
Im deutschen Projektormarkt stehen die Zeichen auf Wachstum

In Deutschland dürfen sich Hersteller und Handel in den kommenden Jahren auf satte Zuwächse beim Geschäft mit Projektoren freuen. So lautet das Fazit einer aktuellen Untersuchung der auf den Projektormarkt spezialisierten Marktforscher Pacific Media Associates (PMA). Rund 33 Prozent Zuwachs lassen deren Marktzahlen für 2010 bis 2014 erwarten. Bei den Stückzahlen bedeutet das eine Entwicklung von im zurückliegenden Jahr knapp 244.000 verkauften Projektoren auf 325.000 Geräte, die 2014 über den Ladentisch gehen oder anderweitig verbaut werden sollen. 2010 waren die führenden Anbieter, nach Stückverkäufen gerechnet, Acer, Epson und NEC. Trotz beachtlichem Stückzahlwachstum bleibt die in Dollar gemessene Entwicklung des Marktvolumens eher unverändert. Hier rechnen die Marktauguren mit einem leichten Anstieg von 287 Mio. US-Dollar, die 2010 im deutschen Markt umgesetzt wurden, auf 292 Mio. US-Dollar in 2014.

Die geringe Veränderung beim Wert trotz signifikant steigender Stückzahlen dürfte dem erwarteten Wachstum bei den mobilen Klein- und Kleinstprojektoren, hier etwa den Pico-Projektoren, geschuldet sein. Die rangieren laut Klassifizierung von PMA in der „New Era“-Kategorie mit Lichtstärken bis 500 ANSI Lumen. Weltweit soll der durch einen Helligkeitsbereich bis 500 Lumen charakterisierte Teilmarkt laut PMA-Prognose von einer Million verkauften Geräten (2010) auf sehr beachtliche 27 Millionen (2015) zulegen. Das unterstreicht die sich verändernden Anteilsverhältnisse bei Stückzahlen und Wert.

Bei den Pico-Projektoren handelt es sich um batteriebetriebene Modelle unter einem Kilogramm Gewicht, die entweder als Standalone-Geräte oder als in Mobilgeräten integrierte optische Module erhältlich sind. Das Segment der Kleinprojektoren, hierzu gehören auch etwa Heimkinoprojektoren und ultra-portable Projektoren, befeuert auch das Wachstum der DLP-Technologie des in dieser Sparte führenden Anbieters Texas

Schicken Sie uns Ihre Pressemitteilungen!

Sehr geehrte Damen und Herren,

Dynamik und Innovation bestimmen seit geraumer Zeit das Videokonferenz-Geschehen mit neuen Technologien, Märkten und Playern. Die Arena wird größer, das Bild weitet sich. Natürlich wollen wir Ihnen auch künftig die relevanten Einblicke in den Gesamtmarkt vermitteln. Deshalb erweitern wir mit personell verstärkter Redaktion unsere Berichterstattung. Unsere Bitte an Sie: Schicken Sie uns ab sofort Ihre Pressemeldungen an redaktion@vtron.de, damit wir auch Ihr Unternehmen redaktionell berücksichtigen können. Wir behalten uns die Veröffentlichung je nach Themenrelevanz und Aktualität vor.

Mit freundlichen Grüßen

Ihre vtron-Redaktion

INHALT DIESER AUSGABE

- Im deutschen Projektormarkt stehen die Zeichen auf Wachstum
- Polycom erleichtert Einführung von Telepresence durch erweitertes Portfolio
- Netpresence setzt bei cloud-basiertem Videoconferencing auf RADVISION
- Querdenker-Tag der VITEC Distribution findet große Resonanz
- Kurzmeldungen

Instruments. Trotz ihrer geringen Größe sorgen Pico-Projektoren unter Verwendung von DLP-Technologie für große helle Darstellungen, die auch schon mal 50 Zoll in der Diagonale messen können. Diese Kombination aus kleiner physikalischer Größe und großem Bildwurf macht Pico-Module zu idealen Kandidaten in mobilen Geräten wie Handys oder Notebooks.

Die DLP-Technologie wahrt ihre traditionell starke Position nicht nur aufgrund ihrer Eignung im Kleinprojektorenbereich. Gegenüber der konkurrierenden LCD-Technologie hat sie auch den Vorteil, dass Sie 3D-Projektionen unterstützt, die künftig nicht nur im universitären und schulischen Umfeld, hier etwa Modell-Darstellungen aus Biologie, Chemie und Physik, sondern auch in der Industrie, dort in Forschung und Entwicklung, nachgefragt werden dürften. Von den im letzten Jahr im deutschen Markt verkauften 244.000 Systemen basierten knapp 128.000 auf DLP-Technologie. DLP dürfte, glaubt man den Prognosen der Researcher von PMA, seinen Anteil in den nächsten Jahren halten. 2011 sollen von der erwarteten Gesamtstückzahl (250.000) immerhin 148.000 Geräte mit DLP-Projektion ausgeliefert werden. 2014 beträgt das Verhältnis 325.000 (Gesamtmarkt) zu nahezu 173.000 (DLP).

Schulen, Hochschulen und andere Bildungseinrichtungen identifiziert auch Guido van Voorst, Sales Manager der Pro AV Central-Reihe bei InFocus, nicht nur wegen dort künftig nachgefragter 3D-Lösungen, als Sektor mit hohem Wachstumspotenzial. „Wenngleich ein Wachstumssegment, sind professionelle 3D-Anwendungen zurzeit aber noch ein sehr kleiner Markt“, so van Voorst. Das Potenzial von 3D sieht auch Marc Pasquay, Vertriebsleiter bei DEKOM AG, Hamburg.

Während 3D aber eher noch ein heißer Zukunftstrend ist, steht der Marktzug heute bereits bei den kleinen mobilen Projektoren voll unter Dampf. Laut PMA entfielen im letzten Jahr von den insgesamt 244.000 verkauften Geräten 239.000 auf den Bereich der portablen und ultra-portablen sowie Mikroprojektoren. Dass hier ganz andere Mengen umgesetzt werden, liegt für Frank Glatzel, Planer und Vertriebsmitarbeiter beim Systemhaus VIDCO media systems, Frankfurt, auf der Hand. „Da werden im Vertrieb schon mal ganze Hundertschaften mit solchen Projektoren ausgerüstet, die sie dann vor Ort dabei haben.“ VIDCO selbst ist jedoch geschäftlich, wie auch DEKOM, im Bereich großer Installationsprojektoren für große Konferenzräume unterwegs, in den naturgemäß deutlich weniger Stückzahlverkäufe gehen. Von diesen wurden im letzten Jahr gemäß Berechnung von PMA knapp 1.100 verbaut. Für Marc Pasquay, DEKOM, gibt es für diese Großprojektoren aber neue Konkurrenz aus einer anderen Ecke. „Wir stellen fest, dass in vielen Standard-Konferenzräumen um die 40 Quadratmeter und größer anstatt Beamern große professionelle Monitore eingesetzt werden.“

Bezüglich den wichtigsten Technologietrends, die sich im Projektormarkt zeigen, sind sich die Branchenkenner einig: neben dem generellen Trend zu immer kleineren Chassis u.a. die Entwicklung zu Full-HD und damit Anpassung an professionelle Monitorformate, der Trend von XGA zu Widescreen in WXGA oder die Einführung von Kurzstanzprojektoren ohne wesentliche Bildverzerrungen. Waren 2010 noch 62 Prozent der in Deutschland verkauften Beamer XGA-basiert, so soll dieser Anteil 2014 nur noch 27 Prozent ausmachen, wohingegen Wide XGA von knapp 28 Prozent (2010) auf 50 Prozent (2014) zulegt.

An dieser Stelle möchten wir uns bei den Sponsoren dieser Ausgabe bedanken:

Dialcom

Konftel

Lifesize

MaxxVision

Panasonic

Polycom

RADVISION

Vitec Distribution

Im Trend liegen auch nach wie vor LED-Beamer. Wurden 2010 in Deutschland 114.000 3LED-Projektoren verkauft, so sollen es 2014 deren 152.000 sein. Besondere Fahrt nimmt die LED-Technologie aktuell im Pico-Bereich auf, wo LEDs genutzt werden, die ohne Lampe auskommen. Neben dem generellen Thema Lampenhaltbarkeit und –kosten können so auch Geräte verbaut werden, die über Akku oder USB-Kabel betrieben werden.

Trotz aller aktuellen Trends sieht Juan Ordonez, Key Account Manager der VITEC Distribution, Mainz, im Rückblick auf die vergangenen Jahre weniger die Technologiesprünge als beherrschendes Thema, sondern vielmehr die Tatsache, dass die Nutzbarkeit und Einsatzbandbreite der Projektoren deutlich zugenommen hat. „Durch die Verbesserungen bei Helligkeit und Bildqualität, ebenso durch die fortdauernde Weiterentwicklung der Projektortechnologien werden die Systeme für immer mehr Anwendungen und Käufergruppen interessant. Das gilt im Consumer- wie auch im Business-Markt.“

Statements zum Projektormarkt



„Der Projektorenmarkt ist seit Jahren ein Wachstumsmarkt und entwickelt sich auch in 2011 sehr positiv für Acer. Als langjähriger Marktführer in Deutschland sieht Acer eine immer stärkere Nachfrage im WXGA- und Full HD-Segment. Insbesondere bei Schulen und dem Einsatz in Meetingräumen geht der Trend hin zu Kurzdistanz-Projektoren. Durch die neue Ära der LED Projektoren erhielt der Markt eine neue Lampentechnologie, welche für zusätzliches Marktwachstum sorgt und neue Einsatzmöglichkeiten bietet. Da Acer auf ein rein indirektes

Vertriebsmodell setzt, ist der Fachhandel für uns ein wichtiger Partner. Gemeinsam mit der Distribution ist es daher unser Ziel, den Handel immer bestmöglich über neue Produkte und Entwicklungen zu informieren und eine gute Verfügbarkeit eines umfassenden Portfolios entsprechend der aktuellen Endkundennachfrage sicherzustellen.

Jens Becker, Produktmanager für Projektoren bei Acer Deutschland



„Im Projektormarkt werden sich zunehmend nachhaltige und ressourcenschonende Technologien durchsetzen. Viele Unternehmen setzten bereits mit `Green-IT` auf eine Investitionspolitik des guten Gewissens. In absehbarer Zeit wird diese Tendenz auch die Medientechnik erfassen und damit quasi die `Green-AV` begründen. Produkte, die dieser Tendenz heute bereits gerecht werden, sind die seit kurzem erhältlichen Laser-Beamer. Laser-Beamer sind bereits in den

Segmenten Kurzdistanz, Portable und Installation erhältlich und werden zu Recht als Revolution im Projektormarkt bezeichnet, verzichtet doch diese Technologie auf herkömmliche Quecksilber-Entladungslampen und setzt stattdessen auf leistungsfähige Laser- und Leuchtdioden. Bis 3.500 ANSI-Lumen sind damit heute bereits erreichbar, Steigerung nicht ausgeschlossen. Hier ist sowohl dem Umwelt- als auch dem Budgetgedanken Rechnung getragen worden, denn Laserbeamer sparen bis zu 9 herkömmliche Ersatzlampen. Das sind im Schnitt über die 20.000 Stunden Lebenszeit eines Laserbeamers immerhin gut 3.200 Euro, die eingespart werden können. Und die Umwelt wird von den Quecksilber enthaltenden Lampen entlastet. Denn, sind wir mal ehrlich: Welches kleine oder mittelständische Unternehmen entsorgt Beamerlampen schon im Sondermüll?“

Dipl.-Kfm. Benno Mewis, Geschäftsführer der MELUX Digital Systeme GmbH



„Das Verhältnis der Hersteller zum Händler bleibt gerade im professionellen Projektormarkt ein wichtiger Erfolgsfaktor. Gerade in einer tendenziell schwankungsanfälligen Wirtschaft, die wir seit geraumer Zeit haben, brauchen die Fachhändler die vielfältige Unterstützung, die ihnen die Hersteller und wir als Distribution bereitstellen. Gemeinsam bieten wir die marktgerechten Produkte und wettbewerbsgerechten Verkaufsstrategien, die dem Handel gewährleisten, dass er keine wichtigen Trends übersieht und sein

Sales-Potenzial bestmöglich ausschöpfen kann.“

Juan Ordóñez, Key Account Manager der VITEC Distribution GmbH



„Aufgrund der Datenauflösung handelsüblicher Notebooks ist die Nachfrage nach Beamern mit einer Auflösung von 1920 x 768 Full HD extrem gestiegen, obwohl diese Projektoren, egal welcher Leistungsklasse, deutlich teurer als die bisher üblichen XGA 1024 x 768 Beamer sind. Der Anwender nimmt diese Mehrkosten `gerne` in Kauf, um immer ein natives Bild projizieren zu können, ohne die Notebook-Graphikkarte umzustellen zu müssen.“

Marc Pasquay, Vertriebsleiter I DEKOM Portfolio



„Neben dem Pico-Segment erwarten wir Wachstum in Pro AV-Markt, in dem InFocus eine wichtige Rolle spielt, zudem bei LED-Projektoren, die im 4. Quartal zulegen dürften. Gemeinsam mit unseren Partnern arbeiten wir dem Wachstum durch alle möglichen Formen von Promos, etwa 10 Projektoren für 11 oder Bundle-Aktionen, vor. Aber noch wichtiger für den gemeinsamen Erfolg erachten wir, unsere Händler in Deutschland gezielt in deren Marketing und Vertrieb zu unterstützen.“

Guido van Voorst, Sales Manager Pro AV Central, InFocus

Polycom erleichtert Einführung von Telepresence durch erweitertes Portfolio mit neuen Innovationen



POLYCOM®

[Polycom](#), Inc., ein weltweit führender Anbieter von Unified Communications (UC), gibt die Einführung von drei neuen innovativen Angeboten zu seiner Produktreihe für Telepresence-Lösungen bekannt:

das Überwachungssystem für Raumkameras EagleEye Director, das Telepresence-System für Executive Desktops HDX® 4500 und die Lösung für mobile Telepresence m100.

Polycom EagleEye Director sorgt für ein einzigartiges Konferenzraumerlebnis: Mit dem EagleEye Director stellt Polycom eine Branchenneuheit vor: ein „Erlebnis wie in einem Produktionsstudio“. Anders als bei anderen Produkten schafft der EagleEye Director ein höchst personalisiertes Telepresence-Erlebnis von Angesicht zu Angesicht für alle Arten von Konferenzräumen. Dies ermöglicht eine innovative Kombination aus Gesichtsortungstechnologie und dualem Kamera-Tracking-System. Das Feature ist eine Option für alle HDX® Telepresence-Systeme für Konferenzräume.

Telepresence auf dem Desktop von Führungskräften: Die HDX 4500-Desktop-Telepresence, eine All-in-one Lösung, erhöht die Produktivität von Führungskräften und kleineren Gruppen. Sie bietet herausragende HD-Qualität und benötigt bis zu 50 Prozent weniger Bandbreiten als vergleichbare Lösungen. Die HDX 4500-Lösung unterstützt eine standardbasierte Interoperabilität und breitgefächerte Integration mit dem Polycom® Open Collaboration Network™ (POCN).



VIDEOCONFERENCING IN EUROPE

Mobile Telepresence: Mit der standardbasierten Telepresence m100-Software können Inhalte während einer Videokonferenz sofort weitergegeben und kann eine Verbindung zu einer beliebigen standardbasierten Telepresence-Lösung, einschließlich H.323 und SIP, hergestellt werden. Bei der Bereitstellung auf Laptops bietet Telepresence m100 ein einzigartiges mobiles UC-Erlebnis.

Den EagleEye Director und das HDX 4500-System gibt es seit Ende April bei zertifizierten Channel-Partnern ab einem Listenpreis von ca. 6.499 bzw. 9.199 Euro. Die Telepresence m100 ist ab Juni bei zertifizierten Partnern erhältlich, beginnend bei 39 Euro pro Anwender (www.polycom.com/products/).

Netpresence setzt bei cloud-basiertem Videoconferencing auf RADVISION



Netpresence, ein finnischer Videoconferencing-Anbieter mit Sitz in Helsinki, nutzt künftig die SCOPIA-Conferencing-Plattform von RADVISION für cloud-basierte HD-Videokonferenzdienste, die über das [VideoVisit](#)-Portal des Anbieters bereitgestellt werden. „Die SCOPIA-Plattform zeichnet sich durch beispiellose Leistungsmerkmale, darunter patentierte verteilte Architektur, hohe Skalierbarkeit und robuste Internet- und Wireless-Performance, aus, die sie zur Bereitstellung cloud-basierter Services befähigen“, kommentiert Jürgen Riegel, Geschäftsführer der VICONTEC Distribution GmbH, die RADVISION in Deutschland und Österreich exklusiv vertreibt. Zu den besonderen Leistungsmerkmalen, die die SCOPIA-Plattform für cloud-basierte Services prädestinieren, gehören u.a.:

- die von SCOPIA Desktop unterstützten Features H.264 Scalable Video Coding (SVC) und die NetSense-Technologie zur Bandbreitenanpassung. Deren hochgradiges Fehlerausgleichverhalten bei Internet-Verbindungen und integrierter Firewall-Traversal machen die Lösung besonders geeignet für hochqualitative cloud-basierte Business-Services.
- die über SCOPIA Mobile gegebene Möglichkeit, Services in naher Zukunft auch auf Mobilgeräten einschließlich Apple iPad® 2, iPhone® 4 und Google Android™ bereitzustellen.
- die durch SCOPIA Elite MCU unterstützte Anbindung der neuesten HD-Videokonferenz-, Telepresence- und Mobil-Systeme, um so Multi-Party-Konferenzen zu hosten.
- zudem lassen sich Conferencing-Komponenten mit RADVISIONs patentierter verteilter Multi-Party-Konferenzarchitektur strategisch über das Internet verteilen. Hier sorgt die SCOPIA iVIEW Management-Software für die Intelligenz, die für verteilte Dienste und zur Virtualisierung der Conferencing-Merkmale benötigt wird. Dieses Bereitstellungs-konzept bietet Service Providern Vorteile wie Redundanz, Optimierung des Netzwerk-Traffics, Ressourcen-Management und hohe Skalierbarkeit bei cloud-basierten Services. Über eine umfassende API können Provider zudem bedienfreie, auf Self-Service basierende Webportale für Benutzer implementieren, die auf einfache Weise Ad-hoc- und Regelmeetings einrichten wollen.

Weitere Infos für interessierte Fachhändler unter Tel. 06131/4972421 oder per Mail an j.riegel@vicontec.de - www.vicontec.de

Querdenker-Tag der VITEC Distribution findet große Resonanz



Sehr viel Anklang fand der Infotag für den Fachhandel, den der Mainzer AV-Spezialdistributor VITEC Distribution am 29. Mai im Kurfürstlichen Schloss in Mainz ausrichtete. Über 200 Teilnehmer, darunter Hersteller, Fachhändler und andere Gäste, fanden sich im Großen Saal des Schlosses ein. Der war den meisten zuvor bereits als Ausrichtungsort der alljährlichen „Mainz, wie es singt und lacht“-Kultsendung bekannt. Gesungen wurde diesmal nicht, dafür aber schon mal herzlich gelacht über die eine oder andere Rednerpointe. Daneben bot sich dem Publikum die Gelegenheit zum angeregten Gedankenaustausch und zur Information über neue Produkte und Lösungen im Portfolio des Mainzer Distributors von Polycom, InFocus, Smart Technologies und VGo Communications. Das Highlight der Veranstaltung bildeten die Vorträge zweier in der deutschen Wirtschaft bekannter Keynote-Redner und Business-Querdenker, welche das Event zum inoffiziellen Querdenker-Tag machten. Während Edgar K. Geffroy über den „Triumph des digitalen Kunden“ referierte und die Wichtigkeit der digitalen Wirtschaft für den künftigen Geschäftserfolg eines jeden Unternehmens vor Augen führte, zeigte Dr. Peter Kreuz in seinem Vortrag „Nur Tote bleiben liegen“, wie Unternehmen das lebendige, kreative Potenzial ihrer Mitarbeiter „herauskitzeln“. Wer wollte, durfte sich nach den Vorträgen sein vom Autor signiertes Freiexemplar der neuesten Buchveröffentlichung abholen. Das festliche Ambiente des Schlosses und ein 5-Sterne-Catering von Hyatt rundeten eine gelungene Veranstaltung ab, die den Besuchern in Erinnerung bleiben dürfte und in der sie die VITEC Distribution nicht nur als bekannt kompetentes, sondern auch als sympathisch selbstreflexives und allem Neuen gegenüber aufgeschlossenes Unternehmen erlebten. Da passte es ins Bild, dass sich VITEC-Geschäftsführer Dr. Wilhelm Mettner anlässlich der Veranstaltung als Promotor und Sponsor mehrerer karitativer Organisationen, die Menschen in Not unterstützen, präsentierte und die Teilnehmer ermunterte, sich diesbezüglich zu engagieren.

www.vitec-distribution.com

Kurzmeldungen

Die von Microsoft offiziell bestätigte Übernahme von Skype soll den Softwareriesen 8,5 Milliarden US-Dollar kosten. Nach Verlautbarung von Microsoft sollen die Dienste beider Unternehmen eng zusammengeführt werden. So soll Skype Microsoft-Geräte wie Xbox und Kinect sowie das Betriebssystem Windows Phone unterstützen. Zudem sollen Skype-Nutzer via Lync und Outlook mit Netzwerken wie Xbox Live und dem Unified Messaging des Unternehmens verknüpft werden. Überdies soll Skype, wie es heißt, auf Plattformen lauffähig sein, die nicht von Microsoft stammen. Die Einschätzung von Microsoft-Chef Ballmer zu diesem Deal, man sehe seitens Microsoft „enorme Möglichkeiten“, dürften fast alle Kenner der AV-Branche teilen. Auf die Ergebnisse und Auswirkungen dieser „Verbandelung“ werden alle Marktakteure gespannt blicken. Auch wir von der vtron-Redaktion bleiben für Sie an diesem Thema dran.

+++

KNT Telecom GmbH (<http://www.videokonferenz.de>) lädt gemeinsam mit Polycom und Microsoft zu drei spannenden Terminen zum hochaktuellen Thema POLYCOM SOLUTIONS für MICROSOFT UNIFIED COMMUNICATIONS ein. Im Rahmen halbtägiger Workshops werden signifikante Geschäfts- und Wettbewerbsvorteile aufgezeigt, die Unified Communications den Unternehmen in der Kombination aus Polycom-Lösungen und UC-Technologie von Microsoft bringt. Stichworte sind hier die mögliche

Collaboration zwischen Menschen und der gewaltige Nutzen, der daraus resultiert, jederzeit an jedem Ort in Echtzeit die richtige Information verfügbar zu haben.

Termine: 31.05.2011 Köln, 08.06.2011 Stuttgart, 09.06.2011 München.

+++

Die AVC Schenk & Biesuz GmbH, Neuenhof (CH), wurde im Rahmen des Cisco TelePresence Video Advanced ATP-Programms zertifiziert und erfüllt damit gemäß Angaben die erforderlichen Qualifikationen, um Video- und TelePresence-Lösungen von Cisco auf dem Advanced-Level anzubieten, zu implementieren und zugehörige Supportleistungen zur Verfügung zu stellen. Partner, die sich für den Advanced-Level qualifizieren, sind neben Video- und TelePresence-Endpunkten auch für den Vertrieb des gesamten Portfolios an Infrastrukturlösungen sowie für die Bereitstellung von Managed Services für Videokonferenzen zertifiziert (www.videoconferencing.ch).

+++

Vidyo zu Skype-Übernahme: Die Skype-Übernahme schlägt natürlich Wellen. Hier ein erstes Statement dazu aus dem Markt von Ashish Gupta, Chief Marketing Officer und Senior Vice President of Corporate Development bei Vidyo, der Anfang 2011 von Microsoft zu Vidyo wechselte. „Die Chancen, die der Markt für Videokonferenzen bietet, liegen klar auf der Hand: Unternehmen aller Größenordnungen fragen nach einer zukunftsfähigen Videokonferenzplattform, die HD-Qualität bietet und verschiedenste Endgeräte unterstützt. Künftig wird es nicht mehr darum gehen, welches Endgerät, z.B. Apple iPad2 oder Cisco Cius, oder welche Betriebssysteme – etwa Windows, iOS oder Android – das Unternehmen nutzt, sondern vielmehr darum, dass die Lösung mit bestehenden Systemen und Endgeräten aller Art kompatibel ist. Mit der Technologie von Vidyo ist dies bereits heute möglich.“

+++

+++ IMPRESSUM +++

Herausgeber:
VTRON GmbH
Rheinhessenstr. 9a
55129 Mainz
Tel.: +49 6131 – 28910 10
Fax.: +49 6131 - 28910 90
Email: info@vtron.de

Druckfehler, Irrtümer und Änderungen vorbehalten. Geschützte Warenzeichen und Namen wurden in der Regel nicht als solche kenntlich gemacht. Das Fehlen einer solchen Kennzeichnung bedeutet nicht, dass es sich um einen freien Namen im Sinne des Waren- und Markenrechts handelt.