

Netzwerklösungen für kleine Unternehmen

D. Beckmann, Berlin

Netzwerklösungen für kleine Unternehmen werden immer wichtiger – für ihre Nutzer ebenso wie für Hersteller und Installateure der betreffenden Netze. Aber wer sind eigentlich die Kunden im Marktsegment Small Business, was macht sie so interessant und warum sind sie so schwer zu erreichen? Was sind ihre Erwartungen und wie sieht eine optimale Anwendungslösung für den Small Business Bereich aus?

Chancen und Hürden im Small Business

In den Small Business Bereich lassen sich Unternehmen mit bis zu 20 Mitarbeitern einordnen. Eine formale Definition wäre allerdings für die folgenden Ausführungen zu eingeschränkt und besonders für Netzwerklösungen unpassend. Denn ein Landwirtschaftsbetrieb mit 50 Mitarbeitern kommt möglicherweise mit fünf PC und zehn Telefonen aus, während ein Finanzdienstleister mit 20 Mitarbeitern durchaus 30 PC und 40 Telefone benötigen kann. Interessanter dagegen scheint die Tatsache, dass im Marktsegment der kleinen Unternehmen ca. 35 Prozent der Gesamtausgaben für Netzwerklösungen eingesetzt werden, wobei im allgemeinen mit weniger als 15 PC gearbeitet wird und nicht auf die Fachkenntnisse eines eigenen Netzwerkad-

ministrators zurückgegriffen werden kann. Der Anteil des Small Business am gesamten IT-Marktvolumen beträgt schon heute 40 Prozent und ist damit fast genau so groß wie der Anteil der mittelgroßen Unternehmen. Zusätzlich wird in den kommenden Jahren mit einem weiteren Anstieg von Home Office Lösungen und Telearbeitsplätzen gerechnet (Bild 1).

Den Herstellern, Distributoren und Installateuren von Netzwerklösungen eröffnet sich ein interessantes Marktpotential, wenn sie ihr Angebot auf die Bedürfnisse kleiner Unternehmen und Home Offices abstimmen. Die Anzahl und Branchenvielfalt kleiner Unternehmen erschwert allerdings die Entwicklung kundenspezifischer Lösungen sowie die Kundenansprache wesentlich. Als weiteres Hindernis ist ein großes Informationsdefizit bei fast allen Small Business Kunden festzustellen. Dies betrifft passive sowie aktive Komponenten, vor allem jedoch Fragen der strukturierter Verkabelung in diesem Markt und erschwert insbesondere die Verkaufsberatung. Häufig wählt der Kunde aufgrund unzureichender und unsicherer Informationen die kurzfristig preiswertere Alternative, welche sich

durch Netzausfälle, mangelnde Erweiterbarkeit und Inkompatibilität schon bald als die teurere Lösung erweist.

Strukturierte Verkabelung im Small Business

Die Nachfrage nach Netzwerklösungen im Small Business Bereich ist groß und wird auch in Zukunft weiter ansteigen. Kleine Unternehmen müssen sich durch Wettbewerbsdruck und Kundenanforderungen mit Informations- und Kommunikationstechnologie ausrüsten.

Dabei erfordert der zunehmende Wettbewerbsdruck auf der einen Seite Kostenoptimierung, auf der anderen Seite steigen die Erwartungen der Kunden an Serviceleistungen immer mehr. In den meisten Fällen kann dieser Zielkonflikt nur durch vernetzte Informations- und Kommunikationstechnologie gelöst werden.

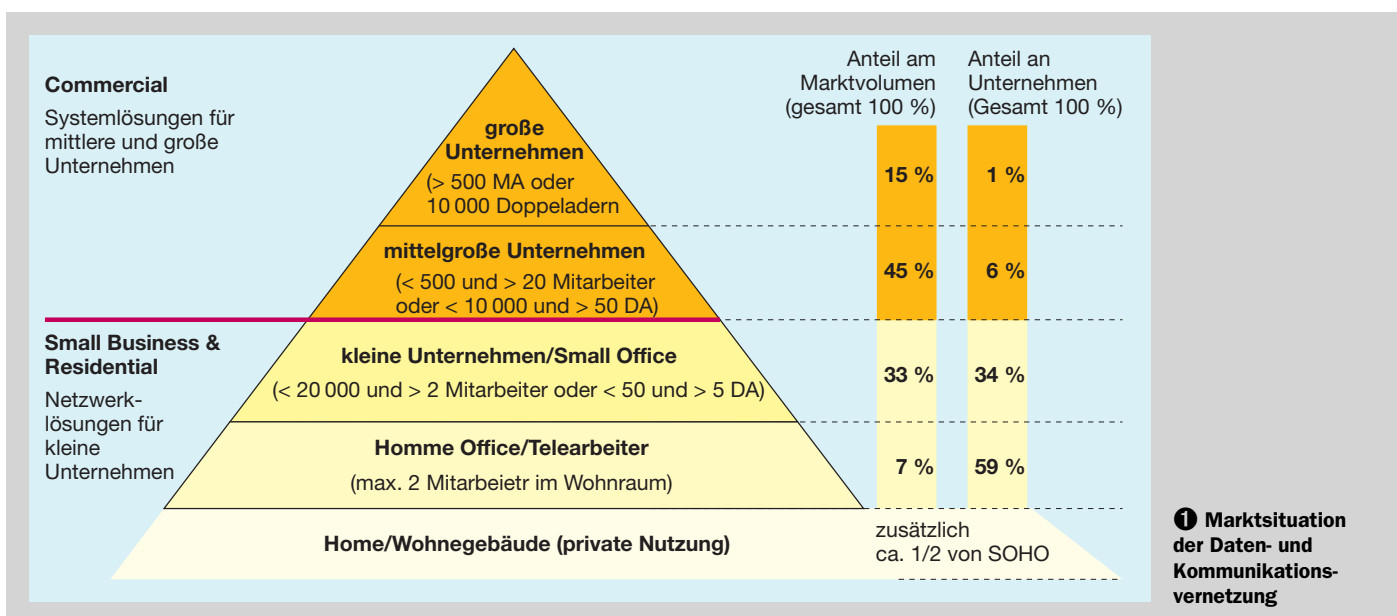
Betrachtet man die Historie der Verkabelung mittlerer und großer Unternehmen, so ist die Entwicklung von der fallweisen, bedarfsorientierten Verkabelung über eine Mischverkabelung bis hin zur reinen strukturierten Verkabelung zu beobachten.

Dieser Prozess ist mittlerweile abgeschlossen. Die Erkenntnis, daß eine strukturierte Verkabelung mittel- und langfristig immer die bessere Lösung ist, mußten eine Vielzahl von Unternehmen teuer bezahlen (Bild 2). Die strukturierte Verkabelung großer Unternehmen lässt sich in drei Bereiche unterteilen, die Campus- bzw. Primärverkabelung (Verbindung mehrerer Gebäudekomplexe), die Backbone- bzw. Sekundärverkabelung (Steigleitungsbereich zur Verbindung der Etagen) und die Horizontal- bzw. Tertiärverkabelung (Netzwerk auf einer Etage).

Im Small Business Bereich unterteilt sich das Netzwerk innerhalb eines Bürogebäu-

Autor

Dirk Beckmann ist Marketing Manager bei der Krone GmbH Berlin.



des in mehrere kleine, jedoch nicht miteinander vernetzte Kommunikationszellen (Bild 3).

Dies bedeutet, dass sich die strukturierte Verkabelung im Small Business somit nur auf den horizontalen Bereich beschränkt. Gleiches trifft analog auch auf das Home Office zu. Die Unterteilung in Primär-, Sekundär-, und Tertiärverkabelung ist jedoch nur ein Kriterium der strukturierten Verkabelung. Die aus Anwendersicht wesentlichen Hauptmerkmale der strukturierten Verkabelung sind:

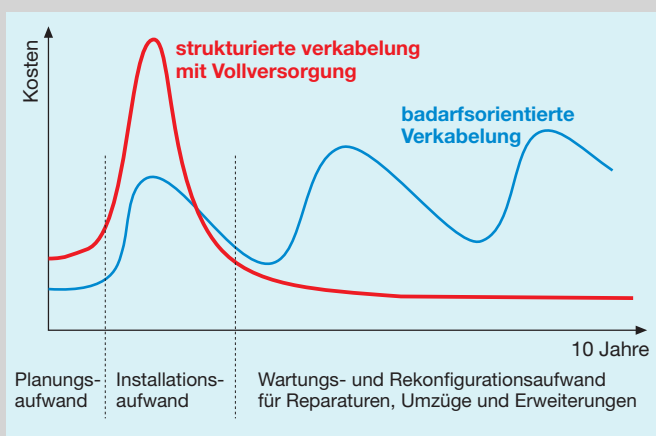
- anwendungsneutral für Daten- und Sprachanwendungen
- minimale Netzausfallwahrscheinlichkeit
- zukunftssicher und einfach erweiterbar
- geringe Folgekosten bei hoher Umzugshäufigkeit
- flexible Kabelinfrastruktur auch für neue Anwendungskonzepte.

Zusammenfassend lässt sich sagen, dass die strukturierte Verkabelung gerade für kleine Unternehmen, die sich oft in einem noch viel dynamischeren Marktumfeld bewegen als grosse Unternehmen, zwingend erforder-

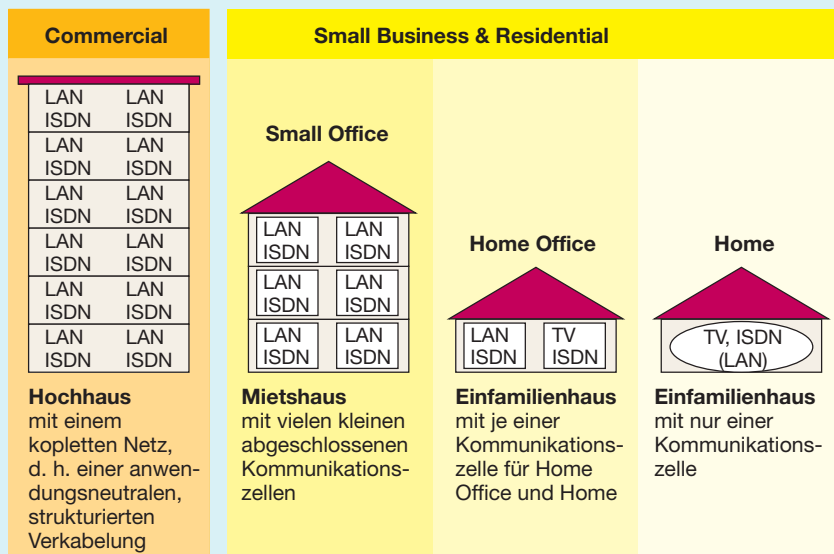
lich ist. Es bleibt zu hoffen, dass den kleineren Unternehmen der beschriebene Lernprozess der großen Unternehmen erspart bleibt und sie sich von Anfang an für eine strukturierte Verkabelungslösung entscheiden.

Systemlösungen sind gefragt

Kleine Unternehmen wollen und können sich in der Regel nicht mit Netzwerkdetails befassen. Somit liegt der Vorteil einer Systemlösung aus aufeinander abgestimmten Komponenten für den Kunden klar auf der Hand: Ein Ansprechpartner beim Kauf für alle sein Netzwerk betreffende Fragen. Hierin liegt eine große Chance zur Differenzierung gegenüber Wettbewerbern sowohl für den Hersteller als auch für den Händler. Beantwortet ein Anbieter die Frage nach der gewünschte Komplettlösung mit „Ja“, so kommt konsequenterweise vom „Small Business Kunden“ auch die Frage nach dem Service. Bei der Systemlösung aus einer Hand betreut ein An-



2 Wirtschaftlichkeit der strukturierten Verkabelung



3 Strukturierte Verkabelung im Überblick



4 MiniLAN ist eine kompakte Netzwerklösung für die Sprach- und Datenverkabelung im 10 Zoll-Format

sprechpartner das gesamte Netzwerk inklusive aller aktiven Netzwerkkomponenten und vieler Endgeräte wie z. B. PC, Server, Netzwerkdrucker und ISDN Telefone. Kann der Installateur diese umfassende Art des Services leisten, so befindet er sich in einer sehr kleinen Anbietergruppe und hat gegenüber den meisten Wettbewerbern erhebliche Vorteile, die sich für ihn in barer Münze auszahlen.

Anwendungslösungen

Die Vielzahl der kleinen Unternehmen, ihre unterschiedliche Größe und die speziellen Anforderungen der Branche, in der sie tätig sind, führen zu einer großen Vielfalt oft sehr spezieller Small Business Lösungen. Betrachtet man die Gemeinsamkeiten der Anwendungslösungen und lässt man zunächst einmal den Aspekt der unterschiedlichen Branchen außer acht, so lassen sich trotz der Vielfalt fünf klassische Anwendungslösungen identifizieren:

- das klassische Small Office mit bis zu 20 Mitarbeitern
- mehrere Small Offices, die miteinander verbunden sind (z. B. verteilte Arbeitsgruppen in einem Bürogebäude).
- viele kleine Filialen, die mit einer Zentrale/Hauptniederlassung verbunden sind (z. B. Handel, Versicherungen, Franchise-Unternehmen usw.)
- Produktionsunternehmen mit mehreren dezentralen Arbeitsgruppen (z. B. kleiner Verwaltungsbereich und kleiner Fertigungsleitstand evtl. mit mehr als 100 m Abstand voneinander)
- Unternehmen mit angeschlossenen Home Offices.

Allen Anwendungen gemeinsam sind die folgenden Merkmale der Netzwerklösung:

- Komplettangebot inkl. aktiver Netzwerkkomponenten sinnvoll
- strukturierte Verkabelung notwendig (bzw. hilfreich im Home Office-/Homebereich)
- kompakte 10 Zoll-Systemlösung ideal
- Cat. 5e völlig ausreichend
- Geschirmte Verkabelung empfohlen (STP)
- ISDN-Anschluss empfohlen.

Es bleibt festzuhalten, dass der Bedarf nach

Netzwerklösungen im Small Business Bereich größer ist, als viele Anbieter bisher geglaubt haben. Wenn dieser Markt erfolgreich erschlossen werden soll, muss es den Anbietern gelingen, bei der Vielzahl der Ansprechpartner in diesem Markt eine Nachfrage nach qualitativ hochwertigen Netzwerklösungen zu erzeugen. Dies kann nur dann realisiert werden, wenn das Informationsdefizit beim Kunden vor allem in punkto strukturierte Verkabelung beseitigt wird. Hier müssen alle Akteure im Markt am gleichen Strang ziehen.

Flexible Small Business Lösung

Die Krone GmbH begann vor einiger Zeit mit der Entwicklung einer kompakten und flexiblen 10 Zoll-Netzwerklösung für den Small Business Bereich. Die dabei entstandene Systemlösung „MiniLAN“ ermöglicht es, die Vorteile der strukturierten Verkabelung mit den spezifischen Anforderungen im Small Business Bereich zu vereinen. Das „MiniLAN“ umfasst die aktiven Netzwerkkomponenten wie Autosensing Switches, ISDN-Multiprotokoll Routern und Medienkonvertern sowie alle benötigten passiven Netzwerkkomponenten. Damit ermöglicht es eine kompakte Netzwerklösung für die Sprach- und Datenverkabelung und ist flexibel für alle branchenspezifischen Bedürfnisse konfigurierbar. Hervorzuheben ist die platzsparende Installation im 10 Zoll-Format. Durch den modularen Aufbau ist eine ständige Erweiterbarkeit gegeben.

Drei Standard-Paketlösungen sollen beim Einstieg in die strukturierte Verkabelung helfen.

Das „Netzwerk-Starter-Paket“ für bis zu acht Anschlüsse bestehend aus Gehäuse mit Schwenkrahmen, Autosensing Switch, geschirmten Cat.5e Verteilerfeld und den dazugehörigen Patchkabeln.

Das „Internet-Basic-Paket“ für bis zu sieben Anschlüsse bestehend aus Gehäuse mit Schwenkrahmen, ISDN Router, Autosensing Switch, geschirmten Cat.5e Verteilerfeld und den dazugehörigen Patchkabeln.

Das „Internet-Advanced-Paket“ für bis zu 13 Anschlüsse bestehend aus Gehäuse mit Schwenkrahmen, ISDN-Router, Autosensing Switch, geschirmten Cat.5e Verteilerfeld und Patchkabeln.

Diese Pakete lassen sich durch ihren modularen Aufbau an die zukünftigen Anforderungen anpassen. Damit kann das Netzwerk sozusagen mit dem Unternehmen „mitwachsen“.

Das Minilan-Konzept lässt darüber hinaus eine individuelle Zusammenstellung der Komponenten zu. Hilfestellung bei der Suche nach der optimalen Systemlösung bietet ein Konfigurator im Internet unter www.minilan.com.