Kollers Home Cinema

Die Schönsten in Europa

„Ich designe Räume für Home Cinema," sagt Roland Koller. Und er muss es wissen. Seit er 1998 begann, DVDs in Originalfassung anzubieten, hat er sich einen Ruf erworben, der ihn heute zum begehrten Ansprechpartner von Wirtschafts-Managern und Meinungsbildnern macht.

Systematisch hat Roland Koller die DVDs durch Displays ersetzt und ein Portfolio zusammengestellt, das auch verwöhnteste Ansprüche befriedigt. Seine Referenzen reichen auch nach Deutschland, wo ihm vor zwei Jahren das Magazin Heimkino den Titel „Schönstes Heimkino Europas" verlieh.

Konsequent: Immerhin: Jahrelang hat er unermüdlich für seinen Ruf gearbeitet und sein Privatleben seiner Strategie untergeordnet. Alle Referenzen und Zertifikate, die man in dieser Branche haben muss, hat er erworben, wie CEDIA, ISF, HAA oder THX, und immer noch findet man ihn bei Schulungen, die sein Wissen erweitern. Kollers Erfolgsrezept klingt einfach: „Ich habe gelernt, mich auf das Wesentliche zu beschränken. Da gab es wahnsinnige Durststrecken, aber als das Konzept griff, da wurde es zum Renner."

Roland Koller – „Bei der Home-Cinema-Konzeption gehe ich keine Qualitäskompromisse ein."

Koller hat genau die Klientel gefunden, die ihm vorschwebt, und vice versa: „Auf meinem Niveau bin ich wahrscheinlich in ganz Europa einzigartig. Das Vertrauen, das ich mir aufgebaut habe, resultiert auch aus meinen klaren Vorstellungen. Ein System beginnt bei mir bei etwa 20.000 Euro. Darunter mach' ich es nicht, weil dann Kompromisse vorprogrammiert wären. Meine Kunden geben mir Recht." Und setzt schmunzelnd hinzu: „Ich bin bis nächstes Jahr ausgebucht."

Referenz-Angebot: Für seine Kunden sucht Koller unerbittlich nach Top-Produkten: „Bei Plasmas ist für mich Runco mit der 0-Pixelfehler-Garantie ein Muss – hier werden Mängel innerhalb von 48 Stunden(!) ausgetauscht, und zudem ist der Werterhalt gegeben. Dann verkaufe ich Pioneer, die Serverlösung von Kaleidescape, Leinwände von Stewart, und audioseitig vor allem Produkte aus dem Harman-Konzern, wie Lexicon oder JBL." Gängige Marken greift Koller ungern an, weil dann automatisch Diskussionen über Wertverluste in kürzester Zeit auftreten. Und auch die Service-Werkstätten extrem langsam arbeiteten. „Das will ich mir und meinen Kunden nicht antun."

Durchdachte Lösungen – Wenn Roland Koller für seine Kunden eine Heimkino-Lösung entwirft, orientiert er sich an den Lebensgewohnheiten seiner Kunden. Hier schiebt sich das Bild auseinander, wenn die Familie einen Film genießen möchte.

Keine Kompromisse: Die Planung mit dem Erstgespräch obliegt Roland Koller, ebenso die Kalibrierung der fertig gestellten Anlage und die Übergabe; dazwischen beschäftigt er einen Pool bewährter Zulieferfirmen für Tischler- und Elektrikerarbeiten. Mein Motto lautet: „Home Entertainment führt die ganze Familie wieder zusammen – und das finden alle schön."

Interessante Zukunftstrends sieht er etwa bei der SED-Display-Technologie, Rückpros wären wegen ihrer Bautiefe ohnehin kein Thema, und „LCD ist in einem Jahr Geschichte". Auf Blu-ray und nicht HD-DVD würde er setzen, dass Sony die PS3 damit ausstattet (nachdenklich: „Ob aber die Kunden da bald mitziehen?"). High Definition kommt zunächst durch intelligente Videoprozessoren, denn das Angebot via Sat ist noch kärglich, und Kabel „ist die Hölle". Kompromisslos sei er beim Bewerten, „denn das sorgt letztendlich für Vertrauen. Es geht mir nur um Qualität, nicht um Spannen, wie das sehr oft auch in unserer Szene der Fall ist."

Und die finale Frage: Was würde er einem jungen Fachhändler raten, um in diesen Zeiten erfolgreich zu werden? „Er muss sich spezialisieren, eine Linie durchhalten und vor allem gegenüber seinen Kunden mit Kompetenz und klaren Zielen arbeiten."

www.homecinemas.at