



Systemintegratoren gemeinsam zum Erfolg

Es ist kein großes Geheimnis, dass der digitale Unterhaltungsmarkt weiterhin mit enormer Geschwindigkeit wächst. Das Marktforschungsunternehmen Parks Associates geht bis 2010 von einer jährlichen Wachstumsrate von etwa 27 Prozent aus – eine beeindruckende Zahl verglichen mit der einstelligen Wachstumsrate des herkömmlichen PC-Markts. Auch bei der Gewinnspanne stellen PCs für Home-Medienserver, bei denen die Marge im zweistelligen Bereich liegt, keine Konkurrenz dar.

Gesucht: uneingeschränkter Zugriff und problemlose Verwaltung für das gesamte Haus

Tipps für den Verkauf

Konzentrieren Sie sich verstärkt auf die Vorteile Ihrer Lösung, nicht so sehr auf die Hardware. Und bedenken Sie stets Folgendes: Fakten sind zwar schön und gut, aber Erfahrungsberichte fördern den Absatz.

Profil eines Systemintegrators

Jeff Galea von Boca Theater and Automation hat mit seinem Unternehmen stets eine sehr IT-fokussierte Philosophie verfolgt. Obwohl er sich auch weiterhin auf traditionelle Heimkinoelemente wie Schalltechnik, Lautsprecher, Verstärker und Projektoren konzentriert, kann er seinen Kunden stets auch die modernsten Netzwerklösungen anbieten. Diese überzeugende Mischung trägt enorm dazu bei, dass sein Unternehmen stets einfache, effiziente und sichere Zugriffsmöglichkeiten auf gespeicherte Inhalte bieten kann.

Sein Team hat einzigartige Möglichkeiten entwickelt, die seinen Kunden die Verwaltung digitaler AV-Inhalte über ein Netzwerk ermöglichen, und zwar unabhängig von bürobezogenen Daten wie Tabellen, E-Mails und Dokumenten. Boca Theater richtet im Haus des Kunden unterschiedliche Subnetze im IP-Netzwerk ein, so dass alle AV- und Automatisierungssysteme einen anderen Satz von IP-Adressen verwenden als die Workstations, die der Kunde für Büroarbeiten, das Schreiben von E-Mails oder andere typische PC-Arbeiten nutzt.

Diese dedizierten IP-Adressen verhindern nicht nur IP-Adresskonflikte und Bandbreitenverluste, sie vereinfachen außerdem die Behandlung PC-gestützter Probleme, wie zum Beispiel den Zugriff auf Drucker und die Vermeidung bzw. Eindämmung von Virenangriffen.

Dieser Ansatz ermöglicht es Boca Theater, die einzigartigen Anforderungen hervorzuheben, die die AV-Speicherung von der herkömmlichen Datenspeicherung unterscheidet. Indem das Unternehmen gegenüber den Kunden die Vorteile speziell entwickelter AV-Festplatten (geringerer Stromverbrauch, kühler und leiser im Betrieb, optimiert für Video-Streaming usw.) bewirbt, unterscheidet sich Boca von der Konkurrenz und verbessert seine Verkaufschancen.

Der innovative Ansatz von Boca Theaters garantiert den Kunden eine bessere Benutzererfahrung, die wiederum das Vertrauen der Kunden in die Systeme des Unternehmens stärkt. Dieses Vertrauen ist der Schlüssel zu weiteren Verkäufen von Speichersystemen, da die Kunden ständig mehr Inhalte konsumieren und generieren.

Dieses beeindruckende Wachstum und die große Rentabilität des Marktes für digitale Unterhaltung (Home-Medienserver, Media-Center-PCs, DVR-Geräte und Set-Top-Boxen, NAS-Medienserver) ist angesichts der diesen Markt belebenden Trends, die bei den gesetzlichen Bestimmungen, der Technik sowie dem Verbraucherverhalten zu beobachten sind, nicht weiter verwunderlich. Der Umstieg von der analogen auf die digitale Fernsehübertragung auf nationaler Ebene, der Wechsel von der physischen zur elektronischen Verteilung von Inhalten, Internet-TV, HDTV, die CableCARD-Initiative, Home Automation, all dies spielt beim Aufstieg dieses Marktes eine Rolle.

Systemintegratoren befinden sich dank der engen Beziehungen zwischen Herstellern und Verbrauchern in der einzigartigen Lage, die Interaktion zwischen diesen verschiedenen Markttrends verstehen und daraus Kapital schlagen zu können. Aus diesem Grund hat sich die NASBA mit achtzehn bekannten Systemintegrationsunternehmen an einen Tisch gesetzt, um ihre Meinung zu digitalen Unterhaltungssystemen zu hören. Sie wollte erfahren, welche Rolle Speicher in ihren derzeitigen Unternehmensplänen spielen und inwiefern sie erwarten, dass sich Speicherlösungen auf ihren künftigen Erfolg auswirken werden.

Speichermöglichkeiten auf dem Vormarsch

Um es kurz zu machen: Jeder Integrator, der keine digitalen Speicherlösungen anbietet und installiert, lässt sich enorme Gewinnmöglichkeiten entgehen. Wie unten beschrieben, beinhalten diese Möglichkeiten sowohl die sofortige große Gewinnspanne aus dem Verkauf als auch den sich aus dem Verkauf dieser Speicherlösungen ergebenden Gewinn aus Serviceangeboten, die bis weit in die Zukunft kontinuierliche Einnahmen garantieren.

Alle achtzehn befragten erfolgreichen Unternehmen gaben an, dass sie derzeit bei 95 Prozent ihrer Projekte irgendeine Form von digitaler Speicherlösung implementieren. Dies spiegelt die wachsende Nachfrage der Kunden nach der Speicherung von Musiktiteln, Filmen und Fotos wider. Tatsächlich ergab eine im Februar 2007 durchgeführte Umfrage von Parks Associates, dass die Verbraucher schätzen, dass ihr Speicherbedarf 2007 um 50 Prozent ansteigen wird.

Drei Schlüsselfaktoren des Erfolges mit digitalen Speicherlösungen

Die wichtigste treibende Kraft für digitale Speicherlösungen in Privathaushalten ist seit jeher die Musik. In diesem Bereich haben Integratoren festplattengestützte Lösungen für Kunden bereitgestellt, die umfangreiche digitale Musikbibliotheken verwalten wollten. Die wertvollen Erfahrungen, die aus derartigen Installationen gewonnen werden konnten, verdeutlichten den Integratoren drei grundlegende Prinzipien, die über musikgestützte Systeme hinausreichen, und untermauerten den anhaltenden Erfolg von Integratoren, die Speicherlösungen für alle Arten digitaler Inhalte anbieten.

Erstens: Datenbereitstellung im gesamten Haus

Die Verbraucher wünschen sich von den Integratoren üblicherweise digitale Musiksysteme, auf die sie von mehreren Standorten im Haus aus zugreifen können. Dies ist Integratoren zufolge stets ein starkes Verkaufsargument. Diese Systeme garantieren den Integratoren nicht nur einen Gewinn aus dem Verkauf der Hardware und Software für diese Musikserver, sondern sichern auch zusätzliche Einnahmequellen durch den Verkauf zusätzlicher Produkte und Dienstleistungen wie Lautsprecher und Steuergeräte.

Für Integratoren ist es von entscheidender Bedeutung, dieses Modell der Bereitstellung von Daten im gesamten Haus gründlich zu verinnerlichen, wenn sie neue Möglichkeiten bei Speicherlösungen für Videos, Filme und Fotos erschließen möchten.

Zweitens: Uneingeschränkter Zugriff auf gespeicherte Inhalte

Die Integratoren haben geschlossen festgestellt, dass die Nachfrage der Verbraucher nach Musikservern mit der zunehmenden Verfügbarkeit von Inhalten in unkomplizierten und kostengünstigen Formaten sehr stark ansteigt (iPod und iTunes spielten in dieser Hinsicht eine entscheidende Rolle).

Des Weiteren hat die problemlose Abrufbarkeit die Anzahl online erworbener Musiktitel erheblich vergrößert. Für ihre dadurch ständig wachsenden Musiksammlungen wünschen sich die Verbraucher mehr Flexibilität bei der Wiedergabe ihrer Musiktitel. Die Lösung hierfür sind Musikserversysteme für das gesamte Haus. Diese Systeme bieten einen zentralen Speicherort für die Musik aller Familienmitglieder und stellen sicher, dass überall im Haus darauf zugegriffen werden kann.

Außerdem sollen die Inhalte problemlos mit verschiedenen Geräten und Systemen genutzt werden können. Die Verbraucher tendieren dazu, Musikserver zu meiden, mit denen die Synchronisierung von Inhalten zwischen PCs, tragbaren Geräten und dem Musikserver nicht reibungslos möglich ist. Als Reaktion auf diesen Kundenwunsch haben mehrere Hersteller von Musikservern ihre Systeme geöffnet, um die Synchronisierung von Dateien zwischen ihren Plattformen und iPods zu ermöglichen.

Indem sie erkennen, dass die Verbraucher sämtliche Inhalte auf einem einzigen System zusammenfassen möchten, das problemlos Inhalte vieler verschiedener Quellen synchronisieren kann, profitieren viele Integratoren von neuen Möglichkeiten bei der Speicherung von Videos, Filmen und Fotos.

Drittens: Problemlose Verwaltung

Sie fragen sich, was die wichtigste Erkenntnis für Integratoren und Hersteller war? Die wichtigste Erkenntnis war, dass eine intuitive Inhaltsverwaltung für das erfolgreiche Verkaufen und Integrieren von Speicherlösungen von entscheidender Bedeutung ist. Selbst wenn ein Produkt die Anforderungen der ersten beiden Punkte erfüllt, wird es sich auf dem Markt sehr wahrscheinlich nicht durchsetzen können, wenn es keine einfache und intuitive Benutzeroberfläche hat.

Tatsächlich ist es eher so, dass sich auf dem Markt Systeme finden, die die beiden ersten Prinzipien vernachlässigen, von den Verbrauchern aber wegen ihrer hochwertigen Benutzeroberfläche dennoch bevorzugt werden. Integratoren nennen den iPod als ausgezeichnetes Beispiel für dieses Phänomen. Der iPod ist weder von Natur aus ein System für das gesamte Haus (ohne ihn mit anderen Geräten zu verbinden), noch lässt er sich problemlos mit Nicht-iTunes-Systemen synchronisieren. Dennoch integriert der Großteil der befragten Integratoren in beinahe jedes seiner Systeme iPods, da die Verbraucher deren Oberfläche als außergewöhnlich benutzerfreundlich empfinden.

Tipps für den Verkauf

Hören Sie auf die Wünsche und Ziele Ihrer Kunden und gehen Sie darauf ein. Oftmals ähneln diese Ziele stark denen in den oben angeführten Prinzipien. Bereiten Sie sich also darauf vor, Ihren Kunden einige vorgefertigte Lösungen zur Auswahl anzubieten.

Umsetzung dieser Prinzipien

Die achtzehn an dieser Umfrage teilnehmenden Integratoren gehen ohne Ausnahme davon aus, dass die drei oben beschriebenen Prinzipien für ihren derzeitigen Erfolg mit digitalen Unterhaltungssystemen ausschlaggebend waren. Andere Integratoren und Hersteller auf dem Markt für digitale Home-Server täten eindeutig gut daran, diese Konzepte auch in ihr Geschäftsmodell zu integrieren.

Wenn Integratoren mit Kunden über das passende Systemdesign sprechen, sollten die drei oben angeführten Prinzipien stets berücksichtigt werden. (Hersteller, die an neuen Produktangeboten arbeiten oder nach Möglichkeiten suchen, vorhandene Produkte zu verbessern, sollten mit Integratoren Erfahrungen austauschen, die willens sind, ihre Erfahrung und das Feedback ihrer Kunden weiterzugeben. Techniker sind oftmals zu vertraut mit den Produkten, um ihre Benutzerfreundlichkeit objektiv bewerten zu können.)

Die drei oben vorgestellten Prinzipien basieren primär auf den Erfahrungen von Integratoren, die in den vergangenen fünf bis sechs Jahren Musiksysteme verkauft und installiert haben. Es überrascht nicht, dass die an dieser Umfrage teilnehmenden Integratoren der Meinung sind, dass eben diese Konzepte für neue digitale Inhalte gleichermaßen Gültigkeit haben. Dieses Wissen ist entscheidend dafür, dass die zahlreichen neuen Möglichkeiten, die sich für die Integratoren auf dem digitalen Markt ergeben, auch genutzt werden können.

Tipps und Tricks

Verlassen Sie sich bei Tests der Benutzeroberfläche von Produkten, die Sie zum Verkauf anbieten möchten, nicht nur auf Ihre eigene Bewertung. Lassen Sie sie von mehreren Mitarbeitern und ihrem Lebensgefährten testen und warten Sie vor einer endgültigen Entscheidung auf deren Feedback.

Autor

Roland Graham ist Director von NASBA Digital Home, einer Vereinigung von Systemintegratoren (www.nasbadigitalhome.com). Außerdem ist er Gründer und Produzent von www.HDHomes.tv, einer Online-Videoplattform, die Unternehmen Marketing- und Kommunikationslösungen für ihre webgestützten Videoanforderungen zur Verfügung stellt.

Detaillierte Informationen zu Produkten von Seagate, zu OEM-Partnern, zum Unternehmen oder dazu, wie Sie Partner oder Kunde von Seagate werden können, finden Sie unter www.seagate.com.

**Gebührenfrei: 00 8004 SEAGATE (732 4283)
(gebührenpflichtig: 001 405 324 4714)
Kunden in Österreich wählen bitte zunächst
die Hauptzugangsnummer 0-800-200-288
und dann die 888-212-1077.**