

INVIDIS JAHRESKOMMENTARE 2013

Nordland strebt „Digital Signage in Perfektion“ an

30. Dezember 2013 - Bei Nordland hat man sich in 2013 sehr mit neuen und veränderten Technologien, Aufgaben und Zielen beschäftigt – und sieht sich damit gut gerüstet für 2014. Zudem wird man in Kürze das 10.000te Display ausgerollt haben.

VON JÖRGSAILER

invidis Jahreskommentare 2013

The logo for Nordland, featuring a stylized 'i' icon followed by the word 'NORDLAND' in blue capital letters.

Andreas Pankow



Andreas Pankow, Geschäftsführer, NORDLAND systems GmbH:

2013 war für uns das „Jahr der Herausforderungen“. In Summe ein erfolgreiches Jahr, in dem es jedoch galt, sich mit neuen und veränderten Aufgaben und Zielen auseinander zu setzen.

Wesentliche Themen der vergangenen Monate waren für uns die intensive Kunden- und Bestandspflege und, damit natürlich mehr oder weniger direkt verbunden, die Einschätzung und Bewertung neuer Technologien, hier natürlich auch das Thema SOC. Kurz gesagt: Wir waren im Jahr 2013 stark damit beschäftigt uns zu fragen: Wie sieht die Zukunft für uns und unsere Kunden aus? Viele „unserer“ Systeme kommen aktuell in das zweite oder bereits dritte Betriebsjahr, macht der Wechsel auf neue Technologien für unseren Kunden per heute Sinn?

Wir haben interne Strukturen und Prozessabläufe so angepasst, dass wir insbesondere den steigenden Projektanforderungen und Anfragen aus dem DACH-Markt noch besser entsprechen können. Hierzu gehört unter anderem sowohl der Ausbau unseres internen Projekt-Teams Digital Signage als auch die Verstärkung durch weitere kompetente Servicepartner.

Die Schlagworte „Partnerschaft“ und „Kooperationen“ sind auch weiterhin wesentliches Prinzip in unserem Verständnis von „Digital Signage in Perfektion“. Neben der wohl

überlegten Erweiterung unseres Netzwerks, verstärkten und vertieften wir in 2013 auch bereits bestehende Partnerschaften.

Grundsätzlich nehmen wir wahr, dass Digital Signage immer selbstverständlicher Teil der digitalen Kommunikation von Unternehmen wird. So entstehen aktuell dann auch leichter „echte Perlen“ und digitale „Highlight-Installationen“, wie z.B. die „World of Running“ von Runnerspoint in Dortmund, die stärker denn je zuvor vom digitalen Mix am POS profitieren und diesen auch 1 zu 1 am Kunden erfolgreich umsetzen können.

Mit diesem zunehmenden Selbstverständnis auf Kundenseite erfolgt in gleichem Maße für uns spürbar eine Veränderung der Ausschreibungssituation. Die Qualität und die Anforderungen der Ausschreibungen nehmen eindeutig zu.

2014 wird grundsätzlich ein sehr interessantes und intensives Jahr werden. Viele Unternehmen werden mit erheblichen Problemen zu kämpfen haben. Der Wettbewerbsdruck erreicht allmählich einen deutlichen Höhepunkt, und die erzielten Margen sinken spürbar, insbesondere im Hardware-Bereich. Lange und längere Projektzyklen fordern ihren Tribut, so dass manch ein Anbieter die Dauer von der Ausschreibung bis zum möglichen Auftrag gar nicht mehr überbrücken kann. Hier wird sich der Markt wohl auch nach „oben hin bereinigen“ und es wird zeigen, wer in der Vergangenheit verstanden hat, dass am Ende unterm Strich der erzielte Umsatz weit weniger zählt als der Erlös.

Aufgrund von Auftragsverschiebungen, die nicht mehr in 2013 platziert werden konnten, haben wir bereits diverse Aufträge für 2014 vorliegen, sowohl mit Neukunden als auch für Bestandskunden. Gleich zu Jahresbeginn werden wir zudem das 10.000te Display ausgerollt haben – ein tolles Ergebnis der Arbeit der letzten Jahre! Wir sehen dem Jahr 2014 also sehr positiv entgegen!