Vertriebshandbuch Akustikdienstleistungen der MSH-Audio-Gruppe

## Vertriebshandbuch Akustikdienstleistungen der MSH-Audio-Gruppe

### 1. Einleitung: Was wir tun und warum es wichtig ist  
Die MSH-Audio-Gruppe versteht sich als spezialisiertes Ingenieurbüro mit einem ganzheitlichen Blick auf Raumakustik, elektroakustische Integration und Schallausbreitung im architektonischen und industriellen Kontext. Unser Anliegen ist es nicht nur, gesetzliche Anforderungen zu erfüllen, sondern Räume so zu gestalten, dass sie ihrer Nutzung auf akustischer Ebene gerecht werden. Dabei reicht unser Spektrum von der schlichten Nachhallzeitmessung in Bestandsgebäuden bis zur gestalterisch anspruchsvollen Planung akustischer Ma nahmen in neuen Raumkonzepten.

Besondere Bedeutung hat f r uns der Grundsatz: "Dem Raum seinen Zweck zuführen." Ob in Schulen, Konferenzräumen, Restaurants oder Produktionshallen - wir sehen Akustik nicht als technische Randbedingung, sondern als zentrale Qualität eines Raumes.

### 2. Unser Leistungsansatz - präzise, vielseitig und mitgestaltend  
Unsere Leistungen lassen sich grob in drei Felder unterteilen, die sich in der Praxis oft überlappen:

1. Raumakustische Analyse und Optimierung  
Wir führen Nachhallzeitmessungen nach DIN 18041 durch, analysieren die akustischen Bedingungen eines Raums in Bezug auf seine Nutzung und ermitteln durch Delta-Analysen, ob und wo Handlungsbedarf besteht. Daraus leiten wir gezielte Empfehlungen ab - von textilen Elementen bis zu Spezialabsorbern. Unser Anspruch: funktional, wirtschaftlich und gestalterisch überzeugend.

2. Elektroakustische Integration  
Gerade im Zusammenspiel mit AV-Integratoren wird deutlich: Gute Raumakustik ist die Basis f r funktionierende Technik. Wir beraten bei der Positionierung von Mikrofonen und Lautsprechern, begleiten Inbetriebnahmen und sorgen mit unserer Erfahrung als Toningenieure dafür, dass Räume nicht nur gut aussehen, sondern auch gut klingen - auch bei komplexen Systemen wie Q-SYS oder Crestron.

3. Spezialthemen & Forschung  
Ob ELA-Prüfungen mit T V-Vorbereitung, Schallausbreitung in Holzmodulbauten oder Geländeschallanalysen mit Akustikkamera - wir schrecken nicht vor komplexen Herausforderungen zurück. Unsere Expertise erweitern wir kontinuierlich, sei es in Forschungskooperationen oder durch gezielte Weiterbildung.

### 3. Zielgruppenspezifische Angebote - differenziert, partnerschaftlich, praxisnah  
Systemintegratoren (z. B. Jan-Moritz Muth / Presents-EK Köln)  
Wir ergänzen AV-Integratoren um das, was häufig fehlt: akustisches Fachwissen. Gemeinsam schaffen wir Räume, in denen hybride Meetings nicht scheitern, weil Hall, Rückkopplung oder falsche Lautsprecherpositionierung die Verständlichkeit ruinieren. Im Fall von Jan Moritz Muth kommt hinzu: Wir prüfen auch ELA-Systeme normgerecht und begleiten die T V-Abnahme.

Generalunternehmer & GU-nahe Architekturbüros (z. B. Jägergruppe Dortmund)  
hier bieten wir einen durchgängigen Prozess: Von der ersten Skizze bis zur akustischen Endabnahme sind wir Ansprechpartner. Besonders gefragt: unsere Vorschläge für visuell überzeugende, akustisch wirksame Materialien - etwa Sichtbetonoptik mit Absorptionskern. Wir denken architektonisch und liefern gleichzeitig messbare Resultate.

Architekturbüros mit Forschungsperspektive (z. B. Stefan Klotz)  
Neben der klassischen Beratung bei Materialwahl und Raumakustikplanung entwickeln wir mit diesem Büro auch neue Ideen weiter - etwa zur Schallausbreitung in Holzbauten. Unser Ziel: ultraleichte, hochdämmende Materialien f r Aufstockungen ohne statische Nachteile. Eine Herausforderung, die wir mit Partnern wie dem Fraunhofer-Institut angehen wollen.

Industriebauten und Außenschall  
Akustik endet nicht an der Gebäudewand. Wir beraten Industrieunternehmen bei der Minderung von Lärmemissionen - sei es durch Fassadenanpassungen, topografische Ma nahmen oder gezielte Schirmung. Eine Besonderheit: der geplante Einsatz von Akustikkameras zur Lokalisierung von Schallquellen im Gelände. So machen wir Lärm sichtbar - und behebbar.

### 4. Argumentation im Vertrieb - Akustik verständlich machen  
- "Wir holen Sie früh ins Boot - dann sparen Sie später viel Geld."  
- "Ihre Technik ist nur so gut wie die Akustik drum herum."  
- "Wir machen Vorschläge, die funktionieren - und die auch dem Gestalter gefallen."  
- "Wir messen, berechnen und begründen - Sie erhalten belastbare Ergebnisse."  
- "Unsere Empfehlungen sind keine Theorie - sie sind hörbare Verbesserung."

### 5. Werkzeuge & Materialien f r den Vertrieb  
- Priorisierte Zielgruppenmatrix (inkl. Heatmap)  
- Referenzprojekte, Fallbeispiele & visuelle Darstellungen  
- Checklisten zur Gesprächsführung  
- DIN-konforme Argumentationshilfen  
- Technische Visualisierung (Akustikkamera, Plots, Simulationen)

### 6. Gesprächsvorbereitung - strukturiert zum Ziel  
- Wer spricht? Entscheider oder Multiplikator?  
- Welcher Raum - welche Nutzung - welches Problem?  
- Ist eine Planung oder ein Umbau geplant?  
- Kann normgerecht argumentiert werden?  
- Besteht Potenzial zur langfristigen Partnerschaft?

Fazit: Dieses Handbuch dient nicht nur als Informationsquelle, sondern als Werkzeug. Es hilft dabei, Akustik greifbar, erklärbar und verkaufbar zu machen. Und es zeigt: Wir sind mehr als ein Messdienstleister - wir sind Partner f r bessere Räume.

## Priorisierung der Zielgruppen – strategische Einordnung

Die folgende Heatmap visualisiert die strategische Relevanz unterschiedlicher Zielgruppen nach Kriterien wie Normbezug, Projektgröße, Multiplikationseffekt und Einbindungspotenzial.

