



„Bei der Arbeit“ - Roland Koller in seinem Heimkino-Schauraum in der Wiener Hofmühlgasse 23. Alle Fotos: HOME CINEMAS/Roland Koller

DIE UNGLAUBLICHE KARRIERE DES ROLAND KOLLER

Europas Heimkino-Guru

Vom Lehrling bei „Elektro Moser“ zum internationalen Experten in Sachen „Home Cinema“. Roland Kollers Kundenkreis reicht rund um den Globus - von Wien über London und Dubai bis nach Los Angeles und Las Vegas. Wäre es nach seiner Bank gegangen, wäre daraus nichts geworden: Einen 500.000 Schilling Firmengründungskredit bekam er vor 12 Jahren nicht.

WIEN, HOFMÜHLGASSE 23. Schon seit Jahren gelten Roland Kollers HOME CINEMAS-Schauräume im 6. Wiener Gemeindebezirk als Mekka aller Heimkino-Fans. Neugierige Besucher sollten sich allerdings voranmelden: Kollers Geschäft, das sich über drei Stockwerke verteilt, ist längst kein Elektro-Laden mehr, in dem man einfach so „zu den Ladenöffnungszeiten“ vorbeischnit. Letztere richten sich nämlich ganz nach Kundenwunsch - und der ist manchmal recht ausgefallen.

VIPs und Geldadel. Zu Roland Kollers illustrierter Kundschaft zählen heute Top-VIPs und internationaler Geldadel, die kein gesteigertes Interesse an Publicity verspüren (einige Koller'sche Referenz-Projekte siehe rechts). Europas „Heimkino-Guru“ zu E&W: „Die meisten meiner Kunden wollen eine komplette Multiroom-Lösung für ihr Heim, durchschnittlich werden dafür 230.000 bis 250.000 Euro ausgegeben.“

Europas schönste Showrooms. Nach 10 Monaten Umbauarbeiten und 100.000 Euro Investitionskosten präsentieren sich Kollers - europaweit einzigartige - Heimkino-Schauräume seit Februar übrigens noch um Einiges schöner (siehe auch Kasten Seite xx). In neun Wohnbereichen - vom Wohnzimmer über die Küche bis zum privaten Heimkino-Saal für 350.000 Euro - zeigt Koller was im multimedial vernetzten "Smart Home" heute "state of the art" ist. Herz und Hirn des Kol-

KURZ UND BÜNDIG:

Roland Koller, 42, gilt heute weltweit als Top-Experte in Sachen „High End“-Heimkino.

Karriere-Start mit einer normaler Elektrohandels-Lehre in Wien, Aufstieg bis zum MediaMarkt Abteilungsleiter High End.

1998 Entdeckung der „Marktlücke“ DVD und Heimkino. Rasche Etablierung im Home Cinema-Bereich. Durchschnittliche Investition von HOME CINEMAS-Kunde: 250.000 Euro. Neue Schauräume seit Februar 2010.



Kollers Referenz-Projekte: „Yacht Villa“ mit 3,5 m Stewart Screen und Runco DLP 3Chip-Projektor (oben). „Oriental Room“ mit 3 m Stewart Filmscreen & Runco DLP-Projektor (Mitte). Unten: Villa im Versace-Stil mit versenkbarem Stewart Screen (2,5 m) und Runco DLP-Projektor.



ler'schen „Smart Home“ ist ein eigener A/V Home-Server (von Kaleidescape) mit acht Terabyte Speicher, Ton und Bild sind in allen Showrooms über eine einzige Multimedia Funk-Fernbedienung (von RTI) steuerbar.

Start mit Elektrohandels-Lehre. Dabei hatte alles ganz konventio-

nell begonnen: 1982 startete Roland Koller mit einer Lehre bei „Elektro Moser“ in Wien. Nach Ableistung des Wehrdienstes stieg er dort bis zum Filialleiter auf. 1989 wechselte Koller zu Funkberater Stohlhofer in der Wiener Praterstraße. Auch Kollers nächster Karriere-Schritt, 1991, bewegte sich noch in vorhersehba-

rem Rahmen: Wiener Verkaufsleiter für Harman International (Marken: Harman, Infinity, JBL, Mark Levinson). 1993 folgte die Krönung der bisherigen Laufbahn: Abteilungsleiter/Leiter Einkauf High End beim MediaMarkt Vösendorf. - Wäre alles „normal“ verlaufen, wäre Koller heute vielleicht Geschäftsführer eines Me-

› dia- oder Saturn-Marktes. – Aber es verlief nicht normal.

„Ich wußte, da ist etwas...“

Denn: Roland Koller wollte mehr als eine gewöhnliche Elektrohandels-Karriere. Drei Jahre, von 1996 bis 1998 investierte Koller in Schulungen und Nachgrübeln, dann hatte er „es“ entdeckt: „Ich wußte, da ist etwas, das noch nicht besetzt ist.“ Das brandneue Medium DVD, damals der „High End-Bereich“ in Sachen Home Video, hatte es Koller angetan.

Bank-Ablehnung: „Was ist DVD?“

Die Gründung des ersten „DVD & Homecinema Store“ in Österreich anno 1998 wäre allerdings fast an Kollers damaliger „Hausbank“ gescheitert. Die Bank verweigerte den nötigen Firmengründungs-Kredit in der Höhe von 500.000 Schilling (rund € 36.400,-). Die verständnislose Frage der Bank damals: „Was ist DVD?“ Koller zu E&W: „Ich habe mir die Summe dann von einem Freund ausgeborgt.“

„Verkaufen hier Emotionen.“

2001, als alle anderen noch PAL-Fernseher verkauften, zeigte Koller in seinem Store erstmals HDTV. Seinem „High End“-Anspruch ist er bis heute treu geblieben: „Ich leiste mir den Luxus, kompromißlos zu sein. Das Zusammenspiel von Design und Technik, wie es in den HOME CINEMAS Schauräumen gezeigt wird, ist einzigartig. Alle Bestandteile der hier präsentierten A/V-Lösungen sind optimal aufeinander abgestimmt“. Ganz nach den individuellen Bedürfnissen seiner Klientel kombiniert Koller „die besten Komponenten, die es weltweit gibt“ zu einem „Gesamtkunstwerk“. Um auf der Höhe der Zeit zu bleiben, jettet Koller auch heute noch regelmäßig zu Schulungen in die USA und hält auf der „Consumer Electronics Show“ in Las Vegas alljährlich Ausschau nach „News“. Kollers Erfolgsrezept: „Wir verkaufen hier Emotionen.“ Lebensdevise: „Mein Job ist mein Hobby“. ■

Rainer Grünwald

HOME CINEMAS 2010 - ROLAND KOLLERS NEUE SCHAURÄUME

In neun Wohnbereichen - vom Wohnzimmer über die Küche, dem Kaminzimmer bis zum „echten“ Heimkinosaal - demonstriert Roland Koller in seinen neuen HOME CINEMAS Schauräumen was in Sachen A/V anno 2010 möglich ist. Das reicht bis zur A/V-gerechten Möblierung. Bei der gezeigten TV-Lösung für Yachten (links im „Wohnzimmer“) ist der 82 cm LOEWE-TV mit integriertem HD Sat-Tuner hinter einem Bild „versteckt“ (elektrischer Bildlift von der Tischlerei Pum). Bei den „Bildern“ im Esszimmer handelt es sich in Wirklichkeit um „Artcoustic“ Bild-Lautsprecher (o. Mitte)

Das HOME CINEMAS Obergeschoss beherbergt in der „Lounge“ eine 2-in-1 Lösung aus Flat-TV (Tagesbetrieb) und elektrisch absenkbarer Stewart „Leinwand“ nebst Runco LED-Projektor (projizierbare Bild diagonale: 2,3 Meter). Prunkstück des Obergeschosses ist aber der 35 m² Heimkinosaal mit echter Kino-Bestuhlung und 4 Metern (THX perforiert, mit elektrischer Maskierung je nach Bildverhältnis). Kostenpunkt: 350.000 Euro. Auch dafür gibt es Kundschaft. Koller: „Sehr viele Käufer gibt es dafür natürlich nicht. Im Schnitt sind es zwei im Jahr.“

Herz & Hirn des „Smart Home“ ist der „Technikraum“ mit 8 Terabyte Kaleidescape A/V-Server (reicht für 900 gerippte DVDs).



Schauraum mit Wohnzimmer, Esszimmer und Yacht-Lösung (Verbau links).



Küche mit spritzwassergeschütztem Aquavision-TV und JBL InWall-Speaker.



Kaminbereich mit 127 cm Runco Display und Revox OnWall Sound System.



Technikraum mit 8TB Home-Server.



35 m² Heimkino mit 4 Meter Stewart Filmscreen und Runco DLP-Projektor.