

Profigold

## Schicker Stromsparer

Wer Strom sparen will, muss nicht nur über seinen Energieverbrauch Bescheid wissen. Er bzw. sie sollte auch die im Standby Strom fressenden Geräte vom Netz nehmen. Das ist natürlich leichter gesagt als getan. Wie schön, dass es da eine Stromleiste gibt, die genau bei diesem Unterfangen hilft und einem diese zuweilen



lästige Arbeit voll abnimmt - ohne dass man als Stromkonsument allzu viel dazu tun müsste. Die Stromleiste von Profigold ist so eine Helferin, die auch optisch was her macht. Sie hat nicht nur eine integrierte



Stromverbrauchsanzeige, sondern nimmt angeschlossene Geräte, die auf Standby geschaltet werden, automatisch nach etwa 20 Sekunden komplett vom Netz - Energieeffizienz lässt grüßen (drei Steckplätze sind, wie bei einer herkömmlichen Stromleiste, „immer unter Strom“, Anm.).

Gesteuert wird die Leiste mit den Originalfernbedienungen der angeschlossenen Geräte. Also: Anstecken, Gerät wie bisher verwenden, Strom sparen. So einfach ist das. Die brandneue Stromleiste von Profigold ist ab Anfang 2010 erhältlich und wird einen UVP von ca. 120 Euro haben. Weiterer Pluspunkt: Profi-

gold-Produkte werden von Elfogro ausschließlich im Fachhandel platziert (siehe auch Artikel Seite 70).

Info: [www.elfogro.at](http://www.elfogro.at)

LG

## Außen tiefschwarz, innen grün

Den FullHD Slim LED-TV SL9500 von LG als „schlank“ zu bezeichnen, ist beinahe eine Beleidigung. Denn der rahmenlose Technologieriese schafft es auf gerade einmal drei Zentimeter Dicke. Neben LED-Backlight mit Local Dimming überzeugt der stylische Fernseher außerdem mit fünf Energiespar-Modi und verbraucht damit bis zu 70 Prozent weniger Energie als konventionelle LCD-TVs.

Besonders pfiffig: Der Intelligent Sensor II von LG senkt den Energieverbrauch, indem er das Raumlicht analysiert und automatisch die Hintergrundbeleuchtung des Fernsehers sowie andere Bildeinstellungen anpasst. Das Ergebnis kann sich mehr als sehen lassen: optimale Bildqualität, bestes Kontrastver-

hältnis, hohe Energieeinsparung. Zwar gibt es einen Rahmen, nur sieht man ihn nicht. Denn für den Übergang zwischen Bildschirm und Rahmen nutzt LG eine Folienlaminierte Oberfläche ab, lässt die Linie zwischen Rahmen und Screen verschwinden und reduziert gleichzeitig Blendeffekte.

Weitere Eckdaten (Auswahl):

- ▶ dynamisches Kontrastverhältnis von 3.000.000:1
- ▶ Kabellose Verbindung via Bluetooth
- ▶ USB 2.0-Port
- ▶ 4x HDMI Version 1.3

BEI OLI.CC ZÄHLT NUR DIE LÖSUNG

## Was sind Probleme?

GF Oliver Schober und sein Team haben es in den nur zwei Jahren seit der Firmengründung geschafft, sich als fixe - weil kompetente - Größe in der Branche zu etablieren. Wie, demonstrierte man auf der Futura ziemlich eindrucksvoll.

**EINES MUSS MAN OLI.CC** auf jeden Fall lassen: Die Truppe weiß, wovon sich selbst eingefleischte Futura-Besucher beeindrucken lassen. Das traf zum einen auf das

Was braucht der Kunde?, Wie kann er's bedienen? Und was darf es kosten? Die Antworten darauf lieferte anspruchsvollste Multi-mediatechnik für moderne Haus-



„Das Zimmer“ hatte es in sich: auf einer Fläche von 9 m<sup>2</sup> präsentierten oli.cc und intellihome, was „anspruchsvollste Multi-mediatechnik“ heißt.

gelungene Standkonzept zu, noch viel mehr aber auf die präsentierten Themen und Konzepte bzw. die Art und Weise, wie man diese dem Fachhandel näher brachte.

### Was, wie und wie viel

Als absoluter Publikumsmagnet erwies sich jener nur neun Quadratmeter große, vom Messestand getrennte Bereich, der schlicht „das Zimmer“ genannt wurde. Diese Bezeichnung machte durchaus Sinn, wollte man darin doch „zeigen, was alles geht“, und dabei „komplexe Technik so einfach wie möglich präsentieren“, wie GF Oliver Schober dazu erklärte. „Im Mittelpunkt stehen die Fragen:

halte, passenderweise aus dem Hause intellihome - Lösungen, für die oli.cc als Vertriebs- und Projektpartner fungiert.

### Klares Ziel vor Augen

Die Positionierung in der Branche wird dabei durch das Konzept „oli.cc ... mein Partner“ verdeutlicht. „Wir sehen uns selbst als Bindeglied in der Anlage“, so Schober, „denn im Projektgeschäft geht's um Lösungen - sprich: es muss funktionieren! Ein paar Euro sind da egal.“ Ohne den Handel würde es aber auch nicht gehen, zeigte sich Schober überzeugt: „Das ist in Österreich ja die gleiche Klientel.“

INFO:

[www.oli.cc](http://www.oli.cc)