

INTERVIEW

Gespräch mit Andreas Dörfler, Director Sales & Marketing des Regensburger Technologie-Start-ups Vuframe

Augmented Reality revolutioniert die moderne Produktpräsentation

Herr Dörfler, können Sie kurz umreißen, was Vuframe macht?

Andreas Dörfler: Vuframe gibt es jetzt seit viereinhalb Jahren, seit Anfang des letzten Jahres sind wir mit unserer 3-D-Datenverarbeitungsplattform aktiv in der Vermarktung. Sobald ein Kunde für sein Produkt 3-D-Daten hat, kann er diese bei uns in die Plattform einspielen, verwalten und daraus den Smartview, eine Art Produktfoto 2.0, erstellen. Mithilfe dieser Ansicht kann man das Produkt in 3-D interaktiv betrachten und zugleich mittels Augmented Reality in jeder Umgebung platzieren.

Wie kam es zu dieser Idee?

Der Vuframe-Gründer Andreas Zeitler kommt aus der Spieleentwickler-Branche – mit 16 Jahren hat er sein erstes eigenes Computerspiel auf den Markt gebracht. Dabei hat er sich das erste Mal mit diesen 3-D-Daten auseinandergesetzt. Weil ein individuelles Verarbeiten solcher Daten jedes Mal aufs Neue viel Zeit in Anspruch nahm, hat er diese Plattformidee entwickelt.

Ist dies Ihr erster Auftritt auf der ISPO? Was versprechen Sie sich davon?

Ja, wir sind zum ersten Mal hier. Seit Ende des letzten Jahres sind wir Servicepartner der Messe München, die unsere Produkte seitdem als zusätzlichen Service für ihre Aussteller anbietet. Speziell für die ISPO haben wir kurzfristig, also innerhalb von eineinhalb Wochen, mithilfe unserer Plattform eine App gebaut, die jetzt als ISPO Virtual App genutzt wird. Wir sind auf der ISPO, um unser Servicemodell erstmals auch für Aussteller aus dem Sportsegment zu bewerben. Denn auch hier gibt es 3-D-Daten, die wir nutzen können. Viele Händler hier wollen eine riesige Zahl an Produkten vermarkten, die sie gar nicht alle auf einmal ausstellen können. Mit unserer

App haben sie alle Informationen schnell zur Hand.

Wenn dann beispielsweise ein Skihersteller zu Ihnen kommt und Ihre Software gerne nutzen würde, wird er gebrieft und kann sie im Anschluss völlig autark nutzen?

Genau. Es ist so, dass wir die Plattform initial für unseren Kunden einstellen und einrichten. Im Anschluss kann dieser sich komplett selbstständig eine App bauen und seine eigenen Smartviews erstellen. Unsere App funktioniert auf jedem Endgerät. Die Hersteller können also ihre Händler mit all ihren Produkten inklusive hinterlegten Informationen für die Messe ausstatten. Aber auch Endkunden können die App nutzen.

Hat sich Vuframe also auf Sportgüter spezialisiert?

Nein. Sportgüter sind das eine, die App funktioniert jedoch bei jedem Produkt. Wir haben in Regensburg zum Beispiel Kronos und Continental als Kunden – also Maschinenbau. Im Möbelbereich sind es beispielsweise Rolf Benz oder Bosch-Siemens Hausgeräte. Unsere Software eignet sich für jedes Produkt, das erklärungsbedürftig ist. Ich kann zum Beispiel Immobilien schon vor der Fertigstellung begehen und mir ansehen, wie das Apartment später aussehen könnte. Sobald 3-D-Daten in irgendeiner Art und Weise vorhanden sind, können diese über unser System sehr effizient ausgespielt werden.

Wie viel Know-how braucht es, damit man damit als Laie klarkommt?

Unsere Kunden können alles selber machen. Wir sind keine Agentur, sondern eine Softwarelösung, die es den Firmen ermöglicht, ihre 3-D-Daten für verschiedene Zwecke zu nutzen – egal ob im Marketing,



”

„Speziell für die ISPO haben wir kurzfristig, also innerhalb von eineinhalb Wochen, mithilfe unserer Plattform eine App gebaut, die jetzt als ISPO Virtual App genutzt wird.“

Andreas Dörfler

Vertrieb oder in der Produktentwicklung. Man braucht grundsätzlich ein wenig Affinität dazu – es ist ähnlich, wie mit Wordpress eine Website zu bauen. Programmierkenntnisse sind dafür nicht nötig. Normalerweise ist für einen Service, wie wir ihn anbieten, eine sehr teure und viel Zeit in Anspruch nehmende Individualprogrammierung nötig. Mit unserer Out-of-the-Box-Lösung kann jeder Kunde sofort starten.

Interview und Foto: Jonas Raab