Freizeichentönen überraschen. Zum Kennenlernen schenkt Telering seinen Kunden jetzt einen Freizeichenton und die erste monatliche Gebühr. Zur Auswahl stehen „I Gotta Feeling“ von den Black Eyed Peas, oder „Beat it“ von Michael Jackson.

Ein Freizeichenton ist ein Soundfile, das zusätzlich zum Klingelton eingespielt wird. Dieses Service mit 1.000 unterschiedlichen Songs steht allen Telering-Kunden zur Verfügung. Die Einrichtung des gewünschten Freizeichentons zur Bibliothek kostet einmalig 1,90 Euro sowie eine monatliche Optionsgebühr von 0,90 Euro. In der Bibliothek können bis zu 99 Freizeichentöne gespeichert werden.

Um den neuen Service zu testen muss der Benutzer ein SMS mit 139439 (für

SHORTCUTS

„I Gotta Feeling“) oder 139438 (für „Beat it“) an 0650-650 6555 senden. Die Kennenlern-Aktion gilt von 01.09. bis 31.10.2009.

Nokia World 2009 Teil II

Und noch einmal Nokia. Die Finnen haben kurz vor der Nokia World in Stuttgart mit zwei Überraschungen aufgewartet. Zum einen stellten sie mit dem Booklet 3G ihr erstes Netbook vor, zum anderen zeigten sie mit dem Internet-Tablet N900 Ambitionen im Linux-Bereich, wenn auch eine vollständige Abkehr von Symbian nicht geplant sei.

Das Booklet 3G kann mit einem 10 Zoll Display aufwarten, verfügt über HSDPA, WLAN, A-GPS, Bluetooth sowie eine HDMI-Schnittstelle und wird rund 1,2 Kg wiegen. Dank des Strom sparenden Intel Atom-Prozessors soll die Akku-Laufzeit bei beeindruckenden zehn Stunden liegen. Der Hersteller bleibt allerdings nicht auf der Hardware-Seite stehen. Das Booklet 3G wird auch mit den Ovi Diensten des Herstellers genützt werden können. So kann das Notebook mit Hilfe von Ovi Karten seine Position bestimmen. Andere mögliche Ovi Services beinhalten die Ovi Suite für die einfache Synchronisation mit einem Nokia-Smartphone sowie ein Zugang zu Nokias Musik Store. Nokia zielt mit dem Booklet 3G explizit auch auf den Netzbetreiber-Markt und positioniert sich dort als Komplettanbieter für Kommunikationslösungen.

Als neuer Matchwinner für den Highend-Bereich präsentiert Nokia dagegen den N900. Vom Formfaktor dem N97 ähnlich soll der Internet-Tablet der immer stärkeren Konkurrenz im Smartphone-Bereich Paroli bieten. Der N900 läuft auf dem Linux-Betriebssystem Maemo und verfügt im Gegensatz zu seinen Vorgängern über ein eigenes UMTS/HSDPA-Mobilfunkmodul zusätzlich zu WLAN und Bluetooth. Womit der Tablet eigentlich schon ein Smartphone ist. Ein TV-Ausgang und ein Kopfhöreranschluss stehen ebenfalls zur Verfügung. Zusätzlich verfügt das N900 über einen integrierten GPS-Empfänger und eine Fünf-Megapixel-Kamera mit dreifach digitalem Zoom. Der interne Flashspeicher von 32 GB ist erweiterbar. Das Gerät soll im vierten Quartal 2009 auf den Markt kommen.

Glas für die Stadt …

… VDSL 2 fürs Land. Nicht nur die Mobilfunker wälzen Ausbaupläne, um mehr Übertragungskapazität an den Endkunden heranzubringen. Auch die Telekom Austria hegt ehrgeizige Pläne. Der Festnetzanbieter will in den Jahren 2009 und 2010 in mehreren Pilotprojekten bis zu 150.000 Haushalte mit Glasfaser abdecken. Im ländlichen Gebiet soll derweil die Übertragungsgeschwindigkeit mit VDSL2 auf 30 Mbit/s angehoben werden.

Insgesamt will die Telekom Austria bis 2013 1,5 Mrd Euro in den Ausbau der Glasfaser-Infrastruktur stecken. Damit will die TA im Endausbau Übertragungsraten von bis zu 1 Gbit/s ermöglichen. Als Testregionen wurden Klagenfurt und zwei Wiener Gemeindebezirke (Fünfhaus und Döbling) ausgewählt. In Villach wird im weiteren Verlauf des Jahres 2009 ein weiterer Testmarkt mit fiber-to-the-curb-Infrastruktur gestartet.

Die gewählten Regionen seien laut TA bezüglich der Bebauungsdichte sowie des Verhältnisses von Privat- und Geschäftskunden repräsentativ für städtische Ballungsräume in Österreich. Von den Pilotprojekten erwartet sich der Netzbetreiber Erkenntnisse bezüglich Ausbaukosten sowie Produkt- und Preisgestaltung von Premiumdiensten. Die angebotenen Dienste inkludieren ultraschnellen Internetanschluss mit Geschwindigkeiten von bis zu 100 Mbit/s, innovative internetbasierende Dienste und HDTV-Dienste inklusive Videothek.

Wo der Ausbau von Glasfaser-Infrastruktur nicht sinnvoll erscheint, dort will die Telekom VDSL2 nutzen. Damit sollen laut Betreiber signifikant höhere Bandbreiten bei geringen zusätzlichen Aufwendungen möglich werden. Bis Ende 2009 hofft die TA so bis zu 300.000 Haushalte versorgen zu können. Im Jahr 2012 sollen gar 750.000 Haushalte abgedeckt werden. Die TA erhofft sich davon eine höhere Reichweite von AonTV sowie eine effektive Differenzierung zu mobilen Breitband-Angeboten anderer Betreiber.

Die Bedürfnisse der Generation 50+ erkennen und sie richtig zu beraten – Emporia ist überzeugt, für diese Aufgabe mit dem EFH die richtigen Partner an der Hand zu haben. An der Unterstützung seitens Emporia soll es nicht mangeln. Auf der Futura gibt's dazu die ersten Beispiele.

Fachhandels-Offensive von Emporia

Zielgruppe: 50 plus

Mit einer Fachhandels-Offensive will Emporia in den Herbst gehen. Daher stellen die Linzer in Salzburg ihr verstärktes Österreich-Team vor und präsentieren das neue Schulungsprogramm für den EFH. Dieser soll vor allem die Zielgruppe 50+ für Emporia gewinnen. Und dann gibt es noch den Zubehör-Bereich, der ebenfalls forciert werden soll.

Am Emporia-Stand auf der Futura gibt s heuer einiges zu sehen – was sich nicht unbedingt auf die Produkte beschränkt. Auch bei der Emporia-mannschaft hat sich einiges getan. Herbert Schwach, seit Anfang Juli Österreich-GF des Unternehmens, gibt auf der Messe sein Fachhandels-Debüt. Er ist nicht der einzige Neuzugang im Team der Linzer. Mit Martin Buchinger gibt es nun auch einen Marketing-Verantwortlichen für Österreich. Er wird, so wie das gesamte heimische Emporia-Team, auf der Futura präsent sein. Freilich geht's auf der Messe nicht nur um die Neuzugänge. Vielmehr will Emporia seinen Fokus auf den Fachhandel ins rechte Licht rücken. „Es ist unser Wunsch, unsere Zusammenarbeit mit dem EFH zu intensivieren. Dazu wollen wir klar vermitteln, dass Emporia nicht nur für Handys steht, sondern auch eine umfassende Zubehör-Sparte hat", gibt Schwach die Marschrichtung für die Messe vor. Dementsprechend plant Emporia, seinen neuen POS-Auftritt beim Zubehör zu zeigen.

Lernen für die Generation 50+

Unterstützung für die FH-Partner ist das Ziel des zweiten Schwerpunkts von Emporia auf der Futura: Die Linzer werden in Salzburg eine ganz spezielle Workshop-Reihe für den EFH lancieren. Diese Veranstaltungen sollen es den Partnern erleichtern, sich gegenüber der Konkurrenz aus anderen Kanälen zu behaupten. Es geht darum, wie man sich im Verkauf und seinen Shop für die „reifere" Zielgruppe fit macht. Immerhin sind mehr als drei Millionen Österreicher älter als 50 Jahre – und gerade sie werden beim Thema Mobilkommunikation oft nicht richtig angesprochen. „Wir wollen die Kompetenz der FH-Partner aufbauen, damit sie bei der Generation 50+ besonders gut punkten können", erklärt Karin Schaumberger, International Sales Marketing Emporia. „Derzeit werden Menschen über 50 oft von der Kommunikation ausgegrenzt. Entweder werden nur die Bedürfnisse der jüngeren Generation abgebildet oder es wird ein konservatives Klischeebild vermittelt, mit dem sich die ältere Zielgruppe nicht identifizieren kann. Wir stellen ihr Wissen und den Stolz ihrer Lebenserfahrung in den Vordergrund. "

Pläne, Ideen, Schulungen

Bereits auf der Messe will Emporia einige Maßnahmen vorstellen, wie man sich als Telekommunikations-Fachhändler bei dieser Zielgruppe profilieren kann. Noch mehr in die Tiefe geht es bei der geplanten Seminarreihe. Die Veranstaltungen sollen in den Landeshauptstädten in Kooperation mit namhaften UE-Herstellern abgehalten werden. Weitere Verstärkung kommt von der Agentur für Generationen-Marketing, die sich auf strategisches Marketing im 50+-Markt spezialisiert hat. „Hier geht es weniger um Produktschulungen. Vielmehr sollen die Teilnehmer mit konkreten Werkzeugen aus der Schulung hinausgehen, die sie im Kontakt mit Kunden dieser Zielgruppe verwenden können", so Schaumberger.
Last but not least wird es auf der Futura noch ein Gewinnspiel geben: Emporia verlost unter allen Besuchern des Messestandes ein Wochenende in Bad Blumau. ***P.O.S.***

Für den neuen Österreich-Chef von Emporia, Herbert Schwach, ist die Futura die Vorstellungsrunde im EFH.

Nokia Experience 2009

Rund um den Wörthersee

Die erfolgreichsten Verkäufer und Händler in Sachen Ovi sowie die eifrigsten Blogger in Sachen Ovi hat Nokia diesen August zu einer Ovi Experience rund um den Wörthersee geladen. Bei der virtuellen Schnitzeljagd galt es für die eingeladenen Teams eine Reihe von Aufgaben zwischen Stift Viktring und Felden zu lösen.

Gefordert waren Gehirnschmalz und Geschicklichkeit sowie ein wenig Wissen um Nokias Ovi Services. Die Teilnehmer wie jene von Team 1 (unten) **Walter Gramshammer** (Handytankstelle, tatkräftig unterstützt von seinen beiden Söhnen **Martin** und **Marco**), **Steffi Schmalzl, Markus Kirschner und Julia Kainz** mussten beweisen, dass sie mit den Ovi Services auch in der Praxis umgehen können. Weswegen die Teams auch am Vormittag die Schulbank drückten.

Am Nachmittag ging es ins Gelände und die Teilnehmer mussten mit Hilfe von Ovi Karten und dem Nokia 6720 von Station zu Station navigieren, Fotos vom N97 auf Ovi Share hinaufladen oder einen Song aus dem Nokia Music Store herunterladen (Die Frage warum es unbedingt „Ein Schloss am Wörthersee" sein musste, wurden allerdings von den Organisatoren nicht befriedigend beantwortet) und über eMail auf Nokia Messaging kommunizieren.

Der Wettbewerb zwischen den Teams war durchaus hart, bevor am Abend die Sieger feststanden. Es gewann das Team 5 ex aequo mit den „Bloggern" von Team 9. Hier gratulieren **Martin Hannes Giesswein (r.), Head of Retail & Services, und Organisator Gebhard Augendopler (Organisation Campus Group), den Siegern von Team 5, Kathrin Fuchs, Jasmin Teichtmeister (beide Fa. Grün Kommunikationslösungen Graz), Daniela Huber, Sven Schorli (beide Fa. Comfone Klagenfurt) und Michael Voglhofer (Top Telekom)**. Auf den Plätzen folgten Team 1 und Team 7 mit Mathias Seelmaier und Thomas Hofer (Fa. Mcom), Mateus Yusupov und Adil Olgun (Fa. Yourmobile) ***P.O.S.***

Derzeit ist die Situation von Sky zwar noch eher wolkig, Ende 2010 soll's dann aber heiter werden und das Unternehmen wieder profitabel sein.

Sky: Der Weg ist das (erste) Ziel

Hoch, höher, High Definition

Mittlerweile sind ein paar Wochen ins Land gezogen, seit Sky die neue Ära des Entertainments eingeläutet hat. Dafür, dass der alte Name Premiere – wie beabsichtigt – über Nacht verschwunden ist, hat nicht zuletzt die massive Werbekampagne gesorgt, die wohl nur an den wenigsten unbemerkt vorübergezogen ist. Doch um langfristig Erfolg haben zu können, sind einmal mehr die POS-Qualitäten des Fachhandels gefragt – sprich: Ihre!

Die Ziele von Sky sind mindestens genauso hoch gesteckt wie das Engagement, mit dem die gesamte Mannschaft den Neustart des Pay-TV-Senders durchgezogen hat. Warum, ist rasch erklärt: Zwar wurden mit der Schließung der Sicherheitslücke, der Aufwertung des Programmangebots sowie einer transparenten, einfachen Abo-Struktur wesentliche Grundvoraussetzungen geschaffen. Was Sky aber vordringlich benötigt, sind höhere Einnahmen. Oder anders ausgedrückt: mehr zahlende Kunden. Denn laut Plan will man den Breakeven – und damit die Rückkehr in die schwarzen Zahlen – im vierten Quartal 2010 schaffen. Dafür sind 3 – 3,4 Million Abonnenten notwendig – was beim aktuellen Stand von knapp 2,5 Millionen durchaus eine Herausforderung darstellt.

100 % POS-minded

Im Sinne dieses ehrgeizigen Kundengewinnungs-Vorhabens liegt es somit auf der Hand, dass Sky um die Gunst des Handels bemüht ist. Und diesen daher mit kundenwirksamen POS-Modulen versorgt, ihm neue Geschäftsfelder (zB als Installations- und Servicepartner) eröffnet, das Receiver-Handling vereinfacht und die Vertriebsmitarbeiter deutlich öfter als in der Vergangenheit persönlich vorbeischauen. Sky wirbt beim Kunden mit Entertainment, und genau darum soll es auch im Handel ganz einfach wieder Spaß machen, das Produkt Sky zu verkaufen.

Fragen über Fragen

Wie bereits in der vorigen P.O.S.-Ausgabe berichtet, stützt sich das Geschäftsmodell von Sky vor allem auf eines: abwechslungsreicher Content in hochauflösender Form. Deshalb nochmals die Antwort auf eine der häufigsten Kundenfragen: Ab 26,90 Euro pro Monat ist Sky in HDTV-Qualität zu haben, wer das komplette Angebot nutzen will muss dafür 59,90 Euro monatlich hinblättern.
Als Ersatz für das beliebte Paket Premiere Austria steht den heimischen Abonnenten nun Sky Sport Austria zur Verfügung. Dieses kann entweder als Bestandteil des Paketes Sky Sport oder als Zusatzangebot für 10 Euro pro Monat gebucht werden. Das neue Pay-per-View Angebot nennt sich nun Sky Select: Um 4 Euro pro Titel kann täglich aus bis zu sieben Filmen gewählt werden, daneben gibt's spezielle Angebote wie eine 1-Euro-„Happy-Hour". Apropos Angebot: Schon einen Blick auf die neue Handels-Plattform *haendler.sky.at* geworfen?

P.O.S.

P.O.S. FACTS

Potenzial für Pay-TV

Deutschland und Österreich bilden den größten Fernsehmarkt Westeuropas. Verglichen mit Großbritannien oder Frankreich ist die Pay-TV-Durchdringung dort allerdings dreimal so hoch wie im deutschsprachigen Raum, in Italien immerhin doppelt so hoch – ergo schlummert hier noch gehöriges Potenzial. Außerdem sind via Kabel und Satellit beinahe alle Fernseh-Haushalte erreichbar und HDTV entwickelt sich in unseren Breiten zum Massenmarkt – den Sky seit Juli mit dem umfassendsten HD-Angebot bedient.

SHORTCUTS

Vollformat von Sony

Kameras mit einem Vollformatsensor waren bislang kaum unter einem UVP

von 2500 Euro zu bekommen. Sony legt beim Preis nun einiges vor, die A850 wird zu einem Preis unter 2000 Euro angeboten – dennoch wird sie den Ansprüchen auch ambitionierter Amateure mehr als gerecht. Mit 24,4 Megapixel effektiv (Bildauflösung: 6048x4032 Pixel) liefert die Kamera Bilder in höchster Auflösung. Die Belichtungszeit kann zwischen 1/8000s bis zu 30s eingestellt werden. Mit ISO 100 bis 6400 ist man auch für schlechtere Lichtverhältnisse gerüstet. Die Kamera ist sowohl für Schnappschüsse als auch für kreative Aufnahmen bereit: Sie verfügt über eine Programmautomatik, Zeitautomatik, Blendenautomatik – kann aber auch manuell eingestellt werden. Die Bilder werden in den Formaten JPEG oder RAW gespeichert. Als Speicher können folgende Karten verwendet werden: CF I, CF II, MS Duo, MS Pro Duo, MS Pro-HG Duo. Das 3-Zoll-Display auf der Rückseite des Gehäuses stellt 921.600 Pixel dar. Die Kamera wiegt – ohne Akku – 850 Gramm.

High-end von Grundig

Zur IFA präsentiert Grundig die nächste Generation des Vision 9. Das Top-Modell der Produkt-Reihe hat alles, was ein High-End-LCD-TV benötigt. 16 Lautsprecher schlummern in seinem Gehäuse, ein Subwoofer ist bereits an Bord.

Neben einem 200-Hertz-Panel (1920x1080 Pixel) wurde Grundigs Vision 9 auch mit einem knackigen Soundprojektor ausgestattet. Die Motion-Picture-Improvement-Technologie sorgt für ein brillantes Bild mit höchster Auflösung. Rasante Sportarten oder schnelle Kameraschwenks bringen den Vision 9 nicht aus der Ruhe - das Bild bleibt gestochen scharf. Cineasten bietet der „Movie Mode" 24 Bilder pro Sekunde, das bedeutet Filmgenuss ohne Filmshutter, die Bewegungswiedergabe erfolgt absolut gleichförmig.

Was wäre ein gestochen scharfes Bild ohne passendem Sound? Vision 9 hat einen integrierten Soundprojektor an Bord, 16 spezielle Konus-Lautsprecher

sind in die Soundbar unter dem Bildschirm integriert, ein Subwoofer schlummert in der Gehäuse-Rückseite und strahlt mit zwei Lautsprechern nach hinten ab. Lautsprecher und Subwoofer zusammen erzielen eine Musikleistung von 120 Watt. Wem das nicht genügt kann auch einen externen Subwoofer anschließen. Der 3D-Sound wird dank einer ausgeklügelten Technologie erreicht, bei der die einzelnen Lautsprecher mit minimaler Zeitverzögerung angesteuert werden. So entstehen Schallbündel, die an unterschiedliche Punkte im Raum gerichtet sind und von den Wänden reflektiert werden. „Rundum-Sound" ist also inklusive.

Mit dabei ist auch ein DVB-T-Tuner samt CI-Slot. Damit ist nicht nur der Empfang der Free-to-air-Programme möglich, sondern auch jener von verschlüsselten Kanälen. Der Anschluss weiterer Peripheriegeräte ist selbstverständlich möglich: HDMI-Anschlüsse, eine USB-Schnittstelle, ein YUV-Anschluss, PC- und PC-Audio-Input, S-Video-, Camera-AV- und Euro-AV-Anschlüsse sind vorhanden.

Preise und Verfügbarkeit: Der neue Vision 9 ist von September 2009 an in den Bildschirmgrößen 37", 42" und 47" erhältlich.

Himmlischer Empfang

Der deutsche Marktführer bei Digitalreceivern wartet mit einer Vielzahl an Weiterentwicklungen und Produktneuheiten auf. Der neue HDTV-Sat-Receiver Digit HD8+ ist ein Riese in Ausstattung, Anschlussmöglichkeiten und Bedienkonzept. Der Receiver verfügt neben dem integrierten Conax-Entschlüsselungssystem über das integrierte Nagravision-Entschlüsselungssystem inkl. Smartcard- und SIM-Card-Leser zum Empfang von HD+-Programmen via Satellit ASTRA 19,2° Ost.

Interessant für pflichtbewusste Eltern ist die TechniSat „TV-Zeitkonto"-Funktion bei Digital-Receivern und -Fernsehern. Kunden haben damit die Möglichkeit, passwortgeschützte Profile für Personen im Haushalt anzulegen. Eltern können damit für ihre Kinder ein spezielles Profil anlegen, welches nur den Aufruf ausgewählter TV-Programme zulässt. Durchdacht ist die Option, für jedes Profil eine

SHORTCUTS

eigene Zeitschaltuhr festzulegen - ist einmal die Nutzungsdauer überschritten, herrscht „Mattscheibe", Endlos-Fernsehen gehört damit der Vergangenheit an. Neuigkeiten für Wetter-Interessierte gibt es auch: TechniSat wird seine digitalen Empfangsgeräte (Digitalreceiver und Digitalfernseher) so ausstatten, dass sie in der Lage sind MHEG-5-Anwendungen zu empfang. Das Zauberwort heißt „MultyText" und bietet dem Nutzer ein Wetterservice. Anmerkung: In Großbritannien wird dieser Dienst bereits von der BBC genutzt. Sollte sich der gewünschte Erfolg des Systems einstellen, so steht einer Einführung in Österreich nichts mehr im Wege.

Und dass eines der Hauptthemen auf der IFA (Energieeffizienz) auch bei TechniSat ein großes Thema ist, muss nicht gesondert erwähnt werden. TechniSat hat das Thema „Energiesparer" fest in seine Forschungs- und Entwicklungsphilosophie eingebunden. So haben neue Digitalreceiver und die HDTV-Serie bereits jetzt energieeffiziente bzw. spezielle stromsparende Netzteile an Bord.

Für Wohnzimmer-Cineasten

Zur IFA präsentierte Onkyo einen neuen Surroundvorverstärker, der die derzeit technischen Möglichkeiten voll ausreizt. Der Nachfolger des PR-SC886 lässt keine Wünsche offen und unterscheidet sich von seinem Vorgänger vor allem in seiner Netzwerkfähigkeit - umfassendes Audiostreaming lässt grüßen. Der neue Pre-Amp heißt PR-SC5507 und wartet mit überkompletter Ausstattung auf. Das THX-Ultra2-Plus zertifizierte Gerät ist netzwerkfähig und unterstützt so gut wie alle gängigen Heimkino-Formate. Anschlussmöglichkeiten gibt es fast ohne Ende.

Ist der PR-SC5507 erst einmal ins heimische Netzwerk eingebunden, so stehen dem Benutzer nicht nur eine Vielzahl von

Internet-Radiostationen zur Verfügung, auch das Streaming von auf z.B. PC gespeicherten Musiktiteln ist möglich. Das Gerät ist bereits kompatibel zu DLNA 1.5 und dem neuen Betriebssystem Windows 7, die Firmware-Updatefunktion funktioniert übers Internet.

Der PR-SC5507 ist mit High-End Audio- und Video- Schaltkreisen sowie komfortablen Umschaltmöglichkeiten ausgestattet. Sechs HDMI-Eingänge und zwei -Ausgänge wurden Onkyos Flaggschiff spendiert. Auch der Betrieb mit älteren Geräten ist dank zahlreicher Anschlussmöglichkeiten selbstverständlich möglich. Seine integrierten Decoder decken außerdem so gut wie alle wichtigen Heimkino-Formate - inklusive Dolby TrueHD und DTS-HD Master Audio - ab. Zusätzlich zu MultEQ XT, der automatischen Raumakustik-Korrektur von Audyssey, greift der PR-SC5507 auf THX Loudness Plus und Audyssey Dynamic EQ zurück.

Auch Große müssen wissen, wo's lang geht

Das neue nüvi 465T ist das erste Straßen-Navi, das speziell für LKW-Fahrer konzipiert und mit LKW relevanten Routingdaten und Points-of-Interest ausgestattet wurde. Das Gerät führt den Lenker mit jedem LKW und jeder Ladung sicher ans Ziel. Dazu müssen nur die Abmessungen des LKW eingespeichert und die Art der Ladung eingegeben werden. Mit dem Routenplaner des nüvi 465T können bis zu 15 Routen mit mehreren Zwischenzielen eingegeben werden. Die Routenberechnung erfolgt unter Berücksichtigung von für Ferntransporte relevanten Einschränkungen wie etwa Fahrverboten aufgrund der Ladung, der Abmessungen oder des Bruttogewichtes. Das Navi warnt auch vor Gefahrenpunkten, wie scharfen Kurven, gefährlichen Gefällen oder Steigungen. Auch vor Fahrbahnverengungen und Straßenabschnitten mit starkem Seitenwind wird der Fahrer rechtzeitig gewarnt. Das entsprechende Kartenmaterial ist vorerst für Großbritannien, ab Oktober für Europa erhältlich.

Das Navi für LKW verfügt natürlich auch über einen Fahrspurassistenten. Zusätzlich werden Richtgeschwindigkeiten für Autobahnen, Fern- und Durchgangsstraßen angezeigt. Der Verkehrsfunk mit

Premium-Funktion lotst den LKW an alle Staus vorbei.

Das nüvi 465T ist auch mit Bluetooth-Technologie ausgestattet. Dadurch wird ein verkehrssicheres Telefonieren während der Fahrt möglich - über das eingebaute Mikrophon und den eingebauten Lautsprecher.

Mit der Funktion „Aktuelle Position" findet das Navi Krankenhäuser, Tankstellen, Adressen in unmittelbarer Nähe, was gerade für LKW-Fahrer nützlich ist und zeigt die eigene aktuelle Position an. Diese Funktion ist gerade für LKW-Fahrer, die ohnehin permanent unter Zeitdruck stehen, überaus sinnvoll. Daneben

SHORTCUTS

gibt es noch ein paar nette beziehungsweise nützliche Features wie etwa den integrierten Bildbetrachter oder den Währungsrechner.

Design und Technik

Dass Design und Technik bei Spiegelreflex-Kameras kein Widerspruch sind, hat schon das erfolgreiche Vorgängermodell der neuen Pentax K-x bewiesen. Die Pentax K-m White ließ nicht nur Fotografen-Herzen höher schlagen.

Die Nachfolgerin K-x wird nicht nur in Schwarz und Weiß, sondern auch noch in Rot und Navy Blau erhältlich sein. Technisch hat die neue Pentax K-x einiges mehr zu bieten als ihr Vorgängermodell. In Teilbereichen kommt ihre Ausstattung sogar der des neuen D-SLR-Flaggschiffs K-7 nahe - wie z.B. beim Autofokus mit 11-Punkt AF-Sensor und Vier-Kanal-Bildverarbeitung, der Bildfolge von 4,7 Bildern pro Sekunde, HDR-Automatik, Videoaufzeichnungen in HD Qualität (1280 x 720 Pixel im 16:9 Format mit 30B/Sek.) und Live View über den 2,7 Zoll Monitor. Die neue K-x verwendet dabei einen 12 MP CMOS Sensor. Die extrem kompakte und 515 Gramm (ohne Batterien) leichte Spiegelreflexkamera bietet ungeübten SLR-Fotografen die Bedienungsvorteile der Kompaktklasse. Shake Reduction-System direkt am CMOS, Pentax Dust Removal System, Motivprogramme und Digital Preview Funktion belegen die technische Ausstattung.

Die K-x wird im Kit mit den neuen Pentax smc DA-L Leichtgewicht-Objektiven ausgeliefert (18-55mm und 50-200mm Brennweiten), kann aber dank Pentax K-Bajonett nahezu jedes Pentax Objektiv bis hin zur neuen SDM-Reihe mit Ultraschallautofokus nutzen. Ihr Gesamtgewicht inkl. 18-55mm Objektiv beträgt nur ca. 700 Gramm. Die Kamera kommt im Oktober in den Handel.

Filme und Fotos in Top-Qualität

Wer nicht allerlei Equipment mitschleppen will, muss sich vorab entscheiden: Sollen Videofilme gedreht oder Schnappschüsse gemacht werden? Mit dem neuen Camcorder HMX-U10 wird einem diese Entscheidung abgenommen. Denn der Camcorder liefert nicht nur Filme in Full-HD-Qualität, sondern auch Fotos mit einer Auflösung von 10 Megapixel. Möglich macht dies der hochleistungsfähige 1/2.3-Zoll-CMOS-Bildsensor. Damit werden ambitionierte Filmer im Handumdrehen zum Fotografen. Die hohe Pixelzahl bietet genügend Datenmaterial für tolle Prints und Ausschnittsvergrößerungen und macht den Camcorder zu einer echten Alternative zur Digitalkamera. Dabei ist der HMX-U10 extrem kompakt und passt in jedes Handgepäck.

Der Camcorder liegt wegen seines Formats, seiner angenehmen Oberfläche und der um sieben Grad geneigten Linse bequem in der Hand, sodass auch längere Aufnahmen bequem gemacht werden können. Die Menü-Steuerung funktioniert über Touch Sensitive Buttons. Der neue HMX-U10 verfügt über das integrierte „Intelli-studio“ für die Bearbeitung von Videos bereits im Camcorder. Für aufwendigere Bearbeitungen verfügt der HMX-U10 über ein integriertes Programm für die Videobearbeitung. Wird der Camcorder per USB mit dem Rechner verbunden, ist die Bearbeitung sofort möglich. Fertig geschnitten und bearbeitet kann das Video via USB-Verbindung über den integrierten Upload-Button ohne großen Aufwand bei YouTube & Co. hochgeladen werden. Ist der Camcorder per USB mit dem Computer verbunden, zeigt sich ein weiterer Vorteil des Modells: Denn ist das Ladekabel einmal nicht zur Hand, kann der Camcorder über USB geladen werden. Der Camcorder HMX-U10 ist in den Farbvarianten Schwarz, Silber, Rot, Violett und Grün auf dem Markt.

Perfekter Ton zum perfekten Bild

Fernsehen im Kinoformat – diesem Anspruch wird der Philips Cinema 21:9 gerecht. Um das Erlebnis vom Heimkino perfekt zu machen, hat Philips das HTR9900 AV-Receiver-System entwickelt. Es besteht aus dem Philips HD AV-Receiver AVR9900 und einem 7.1-Lautsprecherset. Das Paket umfasst vier Stand-, zwei Satellitenlautsprecher, einen Center und einen aktiven Subwoofer. Die Lautsprecher liefern kraftvolle Leistung mit niedriger Verzerrung (7 x 60 Watt bei 0,08 Prozent THD, 20 Hertz – 20 Kilohertz bei 4 Ohm). Optional erhältlich ist der Blu-ray Player BDP9100 mit BD-Live, der auch für 21:9 geeignet ist. Der AVR9900 bietet dank diskreter Klasse-A/B-Verstärker und einer linearen Stromversorgung einen präzisen Sound. Daneben liefert dieses AV Receiver-System auch eine hervorragende Bildqualität, da – wenn erforderlich – sämtliche Quellen auf nahezu Full HD1080p-Qualität hochskaliert werden. Zur Verfügung stehen eine Vielzahl von Anschlüssen für digitale und analoge Geräte, wie zum Beispiel ein HDMI-Hub mit vier direkten Eingängen und einem Ausgang.

Zeitgemäße Antworten auf die Frage „Wo bin ich hier?"

Im Banne der Hirnfessel

Mit der Entwicklung des Global Positioning Systems – kurz: GPS – ist der Menschheit eine Errungenschaft mit echtem „Schnürsenkel-Charakter" zuteil geworden: Allgegenwärtig, vielseitig einsetzbar und äußerst praktisch. Mit Sicherheit ließe sich auch ohne leben, aber mit geht's eben schon ein bisschen einfacher. Und doch: über beides kann man stolpern.

Zugegeben, der Vergleich eines weltumspannenden, hoch technischen Systems mit einem derart einfachen wie zwei Schnüren, die mehr oder weniger geordnet durch vorgegebene Löcher gefädelt und je nach Können des Anwenders entweder ineinander verwurschtelt oder idealerweise verknotet und mit einer Masche versehen für den sicheren Halt des schützenden Untersatzes sorgen, mag auf den ersten Blick etwas weit hergeholt erscheinen. Genauso wie der fest sitzende Schuh den Träger unbeschadeten Fußes ans Ziel bringen soll, lässt sich dieser Anspruch quasi eins zu eins auch auf das satellitengestützte Ortungssystem ummünzen – wie die mittlerweile sehr weitläufigen, teils höchst kuriosen Anwendungsformen von GPS zeigen.

Immer und überall

In Form von Navigationsgeräten ist GPS aus dem modernen Straßenverkehr nicht mehr wegzudenken. Doch selbst wenn wieder einmal einer aus der kontinuierlich wachsenden Gruppe der „Navi ein, Hirn aus"-Lenker an der leider eben nicht 100-prozentigen Zuverlässigkeit der Technik scheitert, so sorgt dies heute allenfalls für den einen oder anderen Schmunzler – mehr aber auch schon nicht. Ebenso liegt es auf der Hand, GPS-Tracking zur Ortung gestohlener Laptops einzusetzen. Dass dieses Feature namens Computrace (*www.absolute.com*) unter anderem den Besitzern von Asus-, Dell-, Fujitsu-, HP- und Lenovo-Notebooks zugleich eine neue Sicherheitslücke beschert, wissen abgesehen von den Forschern von Core Security (*www.coresecurity.com*) aber wohl nur die wenigsten. Fraglich ist auch, ob sich die Studenten der renommierten japanischen Aoyama Gakuin University noch über ihre kostenlos zur Verfügung gestellten iPhones freuen, wenn sie von den Plänen der Fakultätsleitung Wind bekommen, die GPS-Funktion zur Lokalisierung von Schulschwänzern einzusetzen. Noch einen Schritt weiter ist der Roboterhersteller Aeryon (*www.aeryon.com*): Dieser hat kürzlich eine fliegende Roboterdrohne vorgestellt,

der zukünftig Privatdetektiven, Behörden und Geheimdiensten zur Hand gehen soll: Der etwa ein Kilogramm schwere „Scout" bewegt sich mithilfe von vier Rotoren entlang von GPS-Wegpunkten fort. Mit einer Akkuladung kann das 50.000-Dollar-Spielzeug 20 Minuten lang im Umkreis von drei Kilometern operieren. Kein schlechter Witz, sondern dänische Realität ist das von Smartfarming entwickelte Überwachungssystem „CowDetect", mit dem sich zwecks Produktivitäts-Optimierung und Krankheiten-Früherkennung über 1.000 Kühe auf 10 cm genau orten lassen – ein System, das so übrigens auch bei Alzheimer-Patienten funktioniert (zu deren Selbstschutz, versteht sich). Wozu GPS noch so im Stande ist, zeigt ein Beispiel aus der US-Stadt Carrol County, wo sich ein Abrissunternehmen nicht anhand der Adresse sondern anhand von GPS-Koordinaten orientiert hatte – und das falsche Haus abriss! Vermutlich hätte das Haus auf der gegenüberliegenden Straßenseite dem Erdboden gleich gemacht werden sollen, doch auf die Adresse hatten die Mitarbeiter der Abrissfirma ebenso wenig geachtet wie der Auftraggeber für eine Stellungnahme zu erreichen war. Dass es bereits seit Wochen sichtbare Anzeichen für den bevorstehenden Abriss gegeben hatte – einen abmontierten Stromkasten und Löcher in den Wänden – hatten die schockierten Besitzer als Vandalenakt missinterpretiert.

Wir tappen im Dunkeln

Wohin wir ohne GPS kämen, haben indes Forscher vom Max-Planck-Institut für Biologische Kybernetik gezeigt. In einem Experiment wurden die Wege von Probanden in natürlicher Umgebung untersucht. Das Ergebnis: Solange die Sonne als Orientierungshilfe sichtbar war, gingen die Probanden gerade aus. War die Sonne nicht mehr sichtbar, begannen sie im Kreis zu laufen. Noch viel schlimmer wird's, wenn man Menschen die Augen verbindet: Sich anhäufende kleine Fehler in den Sinneseindrücken führen dazu, dass kaum jemand mehr als 20 Meter geradeaus zu gehen vermag. Ohne Orientierungshilfen schafft es der augengeknebelte Durchschnittserdling bestenfalls, sich gerade einmal 100 Meter vom Startpunkt zu entfernen ... **P.O.S.**

Die Online-Videoplattform für Autofreaks

Die lustigsten, coolsten und heißesten Automovies auf www.mycarmovie.com

MYCARMOVIE
steig ein und mach mit!

MYCARMOVIE.COM ist eine online Videocommunity, auf der du deine persönlichen Movies rund um das Thema Auto raufladen und mit anderen teilen kannst.

Zusätzlich findest du hier die besten Filme deiner Lieblingsmarken, informative Auszüge aus TV–Reportagen sowie demnächst unter der Rubrik "Buy" & "Sell" einen neuartigen Video–Gebrauchtwagenmarkt.

Erstelle kostenlos auf **MYCARMOVIE.COM** dein persönliches Profil und kreiere mit Freunden deine eigene Autocommunity!

Stell deine lustigsten, coolsten und verrücktesten Movies auf **MYCARMOVIE.COM** online.

Versende Movies und Nachrichten oder bewerte und kommentiere die Movies anderer User.

Community

Im Community Sektor gibt es die lustigsten und verrücktesten Automovies aus dem Web, wo auch du der Community deine Movies zeigen kannst.

Brands

Der Brandsektor bietet dir die emotionalsten Werbefilme deiner Lieblingsmarke und verleiht durch den exklusiv designten Movieplayer Kinoatmosphäre.

TV

Hier findest du alle TV Beiträge aus dem heißen Sat.1 Motor-Magazin "Go!". Die wichtigsten Tipps, News und Trends der Automobilindustrie auf einen Blick.

www.mycarmovie.com

Österreichs schlankstes und leichtestes Netbook*

Supermodel mit Supermaßen!

ab **€0,-**

EXKLUSIV
BEI A1

Mit dem neuen A1 NETBOOK Q10air+ im schnellsten Netz Österreichs surfen.

- Superklein, superdünn, superleicht: 250x170x20,8 mm, 10” Display und nur 900 g
- Gratis Microsoft Works 9 Vollversion
- HSDPA/HSUPA Modul eingebaut, WLAN/LAN/Bluetooth on Board
- Jetzt mit bis zu 10 GB Datenvolumen

A1

* Schlankstes und leichtestes Netbook mit einem 10“ Display; Geräte mit Abmessungen unterhalb dieses Qualitäts-Standards können abweichen.
Aktionspreis €0,-: gültig bei Erstanmeldung zu A1 BREITBAND PREMIUM 10GB bis 31.10.2009. Monatliches Grundentgelt: €39,-. Mindestvertragsdauer 24 Monate.
Aktivierungsentgelt €49,90. Solange der Vorrat reicht. Schnellstes Netz: Kürzeste Download- und Uploadzeiten bestätigt das IBK der TU Wien der mobilkom austria AG.