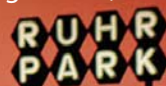


Digitale Steuerzentrale TMS

Vernetzung ist Trumpf

München – Im Zuge der Digitalisierung wächst die Nachfrage nach modernen Theater-Management-Systemen. Diese sollen nicht nur als übergeordnetes Steuerelement für Vorführungen und Contentverwaltung dienen, sondern auch die Anbindung an externe Systeme, etwa für Werbung oder Ticketing, ermöglichen.



Bei UCI (hier der Stammsitz Bochum) sind derzeit Theater-Management-Systeme von drei Anbietern im Test

„Die Nachfrage nach Theater-Management-Systemen nimmt deutlich zu“, beobachtet Harald Bergbauer, Vertriebsleiter für den deutschsprachigen Raum bei Kinoton. Durch die immer größer werdende Anzahl digitaler Kinosäle wachse der Aufwand bei der Verwaltung von Digital Cinema Packages (DCP) und Key Delivery Messages (KDM). „TMS können hier massive Einsparungen bei Zeit- und Arbeitsaufwand bringen, die Betriebssicherheit steigern und flexiblere Automationsabläufe ermöglichen“, erklärt Bergbauer. „Das TMS wird als zentrale Kontroll- und Schaltstelle künftig eine entscheidende Rolle im gesamten Arbeitsablauf eines Kinocenters spielen, über das Kassen- und Sicherheitssysteme, aber natürlich auch die Projektion, inklusive Programmgestaltung, und die Tonsysteme gesteuert werden“, sagt Angela Bünger von FTT. Noch ist der Markt für TMS im Aufbau. Laut Unternehmensangaben sind derzeit rund 25 Systeme des FTT-Partners Barco im Einsatz oder in der Installationsphase. Kinoton will in Kürze die ersten Kinos mit seinem TMS ausstatten. Bergbauer gibt in diesem Zusammenhang zu bedenken, dass ein „Gerätemix“ zu Schwierig-

keiten führen könne. „Schnittstellenprobleme im Bereich D-Cinema werden immer evidenter, unter anderem verursacht durch Produkte, die originär nicht wirklich für den D-Cinema-Bereich bestimmt oder nicht ausgereift sind“, sagt der Kinoton-Vertriebsleiter. Beim Kauf von „Stand-alone-Lösungen“ seien die Kunden oftmals auf sich allein gestellt. „Die daraus resultierenden Folgen, wie Ausfälle, Systemstillstände, Nachbesserungen oder Anpassungen, verbleiben meist beim Kinobetreiber“, führt Bergbauer aus. Kinoton biete mit seiner

„Flexiblere Abläufe, massive Einsparungen“

D-Cinema-Technik in Verbindung mit dem eigenen TMS eine Lösung, die diese Probleme ausschließe. Zudem ließen sich klassische Saalfunktionen wie Licht, Kaschzug- oder Vorhangzugsteuerung mit Hilfe der „Kinoton Digital Cinema Automation“ ebenfalls einfach mit der D-Cinema-Technik und dem TMS verknüpfen. Angela Bünger plädiert ihrerseits dafür, TMS und Projektion komplett von FTT

bereitstellen zu lassen; das TMS spiele eine wichtige Rolle in der Gesamtkonzeption“.

Die Kinobetreiber befinden sich zumeist noch in der Entscheidungsphase, wenn es um das geeignete TMS geht. „Wesentlicher Vorteil eines TMS sind die weitere Automatisierung des Betriebs der Anlagen sowie eine deutliche Vereinfachung der Erstellung von Show-Playlists“, erklärt Thomas Schülke, Marketing Director von UCI. „Die Überwachung aller Projektionsysteme lässt sich damit auch in großen Multiplexen von einem zentralen Standort aus gewährleisten.“ Laut Schülke hat UCI Systeme von drei Anbietern testweise installiert; der Testbetrieb werde in wenigen Wochen abgeschlossen. „Am Ende werden wir uns für einen nationalen TMS-Partner für alle UCI-Kinowelten entscheiden.“ Beim Cinecittà in Nürnberg sei das Thema momentan „eher schwierig“, erklärt Benjamin Dauherer. Dort sei zwar ein TMS installiert, das aber aufgrund der fehlenden Möglichkeiten kaum genutzt werde. Lediglich zum Überspielen von Filmen von Server zu Server und bei der Contentverwaltung komme es zum Einsatz. „Seit einigen Monaten spielen wir voll digital 50 bis 60 Filme pro Woche und hof-

fen deshalb, dass es in absehbarer Zeit hochintegrierte TMS-Systeme geben wird“, sagt Dauhrer. „Diese sollten sowohl mit dem Ticketingsystem als auch dem Werbemittler intensiv vernetzt sein und an verschiedenen Stellen des Kinobetriebs Echtzeitinformationen zum Vorstellungsablauf liefern.“

Nach eigenen Angaben sind die Hersteller auf genau diesem Weg. So bieten etwa die neue Version des TMS von Barco und das System von Kinoton offene Schnittstellen, die die Vernetzung mit externen Systemen, etwa für Werbung und Ticketing, perfektionieren sollen. „Noch befinden sich die Systeme in einer Phase der ständigen Optimierung. In der optischen Darstellung und im operativen Handling werden künftig noch weitere Optimierungen erfolgen“, sagt Schülke, „die Anbindung an das Kassensystem stellt aber für uns den zunächst wichtigsten Schritt dar.“ Diesem Bedarf will Compeso bereits in naher Zukunft Rechnung tragen. „In der Vergangenheit waren Ticketsysteme völlig abgetrennt vom technischen Bereich der Projektion. Jetzt wachsen diese beiden Systeme zusammen“, erklärt Karl-Joachim Lohkamp, Leiter der Geschäftsstelle Düsseldorf des Ticketsystemanbieters. „Das Thema TMS und Verbindung zum Kassensystem steht in Deutschland noch am Anfang. Wir haben es aber bereits projektiert.“ Die Vorteile der Verbindung lägen vor allem in der Optimierung der Kundeninformation: „Durch die Vernetzung von TMS und Ticketsystem können dem Gast beim Kartenkauf präzisere Informationen zur Verfügung gestellt werden, zum Beispiel sekundengenaue Angaben über den Beginn des Programms, des Hauptfilms und das Vorstellungsende“, erklärt Lohkamp.

Im Bereich der Kinowerbung hat die Weischer Mediengruppe mit ihrem Distributionsnetz Onedcn bereits den Weg in die digitale Welt absolviert. Rund 200 DCI-kompatible Kinosäle in Deutschland sind laut Unternehmensangaben mit der Technologie ausgestattet. Marlon Teichfuss, Geschäftsführer von Cinedavis und Systemarchitekt von Onedcn, spricht in diesem Zusammenhang von einem „TMS-Paradoxon“. Um den wesentlichen Anforderungen an ein TMS gerecht zu werden, die neben der Erstellung von Show-Playlists, dem Bereitstellen von Rechte-Keys und der Verteilung von Content auch in der Abrechnung des Virtual

Optimierung von Kundeninformationen

Print Fees (VPF) bestünden, müssten in der Regel mehrere Systeme kombiniert werden, obwohl „einem TMS der Anspruch immanent ist, allein stehend zu arbeiten“. Onedcn sei dementsprechend offen konzipiert, überlasse dem Kinobetreiber die Wahl für sein Third-Party-Modell und verhalte sich integrel zum je-

weilig installierten System. Für die Zukunft setzt Teichfuss auf einen verstärkten Dialog der Marktteilnehmer. „Ich wünsche mir ein stärkeres Einbeziehen unseres Teams in die Planungsphase für das vom Kinobetreiber anzuschaffende TMS, um ein reibungsloses und optimales Einbinden der Kinowerbung in den Workflow des Kinos zu gewährleisten“, erklärt der Onedcn-Systemarchitekt. Auch an anderer Stelle spielt der Austausch mit den Geschäftspartnern bei der weiteren Entwicklung eine vorrangige Rolle. „Die aktualisierte Version unseres WinTicket-System wird eine genormte Schnittstelle für die Vernetzung mit TMS beinhalten“, berichtet Karl-Joachim Lohkamp von Compeso. Damit biete das Unternehmen spätestens ab Ende des Jahres die technischen Voraussetzungen für die optimale Systemanbindung. „Es liegt dann an den Kunden, die entsprechenden Projekte aufzusetzen.“ Harald Bergbauer findet es „für Kinoton selbstverständlich, im Dialog mit unseren Kunden die TMS-Lösung bestmöglich an deren Bedürfnisse anzupassen und sie bei der Planung der technischen Voraussetzung konzeptionell und fachlich zu unterstützen“. j/

Laut Harald Bergbauer wird Kinoton demnächst die ersten Kinos mit seinem TMS ausstatten

