

Ultron biedt signmaker 'plug & play' oplossing

# LAGE DREMPEL DIGITAL SIGNAGE

Digital signage krijgt een steeds grotere rol in visuele communicatie. Of het nu gaat om winkels, wachtkamers, sportscholen of beurzen, beeldschermen als informatiedragers rukken op. Toch lijken veel signbedrijven huiverig om hier een rol in te spelen. Onnodig, stelt Pieter Snee van Ultron International, die nu een brede en toegankelijke toepassing voor digital signage aanbiedt.

Auteur: Hetty Stevens

Een laagdrempelig pakket aanbieden waarmee signmakers zonder al te veel voorkennis de stap kunnen maken naar digital signage. Dat is wat Pieter Snee van leverancier Ultron International in Schiedam voor ogen heeft met het nieuwe

gamma aan beeldschermen met geïntegreerde software. "Veel signbedrijven willen wel iets doen met digital signage, maar vinden het toch spannend. Maar als jij het niet aanbiedt, doet een ander het wel, ook vanuit andere bedrijfstakken."

## OVERWELDIGEND

Ook zelf was Snee in eerste instantie wat huiverig voor het digitale geweld, zeker toen hij vorig jaar rondliep op de beurs ISE in Amsterdam. "Ik vond het overweldigend. Het is elektronica, het is IT, het is kwetsbaar." Toch liep hij daar tegen het Engelse bedrijf aan waarmee hij nu digital signage toegankelijk wil maken voor signmakers in Nederland. Allsee Technologies doet dit al tien jaar in zijn thuisland. Vorig jaar won het hiermee zelfs een prestigieuze prijs in Engeland (Queen's Award), omdat ze digital signage bereikbaar én betaalbaar hebben gemaakt. Snee: "Toen ik dit bedrijf had gevonden, wist ik dat dit de juiste partner was. Zij hebben met vallen en opstaan geleerd wat de signmarkt



▲ Ultron wil digital signage toegankelijk maken voor signmakers.



▲ Ook aanraakschermen behoren tot de mogelijkheden.

is en weten wat er op het gebied van signing wordt verwacht van een digitaal scherm." Het feit dat Allsee Technologies de basis heeft in Engeland, met volledige technische ondersteuning, was voor Sneep een belangrijke overweging om met ze in zee te gaan. "Alle schermen worden geproduceerd in China, maar worden in Engeland getest voordat ze naar ons toe komen. Binnen drie dagen kunnen wij een scherm leveren aan een klant."

### BREED PROGRAMMA

Allsee Technologies heeft een breed aanbod aan schermen, gericht op digital signage. Sneep: "Er is niks wat ze niet hebben. Dat gaat van 10 tot 85 inch, van touch tot non-touch, videowalls, volgschermen, interactief en desgewenst met standaards erbij, voor binnen en buiten. Alles met drie jaar garantie." De schermen zijn niet zichtbaar voorzien van een merknaam, dus zijn tailor-made te maken met het logo en de huisstijl van een klant. Ook zijn specials mogelijk in combinatie met wat Ultro in huis heeft aan aluminium profielen en materialen. Zo staan in de showroom al voorbeelden van verschillende schermen op pilaren, met de bedrading subtiel weggewerkt. Sneep: "We hoeven het dus helemaal niet over het product te hebben, want we leveren echt alles en de kwaliteit is goed. De belangrijkste vraag die een signmaker moet stellen, is: wat wil mijn klant?"

### HOE TE BEGINNEN

"Bij digital signage is het scherm één. Belangrijker is de vraag hoe je iets goed op dat scherm krijgt", legt Sneep uit. "Als je daar niet goed mee omgaat, kan digitale signing net zo stoffig worden als een poster. Wij richten ons op de vraag: hoe maak je nu het verdienmodel voor de signmaker?" Ultro heeft voor dit nieuwe segment een aparte website ingericht: [digitalsigning.com](http://digitalsigning.com). Naast de totale reeks aan producten, is daar een knop: 'hoe begin ik'. "Wij willen de signmaker een gevoel van zekerheid bieden waarmee hij naar zijn klant durft te stappen en te zeggen: ik verkoop digitale signing. Op de site kun je stap voor stap de vragen doorlopen die je eigenlijk moet stellen aan een klant. Wat wil hij communiceren? Wil hij elke dag zijn boodschap wisselen of minder frequent? Wil hij met een usb-stick of via internet werken? Heeft hij daar een aanraakscherm voor nodig?"

### CONTENT

De content voor de schermen kan op twee manieren worden overgezet naar een beeldscherm: via usb-stick of met een licentie via een speciale 'my signage' portal. De versie via een usb-stick is voorzien van een heel eenvoudig opmaakprogramma. "Binnen tien minuten heb je daarmee iets op je scherm draaien, het geeft een leuke basis." Voor bedrijven die iets meer willen, is werken via de portal aan te raden, legt

Sneep uit. Daar zit een gebruiksvriendelijk contentprogramma aan gekoppeld, maar bedrijven kunnen ook met hun eigen software content maken en dit laten inlopen. "Een groot voordeel van de portal is dat we op afstand service kunnen bieden. We kunnen inbellen op elk scherm." Bovendien kun je content via de portal eenvoudig koppelen met meerdere schermen. Het werken met digital signage kan een signmaker extra werk opleveren, stelt Sneep. "Je kunt bijvoorbeeld afspreken dat je elke maand voor de klant nieuwe content op zijn scherm zet. Deze content kun je combineren met andere media, zoals stoepborden of posters, zodat alles goed op elkaar aansluit en zo genereer je nieuwe business."

### BELANGSTELLING

Dat er in Nederland in de signmarkt belangstelling is voor een laagdrempelig digital signage product, wordt bevestigd door de vele aanmeldingen die Ultro kreeg voor de informatiedag die het samen met Si'bon begin april organiseerde in Schiedam. Waar werd gerekend op zo'n twintig deelnemers, zat de teller bij de sluiting van dit blad al op meer dan tachtig aanmeldingen. "We kunnen maximaal honderd mensen ontvangen. Zijn er meer belangstellenden, dan organiseren we binnenkort met alle plezier nog zo'n sessie." 📍

[www.ultro.nl](http://www.ultro.nl) en [www.digitalsigning.com](http://www.digitalsigning.com)



▲ "De belangrijkste vraag die een signmaker moet stellen, is: wat wil mijn klant?"