

Profigeräte und Smartphones im Retail

EIN VERGLEICH

Welche Anforderungen stellt der Einzelhandel an mobile Terminals? Wie performen Profigeräte im Vergleich zu Smartphones im täglichen Einsatz? **Manuela Hagenauer, Geschäftsleitung von Barcotec, einem unabhängigen Fachpartner für Auto-ID-Lösungen, fragte bei marktführenden Unternehmen wie Datalogic, Denso Wave, Honeywell und Zebra nach.**

Welche Beweggründe haben Kunden bei der Überlegung zum Einsatz von Smartphones anstatt professioneller Terminals?
Theo Rappoldt, Denso:

Kunden denken an einen kostengünstigen Einkauf und rechnen damit, dass sie den Usern Ersatzgeräte geben, wenn sie mit Defekten oder Geräteproblemen konfrontiert werden.

Mario Arh, Zebra:

Viele Kunden haben Erfahrungen mit Smartphones und gehen davon aus, dass sie hier einen preislichen Vorteil haben.

Welche Unterschiede sehen Sie beim Einsatz beider Varianten?

Michael Eger, Datalogic:

Die Lebensdauer eines professionellen Gerätes ist aufgrund der Robustheit viel höher als die von herkömmlichen Smartphones. Die

Akkusysteme sind auf lange Lebenszeiten ausgelegt, die Akkus sind wechselbar, und die Ladetechnologie wird auf eine maximale Akkulebensdauer ausgelegt. Umfassende Servicekonzepte verlängern die Langlebigkeit. Außerdem spielen im professionellen Umfeld Sicherheitskonzepte eine große Rolle, professionelle Geräte bieten hier mehr Möglichkeiten.

Mario Arh, Zebra:

Profigeräte verrichten ihre Arbeit (z. B. Scannen, kritische Kommunikation) verlässlich und punktgenau. Diese sind robuster und so ausgelegt, dass die Verwendungszeit weit über dem Lebenszyklus eines herkömmlichen „Consumer-Gerätes“ liegt. Normen bezüglich Falltiefen und Sicherheit der Software werden sichergestellt. Lebenszyklen von Sicherheits- und Softwareupdates

sind wichtig, um die eigene Infrastruktur und Geschäftsgeheimnisse zu schützen.

Bjoern T. Boehne, Honeywell:

Thema Lifecycle: Kunden mit z. B. 5.000 Geräten möchten nach Möglichkeit über den Nutzungszeitraum (3 bis 5 Jahre) eine saubere Installationsbasis betreiben. Dies setzt eine Verfügbarkeit von mindestens 5 Jahren (Time to buy, zuzüglich einer Verfügbarkeit von Service und Upgrades/Updates) voraus. Etablierte Hersteller garantieren dies auf vertraglicher Basis.

Smartphones sind für den klassischen privaten Nutzungszeitraum von 2 bis 3 Jahren ausgelegt. Eine garantierte Verfügbarkeit ist genauso wenig gegeben wie eine Kompatibilität von Versionen innerhalb einer Modellreihe. Da das private Nutzungsmodell für den Hersteller im Vordergrund steht, gibt es zu keinem Leistungsmerkmal irgendwelche Garantien.

Smartphone-Hersteller bieten in der Regel kein professionelles Zubehör an: angefangen bei traditionellen Ladestationen über Pistolengriffe zur Steigerung der Ergonomie bis hin zu Wechselakku, Schutzhüllen oder modernen Lö-



FOTO: PFLUEGL

Die Verwendung professioneller Terminals im Shop sorgt für reibungslose Abläufe im täglichen Geschäft.

sungen wie Arbeitsplatz-Workstations.

In welchen Intervallen tauschen Kunden Geräte Ihrer Marke?

Michael Eger, Datalogic:

Der Austauschzyklus ist von Branche zu Branche verschieden. Im Schnitt liegen die Zyklen aber zwischen 3 und 5 Jahren.

Mario Arh, Zebra:

Das hängt vom Einsatzgebiet ab. Wir sehen mindestens einen Lebenszyklus von 4 bis 6 Jahren. Teilweise sind unsere Geräte so robust, dass sie auch länger als 10 Jahre verwendet werden.

Welchen wirtschaftlichen Vorteil sehen Sie bei Verwendung von Profigeräten?

Theo Rappoldt, Denso:

Profigeräte können aufgrund der Robustheit und des Service-Supports ohne Unterbrechung be-

trieben werden (TCO). Das Unternehmen kann die Zeit für Incidents reduzieren und Ressourcen auf die Hauptaufgaben konzentrieren.

Michael Eger, Datalogic:

Bei Anwenderfreundlichkeit und Arbeitseffizienz erleichtern professionelle Geräte den Arbeitsprozess erheblich. Sie sind ergonomisch konzipiert, damit der Einsatz an langen Arbeitstagen nicht ermüdet. Sie haben zusätzlich spezielle Funktionen, die das Lesen von Barcodes aller Art und aus allen Distanzen sichern.

Mario Arh, Zebra:

Die Aufgaben können effizienter und kostengünstiger erledigt werden. Scanterminals sind darauf optimiert Barcodes schnell zu lesen. Hier kann in der Regel kein „Standard“-Smartphone mithalten. Weiters können die wirtschaftliche Planung und der Re-

Gründe für die jeweilige Technologie:

Smartphone	Profigerät
niedrige Erstinvestition; Folgekosten	Lifecycle (Time to buy)
bekannte Gerätehardware	Robustheit (Fallnormen, IP-Schutz)
viele Apps (auch private)	Akkusystem/Wechselakku
	Scanperformance/Heavy Scanning
	Sicherheit (Wi-Fi, Security-Patches)
	Service- und Supportkonzepte
	Originalzubehör erhältlich
	Arbeitseffizienz durch ermüdungsfreies Arbeiten/Ergonomie
	Ersatzteilverfügbarkeit nach End of Sale
	bessere Total Cost of Ownership (Betriebskosten niedriger)



Michael Eger
DACH Retail Sales Manager
Datalogic S.r.l.
Niederlassung Central Europe

Theo Rappoldt
Managing Director
DENSO WAVE
EUROPE GmbH

Bjoern T. Boehne
Strategic Retail Leader Europe
Honeywell
Productivity Solutions and Services

Mario Arh
Regional Sales Manager Austria and Switzerland
ZEBRA TECHNOLOGIES
AUSTRIA GMBH

Manuela Hagenauer
Strategische Geschäftsleitung
Barcotec GmbH

turn on Investment einfacher berechnet werden, da man mit garantierten Servicezeiträumen kalkulieren kann.

Wie reagieren Sie als Hersteller auf die Frage nach ökologischen Maßnahmen in Ihrem Unternehmen?

Michael Eger, Datalogic:

Nachhaltigkeitskonzepte sind sehr wichtig. Unsere neuen Mobilcomputer sind mit nachhaltigen Ansätzen entwickelt. Wir setzen auf grüne Elektronik, reduzieren den Stromverbrauch im Ruhemodus, verbauen außerdem kleinere Elektronikkomponenten, um Emissionen zu reduzieren, und setzen beim Zubehör auf modulare Konzepte.

Mario Arh, Zebra:

Für fast jedes unserer Produkte gibt es auch eine Beschreibung, die auf diese Maßnahmen zutrifft. So zeigen wir z. B., wie viel recyceltes Plastik in unseren Geräten enthalten ist.

Theo Rappoldt, Denso:

Denso ist nach ISO 14000 zertifiziert und liefert Produkte mit einer reduzierten Umweltbelastung sowie mit geringeren Anforderungen an den Stromverbrauch. Bei jedem neuen Produktentwicklungszyklus wird von uns erwartet, dass wir wesentliche Verbesserungen bei der Reduzierung unseres ökologischen Fußabdrucks nachweisen.

Bjoern T. Boehne, Honeywell:

Sustainability ist ein wichtiges Leistungsmerkmal für Hersteller und oft ein Entscheidungskriterium für Ausschreibungen, bei Honeywell betreiben wir ein eigenes Vorstandsressort mit der Bezeichnung ESG (Environmental, Social and Governance).

Manuela Hagenauer:

Die Gespräche zeigen deutlich, dass die Anforderungen im Einzelhandel sehr anspruchsvoll und viele Faktoren bei der Auswahl der richtigen Technologie zu berücksichtigen sind. Profigeräte bieten dabei oft Eigenschaften, die auf den betriebssicheren täglichen Einsatz im Retail abgestimmt sind.

Beachte Einschätzung