

Systemintegration erforscht

Mit der Hilfe von Robin Newbury von Tecknowledge blicken wir hinter die Kulissen der Systemintegration und ob der Kunde dadurch das für ihn richtige Produkt erhält.

Was ist Systemintegration? – Unglücklicherweise ist das genau die Frage, die die meisten angeblichen Systemintegratoren nicht hinreichend beantworten können. Wo können die Endverbraucher dann Antworten auf diese genaue Frage bekommen? Vor allem da sie normalerweise von den Informationen der Lieferanten abhängig sind, die Ihnen bei den Kaufentscheidungen helfen sollen. Nach allem haben wir alle dann ein Wunderwerk der Technik gekauft, dass nur eines tun soll – nur um herauszufinden, dass es etwas komplett anderes macht.

Wir haben nun wirklich und wahrhaftig das Digitale Zeitalter betreten und die Zahl an Herstellern und Produkten ist ins Unglaubliche gewachsen. Das sollte aufregend sein, ist aber nur ein riesiges Problem! Die Hersteller haben so viele Technologien und so viele Produkte verfügbar, dass es möglich ist, beinahe jede technische Lösung zu liefern Oder?

Leider gibt es eine große Lücke zwischen den notwendigen Anforderungen und den innovativsten und technisch führenden Lösungen.

Systemintegration sollte ein transparenter Prozess sein, mit dem alles aus den Bereichen IT und AV miteinander verbunden wird, um den Benutzer mit einer einfachen, sinnvollen Lösung zu versorgen. Unglücklicherweise ist das selten der Fall.

Historisch laufen die AV- und die IT-Industrie parallel. Zwei Industriezweige, jeder für sich, mit Profis in jedem Bereich, beide entwickeln ihre eigenen Lösungen, arbeiten mit Herstellern zusammen, die Produkte für jeden Markt herstellen. Einfach.... NEIN!!!

Dazu kommen Software und Firmware (Upgrades und Downloads), von denen meistens die Software erst eine nahtlose Integration ermöglicht. Großartig...



noch eine Fachkenntnis, die benötigt wird. Auch ist es jetzt möglich, 5e-Datenkabel für Computer und audiovisuelle Produkte zu nutzen. Verwirrt? – So ergeht es dem Großteil der Industrie.

Warum nun bemühen sich IT-Firmen audiovisuelle Produkte zu liefern und AV-Firmen IT-Systeme zu entwickeln? Die einfache Antwort darauf ist, dass AV und IT historisch komplett verschiedene Marktbereiche waren und der Endkunde froh war, mit Anbietern aus jedem Bereich zu arbeiten.



Tatsächlich sind in den meisten großen Organisationen normalerweise eine IT- und eine AV-Abteilung. Eigentlich sollte es doch nicht zu schwer sein, beide

zusammenzufassen, oder? Man sollte meinen nicht, aber die meisten AV-Techniker spielen lieber mit AV-Technik und die meisten IT-Spezialisten mit IT-Technik. Nimmt man nun die Software-Ingenieure dazu, ist das Chaos perfekt.

Je mehr Zeit man damit verbringt, herauszufinden worüber diese Spezialisten sprechen, umso frustrierter wird man durch die Unkenntnisse aller von den anderen Märkten. Das Gleiche kann man über die Hersteller aus jeder Branche sagen.

Ein gutes Beispiel für die Systementwicklung ist die Videokonferenz. AV-Firmen führten in dieser Technik sehr früh, aber mit dem Fortschreiten der Technik begannen VC-Hersteller IP (Breitband) für die Interkommunikation zu nutzen, VC-Anbieter verstanden IP und Netzwerke nicht, so dass IT-Firmen hinzukamen und damit begannen, VC-Technologien zu installieren und zu konfigurieren. Wenn es dann jedoch soweit war, den Bildschirm anzuschließen, wussten die schlaunen IT-Leute nicht, an welchem Anschluss das Videoverbindungskabel einzustecken ist. (Für alle IT-Freunde: es ist der gelbe!) Das Gleiche kann zu dem RJ45-Kabel gesagt werden. (Für alle AV-Freunde: das ist das mit dem etwas größeren „Telefon“-Anschluss mit 8 Pins!)

Die Hauptunterschiede zwischen der AV- und der IT-Industrie sind bei den Ausbildungsanforderungen und bei den anerkannten Qualifikationen. In der IT-Branche gibt es viele anerkannte Standards und spezielle Fachrichtungen. Das kann man von der AV-Branche nicht sagen. Warum ist das so? Vielleicht sollten wir einen Blick auf die Hersteller werfen. Jeder Hersteller arbeitet nach eigenen Richtlinien und Designs, und das macht den Integrationsprozess komplizierter. (Wenn man 3 Tage braucht, um alles auf der ISE-Messe kurz zu sehen, wie lange

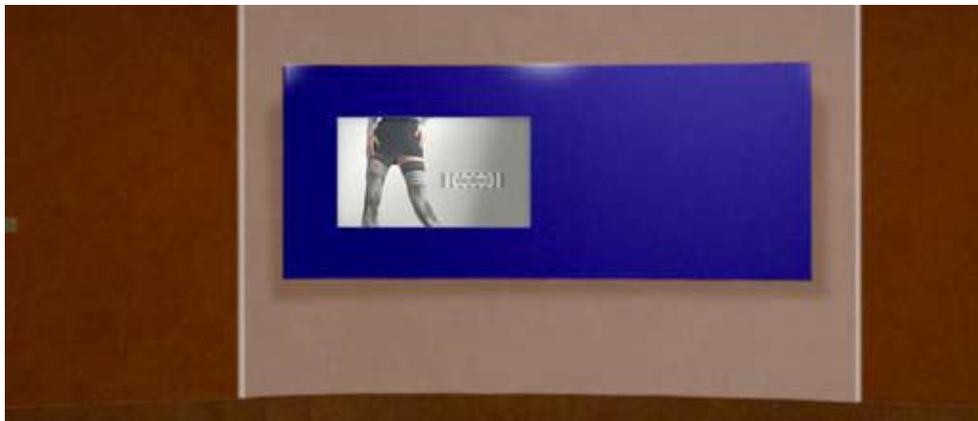
braucht man dann, um jedes Produkt dort zu verstehen?)

Worauf also sollte der Endkunde beim System-Integrator achten? Eignung, Ehrlichkeit, Erfahrung, Wissen, Beziehungen zu Herstellern usw...

Nicht immer, manchmal ist es besser genaue Design-Spezifikationen zu haben, nach denen sich der System-Integrator richten muss. Jedenfalls wird, während der System-Integrator mit Änderungen kämpft und die IT-Firma sich bemüht ein AV-Verbindungskabel anzuschließen, das Problem weiter bestehen.

Die Händler müssen auch mit der neuen Generation von System-Integratoren zusammenarbeiten, um die notwendigen Fertigkeiten den IT- und AV-Lösungsanbietern zu vermitteln. Das ist fein, solange das Budget es erlaubt, in Personalschulungen zu investieren. Endkunden müssen verstehen, dass es wichtig für die Wiederverkäufer ist, genug Profit zu machen, um diese Schulungen weiterzuführen. Genauso wichtig ist es für die Hersteller dies zu verstehen und in die Schulungen der Wiederverkäufer zu investieren.

Meiner Erfahrung nach leistet das meiste installierte Equipment nur 30-40% von dem, was es wirklich könnte. Dies liegt oft daran, dass die Anbieter es vorziehen bei Bewährtem zu bleiben. Tatsächlich gibt es AV-Firmen, die immer noch die gleiche Verkabelung wie vor fünf Jahren installieren, „weil sie funktioniert“. Falls dann Geräte ersetzt werden müssen, sind die Kabel veraltet und passen nicht zum neuen Equipment.



Ebenso haben viele große, angebliche System-Integratoren etliche Zulieferer oder kleinere Spezialfirmen mit denen sie bei Projekten zusammenarbeiten, um eine Integrationslösung zu liefern. Dies ist in Ordnung solange der Projektmanager oder der führende Anbieter die installierte Technik versteht und durchgehend ein Auge auf die Qualität der Arbeit wirft. Solange IT und AV so stark getrennt sind, wird es leider für den Endkunden immer ein großes Problem bleiben, den richtigen Projektmanager, die Qualitätsstandards und den passenden System-Integrator zu finden.

Was passiert als nächstes...

IT-Firmen fusionieren mit oder kaufen AV-Firmen und umgekehrt. Das ist doch sicherlich ein großer Schritt vorwärts, oder? Manchmal ist es das, aber die IT- und die AV-Spezialisten sprechen immer noch unterschiedliche Sprachen.

Die Aufgabe für die Hersteller wird sein, ihre Produkte leichter integrier- und programmierbar zu machen. Aber sie entwickeln immer noch Produkte mit vielfältigen Funktionen, die niemals gebraucht werden. Typischerweise haben sie alle viele Produkte, die sich nur gering unterscheiden. Einige der aufregendsten Entwicklungen sind in den Bereichen Digital Signage und 3D-Technologie und der Verfügbarkeit von Bildschirmen und Projektoren, die dieses Medium unterstützen.

Innerhalb der nächsten 10 Jahre wird sich die Lücke zwischen IT und AV schließen, aber wenn neue Produkte erscheinen, liegt es an den Herstellern dafür zu sorgen, dass ihre Partner bei der Integration gut unterrichtet sind und

verstehen, wie das Produkt funktioniert und wo der beste Platz ist, um es anzubieten. Darin waren die IT-Hersteller schon immer gut. Leider sind die Bildschirm- und Projektorhersteller mehr an verkauftem Volumen an Hardware interessiert und werden mehr durch Zahlen angetrieben als durch Lösungen.

Genauso wichtig ist es, dass die Lieferanten mit den Wiederverkäufern zusammenarbeiten, um sicherzustellen, dass die Produkte so entworfen und geliefert werden, wie es auf der Verpackung steht, und um vernünftige Erlöse zu erzielen.

Die Industrie kann ohne entsprechendes Fachwissen nicht vorankommen und umfangreiche Schulungen sind dafür nötig. Diese Schulungen kosten Zeit und Geld, deswegen werden sie oft eingespart, wenn die Kostenkalkulation sehr knapp ist. Mit der nächsten Generation Akademiker wird es ein besseres Verständnis für die Technik geben und so wird uns vielleicht in Zukunft die System-Integration leichter fallen.

Man wird sehen.