

Permaplay Media Solutions startet durch



Werner Vogt, seit vielen Jahrzehnten bekannte Branchengröße beim europäischen Einsatz von POS-Medien, hat zusammen mit Partnern und langjährigen Mitarbeitern das Unternehmen Permaplay Media Solutions GmbH mit Sitz in Baden-Baden gegründet. Unternehmensziel ist die Konzeption und Durchführung von zeitgemäßen verkaufsaktiven POS-Strategien mit Hilfe moderner, leistungsstarker Medien wie Touchscreen-Displays, interaktiven Terminals bis hin zu komplexen Digital-Signage-Projekten.

„Permaplay verfügt über modernste Technologien, die aber bei uns immer im Verhältnis zum Nutzen gesehen werden. Oberste Priorität bei allen unseren Einsätzen hat die Rentabilität für unsere Kunden“, fasst Werner Vogt eine seiner Maxime und Erfolgsgeheimnisse zusammen. Obwohl erst wenige Monate am Start,



Werner Vogt,
Geschäftsführer



René Schneider,
Vertriebsmanager

konnte Permaplay schon zahlreiche POS-Medienkampagnen erfolgreich umsetzen. Im neuen Team von Permaplay ist unter anderen auch Vertriebsmanager René Schneider, ein langjähriger Wegbegleiter Vogts.

POS-Medien optimiert für den Einsatz am Point of Sale

Die explizite Stärke des deutschen und europäischen Einzel- und Großhandels im internationalen Vergleich ist auch das Ergebnis des perfekten Zusammenspiels von TV-, Print-, Online- und POS-Werbung. Seit vielen Jahren propagiert Werner Vogt die synergetische Wirkungsweise und verkaufsaktive Abstimmung der unterschiedlichen Werbeplattformen. Seine eigenen geschäftsführenden und unternehmerischen Aktivitäten lagen dabei primär auf der „End-Stufe“, der Perfektionierung von Medien im Einsatz am Point of Sale, Point of Purchase, Point of Interest oder Point of Entertainment. Besonders erfolgreich hat er diese Ziele als Mit-Initiator und langjähriger Geschäftsführer von Videotronic International umgesetzt: Das Unternehmen war in den 90er Jahren einer der europäischen Marktführer im Einsatz von POS-Medien. Mit Kinderkino oder vor allem mit geruchsaktiven Terminals hat er im Markt sprichwörtlich innovative „Duftmarken“ hinterlassen. Im Herbst vergangenen Jahres hat er nun zusammen mit Partnern sein eigenes Unternehmen gegründet: die Permaplay Media Solutions GmbH.

Produktseitig umfasst das Sortiment von Permaplay neueste Geräte und Technologien. Dazu gehören hochauflösende Monitore mit Full-HD-Auflösung und LED-Backlight für klassische lineare Vorführungen am POS mit und ohne Sensor oder als Touchscreen-Displays inklusive Barcode-Reader, um den Kunden besondere Informationen über die gewünschten Produkte geben zu kön-

nen. Innovative Technologien wie OLED-Displays werden derzeit entwickelt, sind aus Kostengründen aber für den Einsatz am POS derzeit noch nicht massentauglich. Die Entwicklung und Produktion der Permaplay-Geräte erfolgt durch verlässliche Partner in Fernost, mit denen Werner Vogt seit vielen Jahren erfolgreich zusammenarbeitet. „Diese Kooperation von den ersten Ideen bis hin zur marktreifen Produktion der Geräte ist für unsere Kunden ein handfester Vorteil, denn über dieses Vertrauen zum Produzenten können wir unseren Partnern und Auftraggebern die Qualität und Funktionalität sichern, die am POS für dauerhaften Erfolg ohne Ausfälle sorgt“, so Werner Vogt.

Den Point of Sale mit den Augen der Kunden sehen

„Unsere jahrzehntelange Erfahrung bringt den Kunden handfeste Vorteile, nicht nur bei der Konzeption und Umsetzung von POS-Strategien, sondern vor allem auch in den Bereichen Technologie und Service sowie Effizienz und Kostenmanagement“, so Werner Vogt weiter. „Bei allen unseren Beratungen und Konzeptionen sehen wir das Projekt durch die Brille unserer Kunden, überwiegend Hersteller und große Einzelhändler aus Branchen wie Spielwaren, Do-it-yourself und Baumärkte, Lebensmittelhandel oder auch Automobilzubehör. Wir fragen uns bei jedem Schritt: Führt das zum Erfolg unseres Kunden? Geht es noch effizienter? Welche Kundenvorteile können wir noch generieren? Mit diesem Ansatz, der bei allen von mir geführten Unternehmen im Vordergrund stand und steht, konnte ich das Vertrauen meiner Geschäftspartner nicht nur gewinnen, sondern auch langfristig sichern. Nur so können wir in diesem Nischenmarkt überleben.“ Und genau dieses Konzept soll auch für die Permaplay Media Solutions GmbH den Erfolg für die Zukunft sichern. ♦