FLEXIBLE LÖSUNGEN FÜR DEN DIGITALEN UNTERRICHT

Der IT-Remarketing und Service-Dienstleister CDS hat sein Distributionsangebot mit den mobilen Präsentationslösungen von Artome erweitert. Im Interview sprachen wir mit CDS-Geschäftsführer Sven Bent und Artome-Regionaldirektor Nabil Said über die Chancen und Ziele der Kooperation sowie die Trends im Education-Markt.

Deutschland hat in den vergangenen Jahren viel Geld in die Digitalisierung des Bildungswesens investiert. Wie bewerten Sie den Status-quo?
Said: Deutschland hat von 2019 bis 2024 insgesamt 6,5 Milliarden Euro bereitgestellt. Rund 97 Prozent der Mittel wurden bereits freigegeben und etwa 28.000 Schulen profitieren davon. Dennoch gibt es weiterhin Herausforderungen: Etwa 30 Prozent der Schulen haben noch keine zuverlässige Breitbandanbindung. Lehrkräfte benötigen gezielte Aus- und Fortbildungen beim Einsatz der digitalen Geräte. Häufig fehlen zudem ganzheitliche Konzepte, die Technik, Software und Pädagogik sinnvoll verbinden. Unsere flexiblen, installationsfreien Präsentationslösungen adressieren diese Engpässe und ermöglichen Schulen, digitale Ausstattung schnell und unkompliziert zu nutzen.

Mit den Systemen von Artome „kann sich der Channel als Lösungsanbieter positionieren und die Digitalisierung im Bildungsbereich aktiv mitgestalten", sagt CDS-Geschäftsführer Sven Bent.

Welche Potentiale sehen Sie denn hier für den Handel?
Bent: Für den Channel ergeben sich enorme Chancen durch die fortschreitende Digitalisierung im Bildungswesen. Reseller müssen jedoch bedarfsgerechte Lösungen bieten, nicht nur Einzelprodukte. Der Fachhandel kann hier mit gezielter Beratung überzeugen und individuelle Anforderungen abdecken. Besonders mobile, flexible Lösungen sind in vielen Szenarien dabei klar im Vorteil. So kann sich der Channel als Lösungsanbieter positionieren und die Digitalisierung im Bildungsbereich aktiv mitgestalten.

Wie sehen Sie die Marke Artome im deutschen Education-Markt positioniert – und welche konkreten Mehrwerte bieten die mobilen All-in-One-Lösungen?
Said: Artome ist gut positioniert, um zentrale Herausforderungen im deutschen Bildungsmarkt wie Fachkräftemangel, hybride Unterrichtsformen und flexible Raumkonzepte zu bewältigen. Die Plug-and-Play-Philosophie ermöglicht eine komplett installationsfreie Nutzung – lediglich ein Stromanschluss ist nötig. Die mobilen Einheiten lassen sich schnell zwischen verschiedenen Lernräumen verschieben. Mit integrierten Kamera- und Mikrofonanschlüssen unterstützt Artome zudem den modernen HyFlex-Unterricht, der Präsenz- und Online-Lehre verbindet. Für Bildungseinrichtungen bedeutet das schnellere Projektabschlüsse, geringere Kosten und optimale Raumnutzung. Reseller und Fachhändler profitieren von reduziertem Planungsaufwand, da Site-Surveys und aufwändige technische Planung entfallen,

Mit den mobilen All-in-One-Lösungen von Artome verwandelt sich das Klassenzimmer in eine moderne Lernumgebung – ganz ohne aufwendige Installation.

sowie von stabileren Margen durch Wegfall externer Installationsleistungen.

Mit dem Vertrieb der AV-Möbel von Artome erweitert CDS sein Distributionsgeschäft. Was bedeutet dies für das Unternehmen, welche Leistungen und Mehrwerte bieten Sie Partnern hier?
Bent: Mit der Erweiterung unseres Distributionsgeschäfts erschließen wir neue Kundensegmente, insbesondere IT-Systemhäuser im Bildungsbereich. Als Schnittstelle zwischen Hersteller und Reseller bieten wir umfassende Beratung, Marketingunterstützung und Hilfestellung bei Ausschreibungen. Über unser Demo Equipment Management stellen wir Testgeräte zur Evaluierung bereit. Darüber hinaus bieten wir technischen und logistischen Service: Dank unserer langjährigen Expertise mit Epson-Projektoren konfigurieren wir Geräte individuell vor und sorgen für den sicheren Transport bis zur Verwendungsstelle.

Sieht im Education-Markt enorme Chancen für den Channel: Artome-Regionaldirektor Nabil Said

Welche Ziele haben Sie sich gemeinsam gesetzt?
Bent: Unser Ziel ist es, die Verfügbarkeit und den Marktzugang der Artome-Produkte in Deutschland signifikant zu verbessern. Bislang erfolgte die Bestellung direkt in Finnland, was zu langen Lieferzeiten, hohen Kosten und logistischen Herausforderungen führte. Durch die Optimierung der Lieferkette wollen wir Händlern einen schnelleren und einfacheren Zugang ermöglichen. Parallel streben wir an, den Absatz deutlich zu steigern und einen breiteren Kundenkreis zu erreichen. Dafür setzen wir auf gezielte Marketingmaßnahmen, Fach- und Hausmessen sowie auf den persönlichen Kontakt.
Said: Wir planen innerhalb von drei Jahren die Marktführerschaft für mobile AV-Möbel im Bildungsbereich mit 15 Prozent Marktanteil zu erlangen und bis Ende 2026 ein Netzwerk von über 100 zertifizierten Resellern aufzubauen. Der Jahresumsatz soll bis 2027 auf fünf Millionen Euro wachsen. Zur Umsetzung bieten wir Seminare und Webinare, Demo-Programme für Schulen sowie Fördermittelberatung an. Leuchtturm-Referenzprojekte und ein ausgezeichneter Service mit Same-Day-Delivery und technischem Support runden unser Angebot ab.

Wie wird sich der Education-Markt in Deutschland mittelfristig entwickeln?
Said: Mittelfristig wird der Education-Markt durch zusätzliche 25 Milliarden Euro Fördermittel weiterwachsen. HyFlex-Unterricht, KI-gestützte Lernplattformen, Mobile-First-Ansätze, Nachhaltigkeit und modulare Raumkonzepte prägen die Entwicklung. Dabei braucht nicht jede Lernumgebung die gleiche Technik, sondern eine, die zu den individuellen Anforderungen passt. Anbieter, die Komplettlösungen inklusive Beratung, Service und Support bieten, sind im Vorteil. Mit unseren installationsfreien Artome-Lösungen und dem Serviceportfolio von CDS treffen wir genau diesen Trend.
www.cds-service.com/artome
www.artome.fi/de