Projektdokumentation

Digital Signage

Werbung mittels Flachbildschirmen

Betreuer: Prof. Dr. Hartmut Federle
Buchmüller Steffen (MV)
Höpfl Michael (DK)
Rohrer Hannes (PE)
Vertullo Antonio (PE)
Volk Pascal (MV)

Hochschule Furtwangen
Fakultät Product Engineering
Wintersemester 2006/07

Inhaltsverzeichnis

Einleitung 5
Projektauftrag 7
Ablaufplan 11
Standard Projekt Plan 13
Marktanalyse 15
- Vergleich Display-Hersteller 15
  - Samsung 16
  - AUO 16
  - Sharp 17
  - LG.Philips 17
  - CPT 18
  - Chi Mei 18
- Top Displays 19
  - BestOf bis 42“ 19
  - BestOf über 42“ 19
- Recherche Marktentwicklung 20
- Identifikation Digital Signage Anbieter 21
  - Referenzkunden 21
  - Internetauftritt 22
  - Produktpalette 22
- Auswertung des Anbieter Vergleichs 23
- Marktrecherche 3D-Technik 24
- Einsatzgebiete für Digital Signage Lösungen 25
- Anwendererfahrungen mit Digital Signage Systemen 27

Marktprognose 28
- „Digital Signage – Werbung mittels Flachbildschirmen“ der Markt bis 2012 28
  - Zusammenfassung 31
- Empfohlene Lösung 32

Projektbewertung 34
Anhang 35

Einleitung

Im Wintersemester 2006/07 bot die Firma A.C.T. Kern ein Semesterprojekt zum Thema Digital Signage – Werbung mittels Flachbildschirmen an der HFU an.
A.C.T. Kern gehört als Hersteller, Distributor und Lösungsanbieter zu den führenden Unternehmen im europäischen Displaymarkt. Die in Donaueschingen ansässige Firma bietet für alle möglichen Anwendungsbereiche kundenspezifisch ausgelegte Displays an.
Digital Signage ist die Bezeichnung für den Einsatz digitaler Medieninhalte bei Werbe- und Informationssystemen wie elektronische Plakate, elektronische Verkehrsschilder, Werbung in Geschäften, digitale Türbeschilderung oder Großbildprojektionen.
Große Erfolge feierte Digital Signage bereits in den USA, riesige Projektionsflächen sind aus vielen Städten kaum mehr wegzudenken. Las Vegas gilt als das Mekka für Digital Signage.
In Europa hingegen ist dieser Markt noch sehr überschaubar. Hier kommt man höchstens durch Infoterminals an Flughäfen oder beim Besuch von Fast-Food-Restaurants mit Digital Signage in Berührung.
A.C.T. Kern verfügt über Displays, die sich hervorragend für diesen Markt eignen, betritt damit aber neue Wege, die nicht unbedingt zum Kerngeschäft gehören.
Aus diesem Grund bekam die Projektgruppe unter Betreuung von Herrn Professor Dr. Hartmut Federle die Aufgabe, den bestehenden Markt zu untersuchen und Möglichkeiten für einen eventuellen Markteintritt zu erarbeiten.

Die Projektgruppe, bestehend aus

Steffen Buchmüller, MV5 (Projektleiter)
Antonio Vertullo, MV5
Pascal Volk, MV5
Michael Hoepfl, DK5
Hannes Rohrer, PE5

arbeitete sich zunächst in das für alle Beteiligten unbekannte Thema ein. Anschließend wurden im Rahmen einer Marktuntersuchung verschiedene Displayhersteller und Anbieter von Digital Signage Lösungen verglichen. Des Weiteren analysierte die Projektgruppe Anwendungsmöglichkeiten, Sammelte Erfahrungsberichte über bestehende Digital Signage Systeme und eine neue 3D Vergleich Technologie.
Abschließend wurde eine mittelfristige Marktprognose und Lösungen zum Markteintritt für A.C.T. Kern erarbeitet.

Einleitung

Projekt Digital Signage - WS06/07
Buchmüller Steffen, Höpfl Michael, Rohrer Hannes, Vertullo Antonio, Volk Pascal

Projektauftrag

Titel:

Markt- und Technikanalyse dynamischer Werbung (Digital Signage) mittels Flachbildschirmen für den zentral europäischen Raum

Projektmitglieder:

Projektleiter:	Buchmüller Steffen, Marketing & Vertrieb
Projektteam:	Höpfl Michael, Kommunikation & Dokumentation
	Rohrer Hannes, Marketing & Vertrieb
	Vertullo Antonio, Product Engineering
	Volk Pascal, Marketing & Vertrieb
Betreuung:	Prof. Dr. Federle, Hochschule Furtwangen
Auftraggeber:	Zimmermann Bernhard, A.C.T. Kern Division Manager Germany, Industrial Division
	Gackowski Alexander, A.C.T. Kern Sales & Marketing Manager 3D & Digital Signage Solutions

Aufgabenstellung:

- Marktanalyse
- Technikvergleich 2D / 3D
- Einsatzmöglichkeiten / Zielgruppen
- Zukunftsprognose über 3 Jahre
- Kosten

Zielsetzung:

- Analyse des Marktes und der Technik (m)
- Identifikation von möglichen Vertriebskanäle (m)
- Erstellen einer mittelfristigen Zukunftsprognose (m)

Projekt Digital Signage - WS06/07
Buchmüller Steffen, Höpfl Michael, Rohrer Hannes, Vertullo Antonio, Volk Pascal

HOCHSCHULE FURTWANGEN UNIVERSITY
Product Engineering Wirtschafts-ingenieurwesen

Zu erarbeitende Ergebnisse:

- Problemanalyse
  - Einarbeitung in die Materie
  - Zieldefinition
  - Teilaufgaben festlegen
- Projektauftrag
  - Projektauftrag erarbeiten
  - Bestätigung Auftraggeber
- Marktanalyse
  - Vergleich Display-Hersteller
  - Vergleich DS Anbieter/Mitbewerber
  - Technikvergleich 2D/3D
  - Einsatzmöglichkeiten / Branchen
- Marktprognose
  - Mittelfristige Marktentwicklung von Digital Signage
- Dokumentation
- Präsentation

Budget:

Keines vorgesehen, bei Bedarf wird Rücksprache mit dem Auftraggeber gehalten.

Randbedingungen:

Der Vergleich von Content Management Lösungen könnte an einer Testumgebung stattfinden.

Projekt Digital Signage - WS06/07
Buchmüller Steffen, Höpfl Michael, Rohrer Hannes, Vertullo Antonio, Volk Pascal

HOCHSCHULE FURTWANGEN UNIVERSITY
Product Engineering Wirtschafts-ingenieurwesen

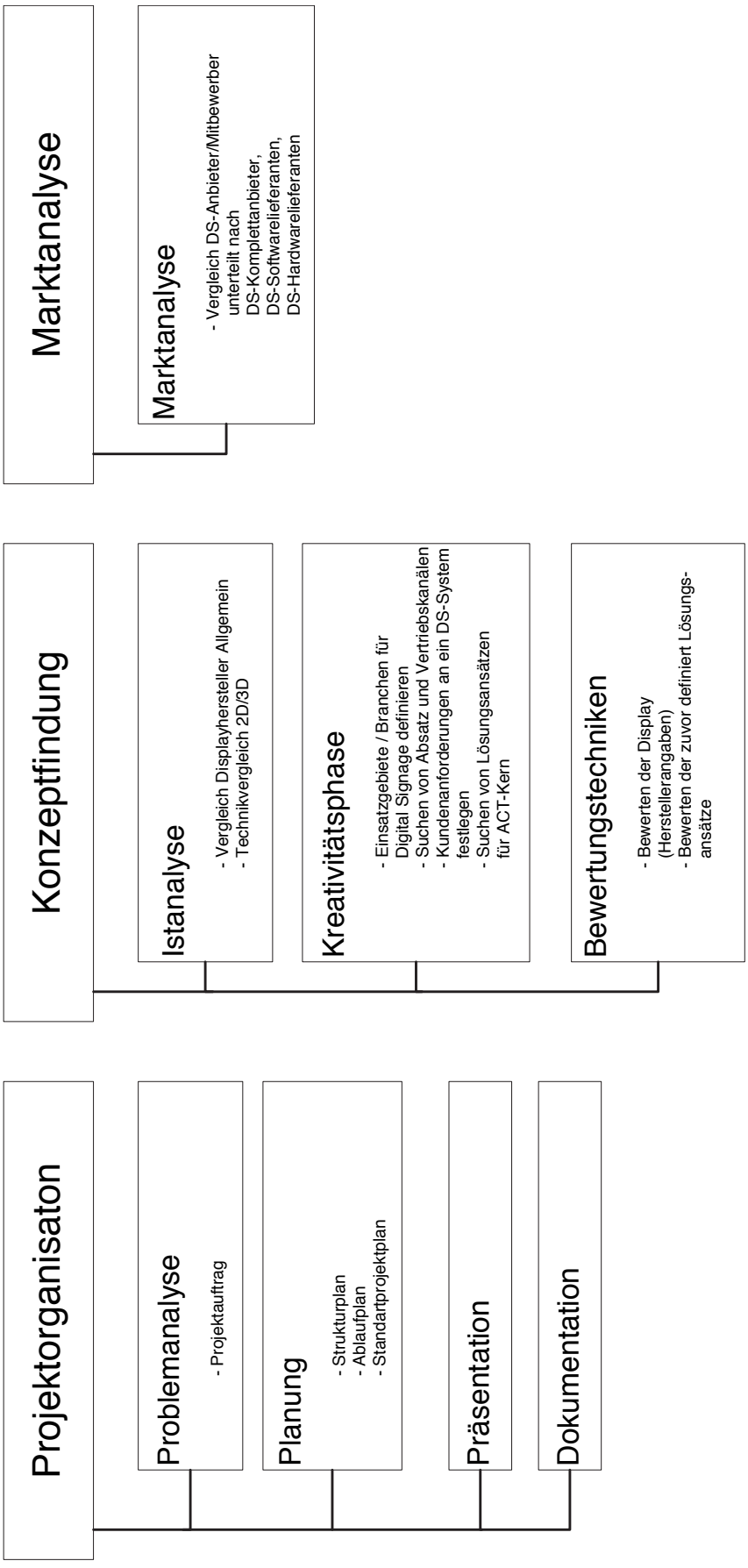
Termine und Meilensteine:

- Problemanalyse (10.11.2006)
- Zwischenpräsentation der bisherigen Ergebnisse (15.11.2006)
- Projektauftrag Bestätigung vom Auftraggeber (20.11.2006)
- Marktanalyse (22.12.2006)
- Marktprognose (20.01.2007)
- Präsentation und Abgabe Dokumentation (25.01.2007)

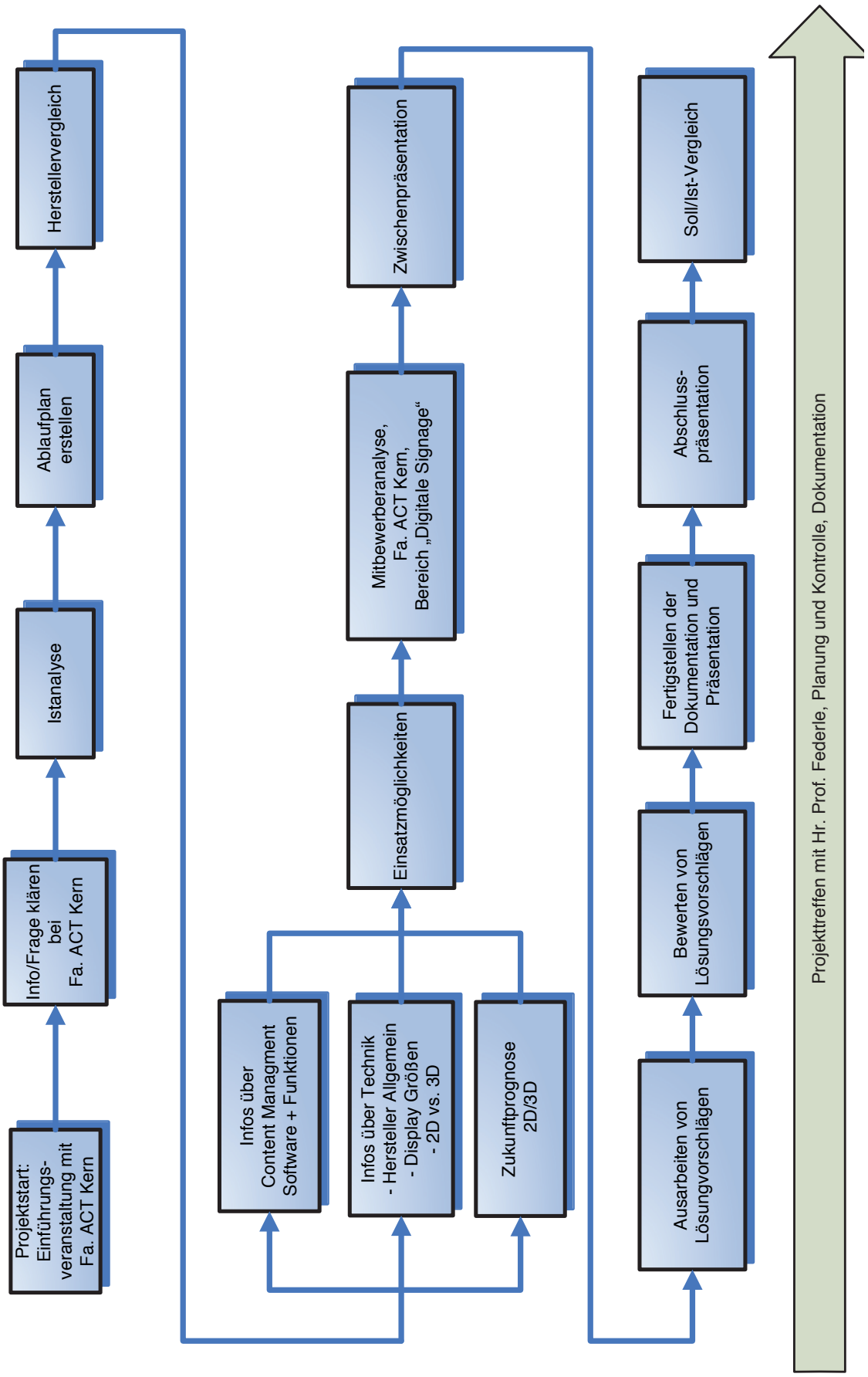
_____ _____

Datum, Unterschrift Auftraggeber Unterschrift Projektleiter

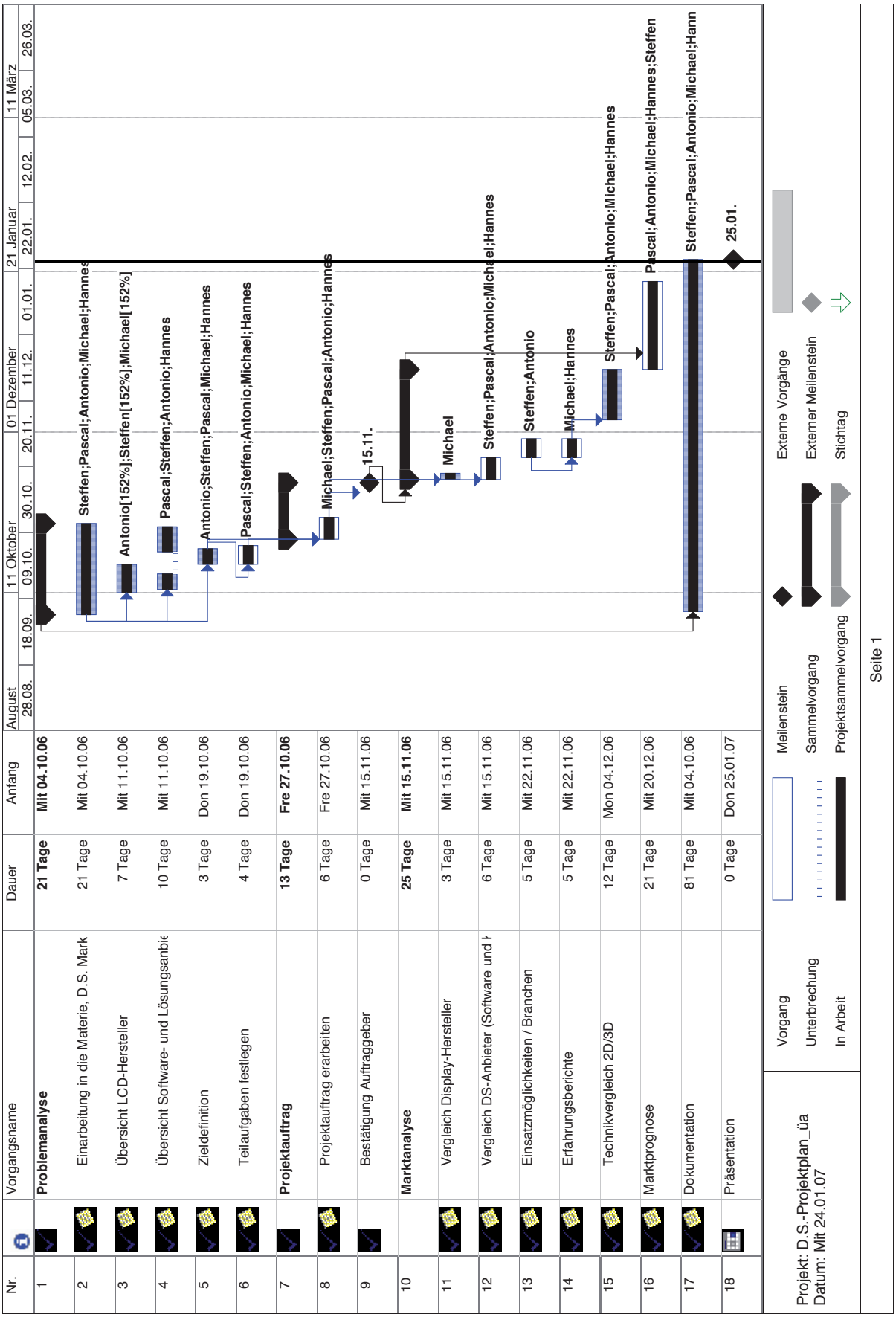
Strukturplan



Ablaufplan


Projektstart: Einführungs-veranstaltung mit Fa. ACT Kern
Info/Frage klären bei Fa. ACT Kern
Istanalyse
Ablaufplan erstellen
Herstellervergleich
Infos über Content Managment Software + Funktionen
Infos über Technik - Hersteller Allgemein - Display Größen - 2D vs. 3D
Zukunftprognose 2D/3D
Einsatzmöglichkeiten
Mitbewerberanalyse, Fa. ACT Kern, Bereich „Digitale Signage“
Zwischenpräsentation
Ausarbeiten von Lösungvorschlägen
Bewerten von Lösungsvorschlägen
Fertigstellen der Dokumentation und Präsentation
Abschluss-präsentation
Soll/Ist-Vergleich
Projekttreffen mit Hr. Prof. Federle, Planung und Kontrolle, Dokumentation

Standard Projekt Plan



Vergleich Display-Hersteller

Es wurden alle Panel Hersteller untersucht, die Displays ab 32“ vertreiben. Dabei handelte es sich generel um Panels der Kategorie „TV-Panel Applications“.

Liste der untersuchten Hersteller:

- Samsung
- AUO
- Sharp
- LG.Philips
- CPT
- ChiMei

Als Bewertungkriterien wurden folgende Produktmerkmale verwendet:

- Größe des Panels, in Zoll
- Auflsösung, in Pixel
- Anzahl der darstellbaren Farben
- Farbskala, in Prozent des NTSC Farbraumes
- Kontrast, in Verhältnis zwischen hellsten und dunkelsten Pixel
- Helleigkeit, in cd/m^2
- Reaktionszeit, in ms
- Betrachtungswinkel, in Grad

Die folgenden Tabellen listen diese Bewertungkriterien aller relevanten Hersteller. Stand ist November 2006. Farblich hervorgehobene Angaben kennzeichnen die Bestwerte eines Bewertungskriteriums.

Samsung

Größen	32.0“, 3x 40.0“, 3x 46.0“, 52.0“, 57.0“
Auflösung	1366 x 768 und 1920 x 1080 (HDTV)
Produktionstyp	SuperPVA
Anzahl der darstellbaren Farben	16,7 Mio
Farbskala	72%, 92%
Kontrast	1200:1
Helligkeit	500
Reaktionszeit	8ms (gray to gray)
Betrachtungswinkel (U/D/L/R)	90/90/90/90

AUO

Größen	32“, 3x 37“, 42“, 46“
Auflösung	1366 x 768 und 1920 x 1080 (HDTV)
Produktionstyp	AMVA, Premium MVA
Anzahl der darstellbaren Farben	16,7 Mio
Farbskala	72% (NTSC)
Kontrast	1200:1, >1500:1, 800:1
Helligkeit	500, 600
Reaktionszeit	8ms (gray to gray)
Betrachtungswinkel (H/V)	176/176, 178/178

Sharp

Größen	32“, 2x 37“
Auflösung	1366 x 768 und 1920 x 1080 (HDTV)
Produktionstyp	ASV (Advanced Super V)
Anzahl der darstellbaren Farben	16,7 Mio
Farbskala	k.A.
Kontrast	>2000:1
Helligkeit	k.a.
Reaktionszeit	4ms (gray to gray)
Betrachtungswinkel (H/V)	176/176,

LG.Philips

Größen	32”, 2x 37”, 2x 42” 47”, 55”
Auflösung	1366 x 768 und 1920 x 1080 (HDTV)
Produktionstyp	k.a.
Anzahl der darstellbaren Farben	16,7 Mio
Farbskala	72% (NTSC)
Kontrast	1200:1, 1600:1(dynamic)
Helligkeit	600, 650
Reaktionszeit	8ms (gray to gray)
Betrachtungswinkel (H/V)	178/178

CPT

Größen	2x 32“, 2x 37“, 47“
Auflösung	1366 x 768 und 1920 x 1080 (HDTV)
Produktionstyp	k.A.
Anzahl der darstellbaren Farben	k.A.
Farbskala	k.A.
Kontrast	1200:1
Helligkeit	500, 550
Reaktionszeit	6, 8ms (gray to gray)
Betrachtungswinkel (H/V)	k.A.

Chi Mei

Größen	32“, 37“, 42“, 47“, 56“
Auflösung	1366 x 768, 1920 x 1080, 3840 x 2160
Produktionstyp	k.A.
Anzahl der darstellbaren Farben	16,7 Mio
Farbskala	75% (NTSC)
Kontrast	1000:1, >600:1
Helligkeit	550, 600
Reaktionszeit	8, 12 ms (gray to gray)
Betrachtungswinkel (H/V)	88/88/88/88

Top Displays

Größtes Panel	Samsung LTA570HS mit 57“, bester Viewing Angel
Höchste Auflösung	ChiMei V562D1 mit 3840 x 2160
Höchster Kontrast	Sharp mit >2000:1
Höchste Helligkeit	LG.Philips LC470WU1 LC420WU2 mit 650 cd/m²
Beste Reaktionszeit	Sharp mit 4ms

BestOf bis 42“

- LG.Philips LC420WU1
- ChiMei V420H1
- Samsung LTA400HS
- Sharp LQ370D3LZ14
- AUO T370HW02

BestOf über 42“

- LG.Philips LC470WU1
- ChiMei V470H1
- CPT CLAA470HF01
- Samsung LTA460HS

Recherche Marktentwicklung

Eine erste Recherche im November 2006 hatte folgende Ergebnisse:

Erwartet wurde für 2006 ein Zuwachs von
- 42“ LCD-TV-Panels 511%
- 40“ LCD-TV-Panels 287%
- beschleunigender Preisverfall in diesem Marktsegment!

Siehe Artikel Anhang Seite 35.

Die durchschnittlichen Preise weltweit betrugen im Mai 2006
- 42“ LCD-TV, 2378 US-$, 16% weniger als vor drei Monaten.
- 40“ LCD-TV, 2348 US-$, 17% weniger als vor drei Monaten
- 32“ LCD-TV, 1927 US-$, 1% weniger als vor drei Monaten, 42% billiger als vor einem Jahr

Dieser Preisverfall könnte weiter gehen.
Eine letzte Recherche im Januar 2007 ergab, dass einige Panel Hersteller unter massiven Gewinneinbrüchen leiden. Die Artikel darüber befinden sich im Anhang auf den Seiten 36-37.

Identifikation Digital Signage Anbieter

Ziel dieser Identifikation war es, mögliche Softwarepartner für A.C.T.-Kern ausfindig zu machen und zu bewerten.

Im Rahmen der Marktuntersuchung wurden von der Projektgruppe zuerst verschiedenste DS-Anbieter identifiziert. Quellen waren die Suchmaschine „Google". Die Zusammenstellung erhebt keinen Anspruch auf Vollständigkeit sondern stellt lediglich einen Querschnitt am Markt beteiligter Unternehmen dar. Erfasst wurden ausschließlich Daten, die frei im Internet verfügbar sind und wichtige Informationen über das Unternehmen liefern. Folgende Merkmale erschienen uns relevant:

- Homepage
- Firmensitz
- Leistungen
- Markt
- Referenzkunden
- Partner
- Umsatz
- Produkte

Die Webpräsenz der Unternehmen lieferte nicht immer für alle Merkmale zufriedenstellende Daten. Durch die zum Teil differierenden Daten mussten die Bewertungskriterien sorgsam und wohlüberlegt ausgewählt werden. Aus diesem Grund entschieden wir uns für folgende Bewertungskriterien:

Referenzkunden

Bewertet wurden die Referenzkunden des Unternehmens nach Anzahl und Größe.

- Anzahl: einige, wenige und viele
- Größe: klein, mittel und groß

Internetauftritt

Um den Internetauftritt zu bewerten wurden folgende Punkte in einer Schulnote von 1-6 zusammengefasst

- Inhalt der Seite
- Aufbau der Seite

Produktpalette

Die Produktpalette wird in folgende Kategorien gegliedert

- Nur Software
- Nur Hardware
- Komplettsysteme

Aus diesen Kriterien ergab sich eine Klassifizierung hinsichtlich Größe und Markteinfluss der einzelnen DS-Anbieter. Unsere Ergebnisse finden Sie in einer Übersicht im Anhang auf den Seiten 38-93.

Auswertung des Anbieter Vergleichs

Anhand unserer Lösungsvorschläge und der von A.C.T. Kern vorgeschlagenen Strategie zum Markteintritt haben wir folgende Unternehmen nach deren Bewertung für eine mögliche Zusammenarbeit ausgewählt. Berücksichtigt wurden ausschließlich Firmen, die auf dem mitteleuropäischen Markt vertreten sind.

Anbieter von Komplettsystemen:

- Realtime Technology AG (RTT)
- STiNO Media AG (SignageView)
- Friendlyway AG

Anbieter von Digital Signage Software:

- Scala Computer Television BV
- Navori SA
- Omnivex Corporation

Wie mit A.C.T. Kern vereinbart sind die obigen Empfehlungen ausschließlich größere Unternehmen. Weitere mögliche Partner sind im Anhang auf den Seiten 38-93 aufgeführt. Ebenfalls enthalten sind Firmen die ausschließlich Hardware oder Konzeption anbieten. Diese haben jedoch für die empfohlenen Lösungen keine Relevanz.

Marktrecherche 3D-Technik

Die Region um Dresden gilt als weltweites 3D Technologie Zentrum.
Bereits seit 2003 sind 3D Monitore im Handel erhältlich.
Allerdings ist Sharp der einzige Hersteller der Consumer 3D Monitore in seinem Sortiment führt.
Sharp bietet ein Laptop mit 15“ Zoll 3D Monitor bereits in der zweiten Generation an, sowie einen 3D Monitor.
Die 3D Produkte von Sharp findet man unter diesem Link:
http://www.sharpsystems.com/products/3d/

Den Recherchen nach kann man die Multiview-3D Technologie als Lizenz bei mindestens einer Firma erwerben.
Lizenzgeber ist das Unternehmen SeeReal Technology.
Link: http://www.seereal.com/

Dementsprechend gibt es noch weitere Anbieter der Multiview Technologie, die sich ähnlich wie A.C.T. Kern auf Industrie Lösungen spezialisiert haben. Zu nennen sei die Firma Netmax.
http://www.netmax.de/public/displays/de/realmax/

Des Weiteren ist auch des Frauenhofer Institut am entwicklen neuer 3D Technologien.
Da es sich hier um die Produkte handelt die A.C.T. Kern im Sortiment führt, gehen wir davon aus, dass bereits eine Partnerschaft mit diesem Institut vorhanden ist.
http://www.hhi.fraunhofer.de/german/im/produkte/advanced-displays/index.html

Momentan ist auch die Rede von Kinofilmen in 3D. Auch hier gibt es wieder neue, verbesserte Technologien, die aber teilweise noch mit speziellen Brillen arbeiten. Es wird gemunkelt dass z.B. Star Wars in nächster Zeit noch in 3D umgerechnet werden soll. Ein Artikel darüber befindet sich im Anhang auf Seite 94.

Einsatzgebiete für Digital Signage Lösungen

Bei der Suche nach möglichen Einsatzgebieten für Digital Signage Lösungen wurde speziell nach Anwendungen für ein 40Zoll 3D-Display gesucht. Nach Meinung der Projektgruppe ist der Einstieg in den Digital Signage Markt für A.C.T. Kern am ehesten über dieses Produkt zu bewerkstelligen. Angesichts der hohen Preise für diese Displays kommen vor allem größere Unternehmen bzw. exklusive Standorte in Frage. Darüber hinaus wird spezieller 3-D Content benötigt, wodurch eine solche 3D-Lösung nicht für alle Digital Signage Anwendungen sinnvoll erscheint. Aus diesem Grund bieten sich 3D-Display vor allem in Autohäusern, Mode-Boutiquen und auf Messen zur Produktpräsentation an. Die stetig wachsende und technisch fortschreitende Unterhaltungsindustrie hat aufgrund vielfältiger Anwendungsmöglichkeiten ebenfalls großes Potential. Des weitern könnte man die Displays auch als Infopanels für Touristen und in Museen zur Bereitstellung von Hintergrundinformationen verwenden. Als weniger geeignet für ein solches 3D-Display erscheinen uns öffentliche Einrichtungen, wie Flughäfen und Bahnhöfe, da die bestehende Technik nur aus 9 Perspektiven ein einwandfreies 3D-Bild erzeugen kann. Wenn dieses technischen Manko bei Folgeprodukten gelöst wurde, werden 3D-Displays auch in diesem Marktsegment ihre 2D-Konkurrenten verdrängen können. In der folgenden Auflistung finden Sie eine genaue Übersicht über die von uns ermittelten Einsatzgebiete von Digital Signage.

Automobil	Porsche
	Daimler Chrysler
	BMW
	Audi
	VW
	Ferrari
Mode/ Design	Sportgeschäfte
	Modeschau
	Designerhäuser

Marktanalyse

Medizin	Apotheken
	Arztpraxen
	Krankenversicherungen
	Krankenhäuser
Öffentliche Einrichtungen	Banken
	Infopanels für Touristen
	Flughäfen
	Bahnhöfe
	Schulungszentren
	Museen
	Messen
	Universitäten
Instore-Lösungen	Reisebüros
	Fast-Food-Ketten
	Fitnesscenter
	Kaufhäuser (Prospektpräsentation)
	Fertighausausstellungen
	Music-Stores
Unterhaltungsindustrie	Kinos
	Kaufhäuser
	Messen
	Spielhallen

Anwendererfahrungen mit Digital Signage Systemen

Für eine aussagekräftige Umfrage zum Thema Praxiserfahrungen mit Digital Signage Systemen war in diesem Semesterprojekt nicht genug Zeit vorhanden. Trotzdem erschien es der Projektgruppe wichtig, wenigstens subjektive Meinungen über den Umgang mit diesen Systemen zu erhalten.(Anhang Seite 95-96)

Deshalb wurden bei zwei verschiedenen Autohäusern, die bereits Digital Signage Systeme im Einsatz haben, Informationen eingeholt. Dabei interessierte besonders, warum die Systeme angeschafft wurden, woher die einzelnen Komponenten bezogen wurden und wie die Verwaltung des Content organisiert ist.

Darüber hinaus wurden Angaben zum Sinn und Nutzen der Systeme und zur Handhabung in der Praxis erhoben.

Schon bei nur zwei betrachteten Systemen wurde deutlich, wie unterschiedlich die Wege sind, die die Anwender bei Digital Signage gehen. Während der eine ein Komplettsystem installiert und die Firmenzentrale die Contentverwaltung selbst übernimmt, kauft der andere verschiedene Componenten ein und bekommt von der Firmenzentrale nur die Software gestellt.

Unserer Meinung nach ist bei den Anwendern im Allgemeinen noch wenig Wissen über die Möglichkeiten von Digital Signage vorhanden. Sie nehmen das an, was ihnen der Markt anbietet.

„Digital Signage – Werbung mittels Flachbildschirmen" der Markt bis 2012

Diese Prognose bezieht sich nur auf einen Teil des Digital Signage Marktes, nämlich den der am Werbemarkt teilnimmt. Ein zweiter Teil von Digital Signage beschäftigt sich mit reiner Informationsvermittlung, wie Türschilder oder Bildschirme an Flug- und Bahnhöfen. Dieser Teil von Digital Signage agiert auf anderen Märkten und muss separat untersucht werden.

Dynamische Werbung mittels Flachbildschirmen ist eine logische und technologische Weiterentwicklung der heutigen Werbeformen und konkurriert damit auch mit den anderen Medienformen auf dem Werbemarkt. Platziert man die klassischen Medien, TV, Radio, Print sowie Internet und dynamische Werbung (Digital Signage) in einer Portfolio Matrix kann man Prognosen für den zukünftigen Markt machen.

Folgende Tabellen zeigen die Bruttowerbeinvestitionen für die klassischen und die neuen Medien aus den Jahren 2005 und 2006 von dem Medienforschungsunternehmen Nielson Media Research.

Medienentwicklung in den klassischen Mediengattungen

	MEDIENGATTUNGEN	Dezember TEUR	2006 kum.* TEUR	2005 kum.* TEUR	2006 kum.* Anteile in %	2006/2005 kum.* +/- %
	KLASSISCHE MEDIEN	1.889.957	20.119.290	19.142.510	100	5.1
1	FERNSEHEN	803.879	8.298.118	8.046.699	41.2	3.1
2	ZEITUNGEN	504.888	5.307.112	4.990.408	26.4	6.3
3	PUBLIKUMSZEITSCHRIFTEN	382.321	4.173.379	3.892.333	20.7	7.2
4	RADIO	119.489	1.219.545	1.166.756	6.1	4.5
5	PLAKAT	51.499	680.670	643.124	3.4	5.8
6	FACHZEITSCHRIFTEN	27.880	440.464	403.192	2.2	9.2

Copyright Nielsen Media Research 2006

Stand: 11.01.2007 15:19:45 * kum. = Januar bis Dezember

Medienentwicklung in den neuen Mediengattungen

	MEDIENGATTUNGEN	November TEUR	2006 kum.* TEUR	2005 kum.* TEUR	2006/2005 kum.* +/- %
	WERBESENDUNGEN	252.659	2.699.668	2.738.053	-1.4
	INTERNET	77.335	596.464	369.242	61.5
	KINO	12.147	74.096	73.398	1.0

Copyright Nielsen Media Research 2006

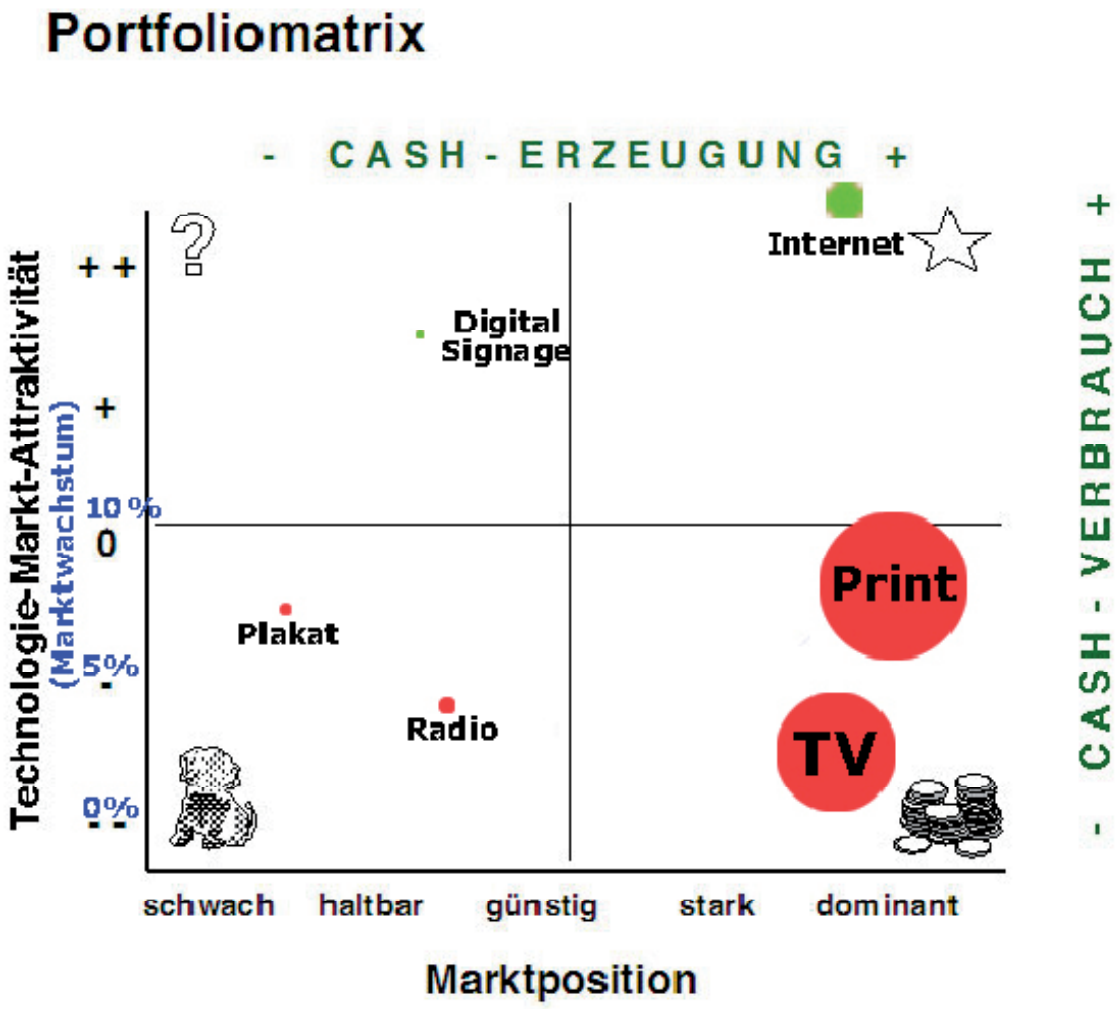
Stand: 11.01.2007 15:31:22 * kum. = Januar bis November

Fasst man Zeitungen, Publikumszeitschriften und Fachzeitschriften zu einer Einhalt, alias Print, zusammen ergibt sich folgendes Bild:

Mediengattung	Marktanteil	Bruttowerbeinvestitionen	Marktwachstum
Print	Ca. 50%	Ca. 9,9 Mrd €	Durchschnitt: 7,56%
TV	Ca. 40%	Ca. 8,3 Mrd €	3,1%
Radio	Ca. 6%	Ca. 1,2 Mrd €	4,5%
Plakat	Ca. 4%	Ca. 700 Mil €	5,8%
Internet	Ca. 30%	Zwischen 0,6 und 1,5 Mrd €	Über 50%
Digital Signage	Ca. 1%	Ca. 50 Mio €	Über 10%

Die Werbeumsätze im Bereich Internet sind anscheinend nicht so einfach zu ermitteln. So wurde 2006 laut Nielson Media Research ca. 600 Millionen Euro mittels Werbung im Internet umgesetzt. Der Bundesverband Digitale Wirtschaft (BVDW) spricht jedoch von über 1,5 Milliarden Euro Umsatz mit Online Werbung rechnet dabei aber auch Formen wie Suchmaschinen-Marketing und Affiliate-Marketing zu diesem Bereich. In jedem Fall kann man jedoch von einem extremen Marktwachstum bei Online Werbung sprechen.
Werbung mittels Flachbildschirmen wird von diesen Panels noch gar nicht erfasst, oder ist noch wenig bekannt. Laut einem Mitarbeiter der Nielson Media Research fehlen hier notwendige Indikatoren. Das Volumen sollte heute etwa im zweistelligen Millionen Bereich liegen. Auch Digital Signage wird momentan von hohen Wachstum profitieren, da der Markt am Anfang seines Produktlebenszyklus steht.

Marktprognose



Jedes neue Produkt startet in einer Portfoliomatrix als „Fragezeichen". Erfolgreiche Produkte werden langsam, aber konstant zum „Star" dann zur „Melkkühen" und enden als „Arme Hunde". Produkte die floppen sacken schnell vom Fragezeichen ab zum armen Hund.

Wie lange eine erfolgreiche Marktentwicklung dauert, sieht man am Beispiel des Internets. Hervorzuheben ist dabei, dass sich der Erfolg des neuen Medium Internet nicht von zu übertriebenen Erwartungshaltungen zur Jahrtausendwende hat bremsen lassen. Der technologische Fortschritt geht eindeutig in Richtung Digitalisierung, auch im Bereich Werbung. Die Werbeindustrie wünscht Formen des Werbens, die sich besonders gut zum Personalisieren eignen. Daher ist auch die dominante Position der Print Medien zu erklären. Das größte Marktwachstum hat Nielson für den Bereich Fachzeitschriften ermittelt. Bei Fachzeitschriften ist die Zielgruppen Selektion besonders gut.

Der technologische Fortschritt, beziehungsweise die Digitalisierung, wird aber auch die Personalisierung von TV und Radio Werbung ermöglichen.

So hat Google 2006 die Werbe-Firma dMarc gekauft und einen Dienst namens

Google Audio Ads angekündigt (Anhang Seite 97). Über diese Plattform sollen Werbetreibende in den USA Radio-Werbespots absetzen und auf die gewünschten Radiosender verteilen können. Auch Digital Signage bietet das Potenzial zentral gesteuerte Werbe-Netzwerke zu realisieren.
So wird sich Werbung auf Flachbildschirmen in den nächsten Jahren ein Stückchen des Bereiches Plakat Werbung bzw. Außenwerbung abschneiden können, und von weiterem Markt Wachstum durch die Technologie-Markt-Attraktivität sowie den wachsenden Werbemarkt profitieren. Man kann für den Bereich Digital Signage – Werbung mittels Flachbildschirmen ein Marktvolumen von etwa einer Milliarde Euro in den nächsten 5 Jahren in Deutschland erwarten. Es könnte aber auch weit mehr dabei umgesetzt werden. Eine besondere Rolle könnte dabei Werbung in 3D spielen. Im Allgemeinen kann man davon ausgehen, dass in den nächsten 5 Jahren echte 3D Darstellung bis in die Wohnzimmer der Konsumenten vordringen wird. Ein wichtiger Indikator dafür ist eine Meldung der Kino Industrie vom November des Jahres 2006, in der gemeldet wird, dass Kinofilme wie Star Wars oder Titanic in 3D nachbereitet werden und in Kinos ausgestrahlt werden (Anhang Seite 94). George Lucas soll angeblich planen zukünftige Filme nur noch in 3D aufzuzeichnen. Auch für die Computer Spiele Industrie ist 3D Technologie von hohen Maße attraktiv, besonders die Anbieter von Konsolen, wie Nintendo, Sony und Microsoft könnten bereits mit diesen Technologien in der Entwicklung arbeiten. Eine Konsole die 3D Bildschirme unterstützt wird die 3D Technologie extrem verbreiten. Es ist damit zu rechnen dass die Werbeindustrie frühzeitig die 3D Technik in Kinos nutzen wird, hier werden Werbespots ständig neu produziert. Für 3D Technik in den Wohnzimmern sollte dies analog gelten.

3D Technik ist für die Werbeindustrie als im hohen Maße technologisch attraktiv einzuschätzen.

Zusammenfassung

Digital Signage wird am Werbemarkt in den nächsten 5 Jahren etwa 1 Milliarde Euro umsetzen. Ein Teil dieser Umsätze wird von der heutigen Plakat Werbung abgezogen.
Entscheidend für den Erfolg von Werbung auf Flachbildschirmen ist die Personalisierbarkeit der Werbung auf Flachbildschirmen sowie interaktives Marketing. Hält die Multiview 3D-Technik das was sie verspricht, wird sie in den nächsten 5 Jahren bis zum Konsumer vordringen, und hat das Zeug dazu, bis dahin in der Werbebranche ein Hingucker zu werden.

Empfohlene Lösung

Das Geschäftsfeld Digital Signage im Besonderen der Teil, der direkt am Werbemarkt agiert, befindet sich momentan in der Entstehungsphase. In einer Portfoliomatrix platziert man neu entstehende Märkte als Fragezeichen (siehe Seite 30).
Nach Philip Kotler gilt für Fragezeichen: *„Ausbauen sollte man erfolgversprechende Fragezeichen; diese müssen dann Marktanteile hinzugewinnen, um schließlich zum Star heranwachsen".*
Ausbauen heißt laut Kotler:
„Das Unternehmen hat sich zum Ziel gesetzt, den Marktanteil der Geschäftseinheit zu vergrößern, selbst wenn es dafür auf kurzfristige Gewinne verzichten muss."
Wie aus der dargestellten Portfolio Matrix hervor geht, ist der Ausbau einer vielversprechenden „Fragezeichen" Geschäftseinheit auf der Investitionsseite mit hohem „Cash-Verbrauch" verbunden und es ist mit wenig „Cash-Erzeugung" zu rechnen.
Eine mögliche Strategie für A.C.T.-Kern ist der Aufbau einer eigenen Geschäftseinheit Digital Signage. Das Portfolio einer solchen Geschäftseinheit sollte aus folgenden Produkten bestehen:

- Hardware (Displays und System Integration)
- Software (Vertrieb verschiedener bestehender Lösungen)
- Service Dienstleistungen (Administration und Wartung, sowie Verkauf von Werbeflächen an eigenen Standorten)

Das Geschäftsfeld sollte sich marktorientiert definieren, dies könnte wie folgt lauten:
„Mit Innovation und Partnern aus der Medienbranche Marktführer im Bereich Digital Signage werden."
Die Produkte der Geschäftseinheit sollte sich nicht auf den Vertrieb an Endkunden von Digital Signage Lösungen konzentrieren, sondern Media-, Medien- und Marketingagenturen anvisieren, sowie mit deren Verbänden kooperieren.
Wir gehen davon aus dass in Zukunft ein Großteil des Umsatzes von Digital Signage im Bereich der Werbung getätigt wird. Somit wäre das Wachstum von den Werbebudgets und deren Verteilung abhängig. Media, Medien und Marketing Agenturen werden meist mit der Konzeption von Werbemaßnahmen beauftragt und sind in diesem Prozess oft Vermittler oder sogar Entscheider für verschiedene Werbeformen.

Besonders Agenturen, die in den Bereich Digital Signage neu einsteigen wollen, könnten mittel- und langfristig als Multiplikatoren für die Produkte von A.C.T. Kern dienen. Diese Zielgruppe kann durch Marketingmaßnahmen gezielt akquiriert werden. Dazu ist eine Marketingstrategie zu entwickeln, die gezielt auf diese Agenturen eingeht. Auch die Produkte um die neuen 3D-Multiview-Monitore könnte man in eine solche Marketing Strategie mit einbinden. Präsentiert man eine Digital Signage 3D Lösung als „High-End" Produkt, unterstreicht dies die Innovation und das Know-how der Firma A.C.T. Kern in diesem Markt.

Sowohl die Produktentwicklung, als auch die Entwicklung einer Marketing Strategie könnten in weiteren Projekten an der Hochschule Furtwangen vorangetrieben werden.
Eine exakte Untersuchung des Digital Signage Marktes könnte im Rahmen einer Diplomarbeit durch geführt werden.

Projektbewertung

Das Projektthema „Digital Signage“ ist ein sehr interessantes und zukunftsorientiertes Thema, dies wurde auch von unserer Projektgruppe recht zügig erkannte. Trotz der Einstiegshürde, dass sich keines der Projektmitglieder im Bereich Digital Signage auskannte, arbeiteten sich alle in den ersten Wochen erfolgreich in die Materie ein. Leider war der Projektgruppe am Anfang, aus der Aufgabenstellung heraus, nicht ganz ersichtlich was genau von Ihnen gefordert wurde. Dies änderte sich aber nach dem Bestätigen des Projektauftrages.
Ein weiterer Kritikpunkt ist, dass es sehr schwer war bei den sehr unterschiedlichen Stundenplänen immer einen passenden Termin zu finden. Aber es hatte auch positives, dass alle Studienrichtungen vertreten waren denn so ergänzten wir uns in den verschiedenen Projektbereichen.
Insgesamt verlief das Projekt ohne größere Probleme und unserer Meinung nach wurden alle geforderten Aufgaben bearbeitet und abgeschlossen. Wir möchten uns für den meist reibungslosen Ablauf des Projektes bei der Firma A.C.T-Kern herzlichst bedanken und hoffen die Aufgaben zu Ihrer Zufriedenheit bearbeitet zu haben.

news 02.06.2006 10:06

Panel-Hersteller rüsten sich für den Boom bei LCD-TVs

Anbieter von LCD-TVs und der Handel hoffen vor allem angesichts der Fußballweltmeisterschaft nicht nur in Deutschland auf Verkaufsrekorde für die neuen Flachbildfernseher. Branchenverbände und Marktforscher wie beispielsweise der Fachverband für Consumer-Elektronik **ZVEI[1]** nähren diese Hoffnung mit optimistischen Prognosen. Laut ZVEI sollen die Umsätze 2006 mit LCD- und Plasma-TVs sowie DVD-Rekordern und HDTV-Receivern in Deutschland um 10,6 Prozent gegenüber dem Vorjahr zulegen. Die koreanischen Analysten von **Displaybank[2]** rechnen im gleichen Zeitraum mit einem Anstieg der LCD-TV-Panel-Verkäufe um mehr als 170 Prozent für alle Größen ab 32 Zoll. Konsumenten hierzulande geben sich indessen eher zurückhaltend, wie die **Umfrage[3]** im Auftrag eines Preissuchdienstes ergeben hat.

In den nächsten 24 Monaten sollen Branchenexperten zufolge LCD-Fernseher mit 37- und 42-Zoll-Bildschirmdiagonale zu den meist verkauften Größen avancieren. Um dieses Marktsegment mit ausreichenden Stückzahlen bedienen zu können, rüsten insbesondere die taiwanischen Panel-Hersteller ihre Fertigungskapazitäten auf. So plant **Chi Mei Optoelectronics[4]** (CMO) den Bau einer 6G-Fabrik zur Produktion von Substraten für LCD-Panels der sechsten Generation, die sich vor allem für Bilddiagonalen von 32 und 37 Zoll eignen. In der ersten Ausbaustufe will CMO ab der zweiten Jahreshälfte 2007 bis zu 90.000 Substrate pro Monat fertigen, bis 2008 ist eine Verdopplung der Kapazität geplant. AU Optronics verfügt bereits über 6G-Fertigungskapazitäten von 120.000 Stück pro Monat und hat sich durch die im Oktober 2005 **angekündigte Fusion mit Quanta[5]** eine weitere Produktionsanlage mit der gleichen Leistung gesichert. Ab Dezember will AU Optronics die Massenfertigung von Substraten für 42-Zoll-Panels in seiner neuen 7.5G-Anlage starten. **Chungwa Picture Tubes[6]** (CPT) hingegen fehlen Fertigungskapazitäten für Panel-Substrate der Generation 7.5 noch. Der Hersteller produziert derzeit bis zu 90.000 6G-Substrate.

Den größten Zuwachs erwarten die Displaybank-Analysten 2006 für 40- und 42-Zoll-LCD-TV-Panels, mit 287 beziehungsweise 511 Prozent. Dazu wird auch der sich beschleunigende Preisverfall in diesem Marktsegment beitragen. Im Mai 2006 lag der durchschnittliche weltweite Preis für ein LCD-TV mit 42-Zoll-Bilddiagonale Displaybank zufolge bei 2378 US-Dollar und damit gut 16 Prozent niedriger als vor drei Monaten. Der Preis der 40-Zoll-Geräte verbilligte sich im gleichen Zeitraum sogar um 17 Prozent und liegt mit 2348 US-Dollar nur noch geringfügig unter dem der 42-Zoll-Modelle. Annähernd stabilisiert hat sich dagegen der Preis von 32-Zoll-LCD-TVs. Zwar waren die Geräte mit 1927 US-Dollar im Mai knapp 42 Prozent billiger als vor einem Jahr, seit März sank der Preis jedoch nur noch knapp ein Prozent.

Zur Computex haben zahlreiche Anbieter neue LCD-TVs angekündigt. **Microtek[7]** (Halle 3, Stand G420) beispielsweise zeigt den L42CX2, ein 42-Zoll-Modell, das auch die HD-Auflösung 1080p unterstützen soll. **Tatung[8]** (TICC, Stand T101D) rüstet seinen neuen 32-Zoll-LCD-Fernseher mit integriertem DVB-T-Tuner und HDMI-Anschluss aus. **Proton Electronic Industrial[9]** (Halle 3, Stand G526) setzt bei seinen Puriti getauften LCD-TVs auf pure Größe und stellt zwei Modelle mit 47- respektive 55-Zoll-Bilddiagonale vor. Die Geräte verfügen über je zwei HDMI-Eingänge und sollen die Auflösungen 480i, 480p, 1080i und 720p unterstützen.

(**map[10]**/c't) (map/c't)

URL dieses Artikels:
http://www.heise.de/newsticker/meldung/73800

Links in diesem Artikel:
[1] http://www.zvei.de
[2] http://www.displaybank.com/
[3] http://www.heise.de/newsticker/meldung/72782
[4] http://www.cmo.com.tw/index.htm
[5] http://www.heise.de/newsticker/meldung/71828
[6] http://www.cptt.com.tw/english/index.asp
[7] http://www.microtek.com
[8] http://www.tatung.com/

news 16.01.2007 12:04

LG.Philips LCD bleibt in den roten Zahlen

Der koreanische LCD-Hersteller LG.Philips LCD musste im vergangenen vierten Quartal einen Nettoverlust von 174 Milliarden Won (143 Millionen Euro) verkraften. Im Vergleichszeitraum 2005 erwirtschaftete das Unternehmen noch einen **Gewinn[1]** von 328 Milliarden Won. Der Umsatz stieg laut **Mitteilung[2]** um 11 Prozent auf 3,065 Billionen Won (2,5 Milliarden Euro). Noch im April 2006 konnte LG.Philips LCD die Gewinnerwartungen **übertreffen[3]**, doch schon im Quartal darauf folgte ein außerordentlicher **Gewinneinbruch[4]**. Mit dem aktuellen Ergebnis verbleibt das Unternehmen im dritten Quartal in Folge in den roten Zahlen.

Wie im **vorigen Quartal[5]** sollen sinkende Panelpreise und steigende Lagerkosten für das Ergebnis verantwortlich sein. Finanzchef Ron Wirahadiraksa betont aber, sein Unternehmen sei mit den erzielten Kosteneinsparungen auf einem guten Weg. So habe es die Kosten je Quadratmeter Panel um 10 Prozent gegenüber dem Vorquartal gesenkt. Für das laufende erste Quartal erwartet LG.Philips LCD einen Rückgang der Auslieferungen von Panels für TV-Gerät, während die Auslieferungen im IT-Bereich steigen sollen.

(**anw[6]**/c't) (anw/c't)

URL dieses Artikels:
http://www.heise.de/newsticker/meldung/83756

Links in diesem Artikel:
[1] http://www.heise.de/newsticker/meldung/68256
[2] http://www.lgphilips-lcd.com/homeContain/jsp/eng/inv/inv101_j_e.jsp?BOARD_IDX=1202&languageSec=E&kinds=IN1
[3] http://www.heise.de/newsticker/meldung/71901
[4] http://www.heise.de/newsticker/meldung/75538
[5] http://www.heise.de/newsticker/meldung/79235
[6] mailto:anw@ct.heise.de

Copyright © 2007 Heise Zeitschriften Verlag

news 28.12.2006 12:43

Wachstum bei LCD-TVs soll sich 2007 verlangsamen

Rund 62,5 Millionen LCD-TVs sollen im kommenden Jahr weltweit verkauft werden, erwarten die Analyten von **iSuppli[1]**. Im Vergleich zu 2006 entspricht dies einem weiteren Anstieg um 57 Prozent. Im Jahresvergleich 2005/2006 hatten sich die Absatzzahlen noch fast verdoppelt.

Der anhaltende Preisverfall wird den Herstellern dabei nur einen geringeren Umsatzzuwachs bescheren: Für 2007 rechnet iSuppli weltweit mit 53,5 Milliarden US-Dollar. Im Vergleich zum laufenden Jahr bedeutet dies ein Plus von lediglich 20 Prozent. 2006 konnten die Anbieter noch ein Umsatzwachstum von 76 Prozent auf insgesamt 44,7 Milliarden US-Dollar erzielen. Der durchschnittliche Verkaufspreis wird iSuppli zufolge bis 2010 um jährlich knapp 13 Prozent sinken, während die Umsätze weltweit in der gleichen Periode rund 17 Prozent pro Jahr zunehmen. Dabei werden sich die Absätze weiter zugunsten größerer Bildschirmdiagonalen verschieben.

Die Preise für LCD-Fernseher der Größenklasse 40- und 41-Zoll sollen bis Ende 2007 auf durchschnittlich 1184 US-Dollar fallen. Im Vergleich zum aktuellen Preisniveau im vierten Quartal 2006 bedeutet dies einen Preisrutsch um mehr als 30 Prozent. Für die größeren Modelle mit einer Bilddiagonale von 42- bis 44-Zoll prognostiziert iSuppli sogar einen Preisverfall von 37 Prozent auf durchschnittlich 1283 US-Dollar.

Druck auf die Preise dürften auch die massiven Investitionen in den Ausbau der Fertigungskapazitäten ausüben. Denn vom Boom der Flachbildfernseher wollen vor allem auch die **fernöstlichen Panel-Hersteller profitieren[2]**. Während die Anbieter der LCD-TVs Verkaufserfolge erzielen, kämpfen die Panel-Produzenten wie **LG.Philips jedoch mit Verlusten[3]**.

Sharp bleibt nach Angaben von iSuppli weltweit die Nummer eins unter den Herstellern von LCD-TVs. In Nordamerika musste der japanische Konzern jedoch seine Spitzenposition an Philips und Samsung abgeben. Sharp kündigte derweil laut dem fernöstlichen Branchendienst *DigiTimes* an, im polnischen Lysomice mit der Fertigung von LCD-Panels für Fernseher zu starten. Ab Januar 2007 sollen dort monatlich zunächst 100.000 Module vom Band laufen.

(**map[4]**/c't) (map/c't)

URL dieses Artikels:
http://www.heise.de/newsticker/meldung/83006

Links in diesem Artikel:
[1] http://www.isuppli.com/
[2] http://www.heise.de/newsticker/meldung/73800
[3] http://www.heise.de/newsticker/meldung/79597
[4] mailto:map@ct.heise.de

Copyright © 2007 Heise Zeitschriften Verlag

Digital-Signage Anbieter Vergleich

Navori

Homepage: www.navori.com

Firmensitz: 1000 Lausanne, Schweiz

Leistungen:
- Firmen TV
- Campus TV
- US Homeland Security Information System
- Promo TV in Supermärkten

Markt: Deutschsprachiger Raum und Nordamerika

Partner: k.A.

Umsatz: Umsatz stieg von 2004 – 2006 um 25%

Referenzkunden: k.A.

Produkte

Tycoon Server
- Spielt Medien aus einer Datenbank
- Anschluss über LAN oder Internet
- Microsoft Betriebssytem

Tycoon Player
- Download von neuem Content während des Betriebs
- Splitscreening
- Dateiformate: ppt, flash, Videoformate in HD, MP3, jpeg, html
- Anschluss von DVD-Player oder TV

Tycoon Controler
- Eigenständiges Produkt (Merkmale siehe Tycoon Player)
- Abspielen von Dateien aus einer Bibliothek oder Zeitabhängigen Playlists

Bewertung:

Referenzkunden	keine Angaben
Internetauftritt	2
Produktpalette	nur Software
Größe	mittel

Digital-Signage Anbieter Vergleich

Scala

Homepage: www.scala.com/

Firmensitz: 6467 JE Kerkrade, Niederlande (europäischer Sitz)

Leistungen:

- Scala bietet Softwarelösungen für Digital Signage, Advertising Displays, POS-TV, Instore-TV, Digitale Instore Medien, Unternehmenskommunikation, Shop-TV,Werbedisplays, Regaldisplays
- Lösungen zur Besucherbegrüßung,
- Kiosk Software
- Projektlösungen
- Software zur Zeitsteuerung von Bildschirmpräsentationen
- Software zur Fernsteuerung von LCD- und Plasmabildschirmen

Markt: Europa, Nordamerika, Skandinavien, Japan

Partner: Hughes, NEC, IBM, Panasonic, Gateway, Fujitsu Siemens

Umsatz: k.A.

Referenzkunden: BurgerKing, McDonalds, Metro C&C, Kaufhof, Aral, Audi, Swisscom, Raiffeisenbank Östereich, Sparkasse Oberösterreich, Stadion Basel, Aida Cruiseships, BMW, T-Mobile

Produkte

Info Channel Content Manager

- Server-basierte Anwendung, die die Übertragung von Multimedia-Content zu hunderten digital signage Displays managt und zeitlich steuert
- geplant Content-verteilung, Zeitpläne und Playlisten
- kann von jedem Internet-fähigen PC aus kontrolliert werden

Info Channel Designer

- schnelle und kostengünstige Lösung dynamischen Content zu erstellen

Info Channel Player

- Multimedia Playback für jede Umgebung, einschließlich Unterhaltung, Regierung, Finanzbranche und Unterricht
- Ob Plasma, TVs oder Kiosks; Texte, Grafiken, Sound und Video können auf jedem Player dynamisch geplant und aufbereitet werden

Bewertung:

Referenzkunden	viele, große
Internetauftritt	2
Produktpalette	nur Software
Größe	groß

Digital-Signage Anbieter Vergleich

Openkiosk

Homepage: http://openkiosk.sourceforge.net

Firmensitz:

Leistungen: Openkiosk biete eine open-source Software zur Verwaltung von mehreren Kiosk-Stationen
Die Entwicklung wird über Spenden finanziert

Kundenspezifische Funktionen können ebenfalls integriert werden

Markt: k.A.

Partner: k.A.

Umsatz: k.A.

Referenzkunden: k.A.

Produkte	**Openkiosk 2.0** open source Software Ersetzt den Linux- oder Microsoft-Desktop durch eine einfachere Darstellung Fernsteuerung von mehreren Computern Bezahlter oder Mitglieder-Zugang deckt Server- Und Client-Anwendungen ab beschränkt den Zugang auf bestimmte Programme oder Internetseiten

Bewertung:

Referenzkunden	keine Angaben
Internetauftritt	5
Produktpalette	nur Software (Open Source)
Größe	klein

Digital-Signage Anbieter Vergleich

DISE

Homepage: http://www.displayevolution.com

Firmensitz: Karlstad, Schweden

Leistungen: Komplettes Softwarepaket für Digital Signage

Bietet einen Editor für Bildschirmpräsentationen an

Bietet Services wie Planung, Konzeption, Training und Softwareentwicklung nachKundenwunsch

Markt: Schweden, Norwegen

Partner: k.A.

Umsatz: k.A.

Referenzkunden: Telia Stores, RTV, Screen Communication AS

Produkte	**DIESE DS** Softwarepaket für Digital Signage enthält: Composer zur Content-Erstellung, Bridge zur Zeitplanung und Verteilung des Content und Replay zum Abspielen des Content Die Software kann mit verschiedenen Add-ons erweitert werden und ist in verschiedenen Versionen erhältlich, dadurch ist sie (fast) universell einsetzbar

Bewertung:

Referenzkunden	wenige, kleine
Internetauftritt	2
Produktpalette	nur Software
Größe	klein

Digital-Signage Anbieter Vergleich

3mdigitalsignage

Homepage: www.3mdigitalsignage.com

Firmensitz: 3M Digital Signage

Leistungen:
- Verschiedenste Versionen auf gleicher Basis, dadurch einfaches Verständnis
- Erweiterbarkeit der einzelnen Module
- Managen des Systems auf Kundenwunsch
- Hotline-Support und E-Mail-Support

Markt: Amerika, England

Partner: k.A.

Umsatz: k.A.

Referenzkunden: Sun Trust Bank (USA), Regency Duty Free (New Zealand), Specialist Schools & Academic Trusts (UK), China Airports, National Bank of Canada

Produkte

3M Digital Signage Software Solo Edition
- hochauflösende Grafiken, full-motion Videos, Soundfähigkeit
- Dynamische Informationsdisplay-Fähigkeiten
- Einfache/s Medien-Bibliotheksanordnung und Content-Managment
- Planungsfeatures um den Content Tage, Wochen und Monate zu planen
- Einfaches Aufteilen des Displays in mehrere Templates
- Erweiterbarkeit mit Aktive-News-Headlines oder Tickern

3M Digital Signage Software Network Edition
- hochauflösende Grafiken, full-motion Videos, Soundfähigkeit
- Dynamische Informationsdisplay-Fähigkeiten
- Einfache/s Medien-Bibliotheksanordnung und Content-Managment
- Planungsfeatures um den Content Tage, Wochen und Monate zu planen
- Einfaches Aufteilen des Displays in zwei/drei Zonen
- Erweiterbarkeit mit Aktive-News-Headlines oder Tickern
- Möglichkeit ihr Netzwerk in Gruppen aus verschiedenen Personen zu organisieren
- Leistungsüberwachung per Datum/Person
- Internetanschluss erforderlich da Verbindung über Internet erfolgt!

3M Digital Signage Software LAN Edition
- hochauflösende Grafiken, full-motion Videos, Soundfähigkeit
- Dynamische Informationsdisplay-Fähigkeiten
- Einfache/s Medien-Bibliotheksanordnung und Content-Managment
- Planungsfeatures um den Content Tage, Wochen und Monate zu planen
- Einfaches Aufteilen des Displays in zwei/drei Zonen
- Erweiterbarkeit mit Aktive-News-Headlines oder Tickern
- Möglichkeit ihr Netzwerk in Gruppen aus verschiedenen Personen zu organisieren
- Leistungsüberwachung per Datum/Person
- LAN erforderlich da Verbindung über LAN erfolgt!

Bewertung:

Referenzkunden	viele, große
Internetauftritt	1
Produktpalette	nur Software
Größe	**groß**

Digital-Signage Anbieter Vergleich

Omnivex

Homepage: http://www.omnivex.com

Firmensitz: Omnivex Corporation

Leistungen:
- Medien-Service: Content Erstellung, Software Managment von überall möglich, Echtzeit-News und Wetterdaten
- Technik-Service: Projekt Managment und Beratung, PC-Bereitstellung, Technik- und Benutzerschulungen, Software-Support und Wartungsarbeiten
- Software-Support und Wartung: Software-Wartung und Erweiterungen, Technischer Support, Omnivex Computer-Manager Software
- Hotline-Support und E-Mail-Support

Markt: Amerika, Canada, China, Japan, weltweit

Partner: k.A.

Umsatz: k.A.

Referenzkunden: Marriott Hotels, Lexus/Toyota, Reuters World Headquarters, Oak Park, US Airforce, IBM, usw.

Produkte	**Onivex Display 3** - Siehe PDF: Omnivex Display 3 **Omnivex Control 4** - Siehe PDF: Omnivex Control 4 **Omnivex DataPipe 3** - Siehe PDF: Omnivex DataPipe 3 LED Software **Omnivex DataDisplay 5** **Omnivex TickerDisplay 4**

Bewertung:

Referenzkunden	viele große
Internetauftritt	2
Produktpalette	nur Software
Größe	groß

Digital-Signage Anbieter Vergleich

Dekom

Homepage: www.dekom-kommunikation.de

Firmensitz: 20253 Hamburg

Leistungen:
- Content Managment Software Anbieter
- Beratung bei Content Planung& Erstellung

Verkauft hauptsächlich Projektoren, Displays, Konferenztechnik, Videokonferenz, Leinwände
(sehr wenige Angaben zur Produktpalette)

Markt: Deutschland

Partner: k.A.

Umsatz: k.A.

Referenzkunden: Sparkasse Münsterland, Hamburger Bank, Allianz Versicherung, Unilever, Thyssen, Airbus, Hypobank, TUI, Sparkasse Holstein, Beiersdorf, NKL, Fraunhofer Institut

Produkte	**PerfektShow Media Managment Kit** - Content Managment Software

Bewertung:

Referenzkunden	einige
Internetauftritt	4
Produktpalette	nur Software
Größe	klein

Digital-Signage Anbieter Vergleich

Labone

Homepage: www.labone.net

Firmensitz: Sao Paulo, Brazil

Leistungen:
- Content Managment Software Anbieter
- Beratung bei Content Planung& Erstellung

Markt:

Partner: k.A.

Umsatz: k.A.

Referenzkunden: k.A.

Produkte	**LabOne's Media-iBox** Content acquisition - einfacher Upload Content Management - erstellen von Vorlagen, Umwandeln in andere Formate, Content Scheduling - Zeitsteuerung, Zugriff für Dritte Content Distribution - Fehler Sicherheit, Reporting - Live Status Monitoring

Bewertung:

Referenzkunden	keine Angaben
Internetauftritt	4
Produktpalette	nur Software
Größe	klein

Digital-Signage Anbieter Vergleich

CityBoomer

Homepage:	www.cityboomer.de
Firmensitz:	65520 Bad Camberg
Leistungen:	- Anpassungsprogrammierung, z.B. zum automatischen Erzeugen der Spots aus einem bereits existierenden CRM-Programm - Anpassung der CITY BOOMER-Box an spezifische Anforderungen - Konzeption und Durchführung von Werbe-, Marketing- und PR-Kampagnen - Konzeption und Erstellen von Spots - Schulungen - Hotline-Support - Rechenzentrums-Dienstleistungen
Markt:	Deutschland
Partner:	k.A.
Umsatz:	k.A.
Referenzkunden:	k.A.

Produkte	iiMOS-Box mit Server und Display (optional bis 42") - speziell für Verwendungszweck entwickelt - Einsatz an jedem Ort durch GSM- und/oder UMTS-Modul - Online-Verbindung nur während des Contentabgleichs - Besonderheit: Einbindung von Handy (Bsp.: Bestellen von waren/anfordern von Infomaterial) - Software auf Linux Basis - Preis: ab 29.95€ / Monat

Bewertung:

Referenzkunden	keine Angabe
Internetauftritt	3
Produktpalette	Komplettsystem
Größe	mittel

Digital-Signage Anbieter Vergleich

Friendlyway

Homepage:	www.friendlyway.de
Firmensitz:	85774 Unterföhring
Leistungen:	- Vordefinierte Werbesäule oder speziell für Verwendungszweck entwickeltes System. - Internetterminals - Project Service (Gesamtkonzeption auch mit bestehenden Komponenten) - Vermietung von D.S. Systemen - Content Service (Fernaktualisierung über Internetanwendung oder von Friendlyway erstellter Content) - Inspection Service (Fernwartung und Überwachung des Systems) - Digital Signage Software - Displaygrößen von 7 bis 57“ - Besonderheit: Einbindung von Ticketdrucker, Belegdrucker, Videoüberwachungssysteme, Bargeldannahme und Bargeld-Verifikation, Bargeldausgabe, EC- und Kreditkartenbearbeitung u.v.m.
Markt:	Deutschsprachiger Raum
Partner:	k.A.
Umsatz:	Über 10.000 friendlyway Systeme und Softwarepakete wurden innerhalb der letzten Jahre installiert (keine Angabe zum Umsatz)
Referenzkunden:	ALLIANZ, Boeing, BMW, Giesecke & Devrient, Lufthansa, Microsoft, Philip Morris, SAP, Sixt, der Regierung von Österreich

Produkte	Kiosksysteme - Vielseitig Einsetzbar (internetterminal, kiosksystem, interior signage, self service kiosks, trade show displays, touch screen monitors) - Erweiterbar mit Touchscreens, Druckern, DVD-Brennern, Kartenlesern, etc. D.S. Lösungen - 7 bis 40 Zoll - Alle Displays sind wahlweise mit Touchscreen und integriertem PC erhältlich - Infoterminal kann an alle gängigen Multimedia PCs extern angeschlossen werden. - Vielseitig Einsetzbar (Digital Signage Türschilder, Virtueller Portier Lösungen, Regaldisplays, Werbedisplays für den Ladenbau, Infoterminal, Wegleitsysteme) Presentation Software - eignet sich für jeden Plasma Monitor und jedes Plasma Display. - Aufteilen der Bildschirminhalte in separat steuerbare Einheiten - Ansteuerung mehrerer Bildschirme auch über Ferneinwahl - Fernverteilung der digital signage Präsentationsinhalte - Integration verschiedener Medienformate in eine Oberfläche (z.B. live TV, Powerpoint, Internet, Bildmaterial, Texte, Audiodateien) - Zeitsteuerung der Digital Signage Präsentationen (inkl. Wochentags und Tageszeitzuordnung)

Bewertung:

Referenzkunden	viele, große
Internetauftritt	2
Produktpalette	umfangreich, Komplettsysteme
Größe	groß

Digital-Signage Anbieter Vergleich

SignageView

Homepage:	www.signageview.com
Firmensitz:	Deutsche Anschrift: 86899 Landsberg
Leistungen:	- maßgeschneiderte Digital Signage Systeme für spezielle Anforderungen - Digital Media Players - Digital Media Server
Markt:	Weltweit
Partner:	Teracue, Secodata, Audioline, Gctallware, Majah, Dicas, Tuxia
Umsatz:	k.A.
Referenzkunden:	Microsoft, Daimler Chrysler, Deutsche Telekom, Telefonica, Swiss Telekom, Envivio, TeraCue, Siemens, Fraunhofer Institut, Baiersdorf, CocaCola, Wrigleys

Produkte	Digital Media Player & Server 6 Grundsysteme mit verschiedenen Hardwarekonfigurationen Tcbox 6500 & s-box 7800HD - Standalone Player - kein Netzwerk erforderlich - Daten werden über USB-Stick geladen - von 4GB bis 400GB

Bewertung:	
Referenzkunden	viele, große
Internetauftritt	1
Produktpalette	umfangreich, Komplettsysteme
Größe	groß

Digital-Signage Anbieter Vergleich

ICT

Homepage:	www.ict.de
Firmensitz:	72664 Kohlberg
Leistungen:	- Entwickeln wir komplexe Kommunikationslösungen für Messen, Events, temporäre und permanente Installationen - Full Service, Hard- und Software aus einer Hand Multimedia-Terminals sowie Sonderlösungen für spezielle Kommunikationsaufgaben Verkauf und Vermietung der Produkte, sowie verkauf von Gebrauchtprodukten
Markt:	Deutschland
Partner:	k.A.
Umsatz:	k.A.
Referenzkunden:	BMW, KTM, Porsche AG, Flughafen Kopenhagen, McCafé Arena auf Düsseldorfer Flughafen während der WM

Produkte	Touchterminals & TouchVision Software
	Split Technologies
	Display Technologies - Plasma Displays, LCD Displays, LED Displays, Cubes, Projektionsscheiben,Projektoren

Bewertung:	
Referenzkunden	viele, große
Internetauftritt	4
Produktpalette	umfangreich, Komplettsysteme
Größe	mittel

Digital-Signage Anbieter Vergleich

Jakota

Homepage:	www.jakota.de
Firmensitz:	18057 Rostock
Leistungen:	- Corporate Design - Grafik Design - Redaktionssysteme - Webdesign - Cruiseship Infosystem - Lieferung, Installation und Anpassung eines DSS, sowie das Erstellen verschiedener Content-Module für den Betrieb (Bsp. Wetter-Daten, Kamera-Bilder, News aus dem Internet).Interface Design
Markt:	Deutschsprachiger Raum
Partner:	k.A.
Umsatz:	k.A.
Referenzkunden:	Warnowklinik, Rostocker Straßenbahn AG, Max-Planck-Instituts für demografische Forschung, Hafen-Entwicklungsgesellschaft Rostock GmbH

Produkte	Riverview - Das System erfüllt gleichzeitig alle Kommunikationsaufgaben für die E-Mail und die Daten-Übertragung. Auf Donau, Rhein und Main, der Rhone und der Saone gewährleisten wir schon jetzt eine zuverlässige Versorgung der Schiffe mit UMTS, GSM und WLAN Techniken. Weitere Text und Bild Informationen für dieses System können bequem mit Vorlagen in Powerpoint erstellt werden und direkt an Bord gepflegt

Bewertung:

Referenzkunden	einige
Internetauftritt	3
Produktpalette	Komplettsystem
Größe	klein

Digital-Signage Anbieter Vergleich

Helius

Homepage:	www.helius.com
Firmensitz:	330 Lindon, USA
Leistungen:	- Firmenweite Infrastruktur für die Datenübertragung (business TV, E-Training, DS) - Video-over-satellite - Die Platform bietet Anwendungen wie Content Distribution, Centralized Management, Security Monitoring, video conferencing - D.S. Komplettlösungen, individuell auf den Kunden zugeschnitten
Markt:	Nordamerika
Partner:	Telesat, Harris, iDirect, Spacenet, Globecast
Umsatz:	k.A.
Referenzkunden:	General Motors, Meryll Lynch, FlagStar Bank

Produkte	MediaGate Router (Hardware) - DVB receiver, ermöglicht die Integration von IP Netzwerk Anwendungen über Satelit oder terrestrische Netzwerke - Lieferung weiterer Anwendungen wie Updates, Dynamic Digital Signage oder Videostreams über Satelit oder Netzwerk - Stellt dem Nutzer jederzeit und von jedem Ort Zugang zum Content bereit Media Stream (Hardware) - Abspielgerät mit integriertem Speicher - Mit eigener IP-Adresse kann jeder Helius MediaStream SST-ADV eigenen Content abspielen und gibt dem Nutzer die Kontrolle darüber wann welcher Content abgespielt wird - Das MediaWrite system besteht aus Receiver und Server. Die Serverfunktionen sind Zeitplaner, Compression und Anzeige. Die Client-Software wird auf dem Reciever installiert MediaLock - besteht aus Server- und Ckientkomponenten, die hzusammen eine robuste Lösung für den Informationstransfer zwischen Helius-Produkten darstellen -erlaubt die Verteilung von vertraulichem Content über Satelit oder LAN - günstige Lösung für sichere Satelitenübertragung MediaSignage - Bietet die Möglichkeit, genau festzulegen, was wann auf welchem Display angezeigt wird - Browserbasiertes, zentrales Management zur Kontrolle des Content, Erstellen von Reports und Steuerung mehrerer Displays - Der Content kann auf einem 1,2 oder 3 panel Display mit Hauptfenster, Sidebars und Tickern dargestellt werden. Platzierung und Größe der Displays kann frei gewählt werden - frei konfigurierbarer, dynamischer Ticker, der Informationen von verschiedenen Quellen intergrieren kann MediaStream Server - kann simultan verschiedene Videos zu fast endlos vielen Clients schicken - Lieferung des Contents per Stream möglich. Entweder nach Zeitplan oder on-demand aus einer Datenbank - Erzeigt ein virtuelles LAN-Netzwerk mit video on-demand features MediaStream Player - Teil eines vollständigen business-TV NetzwerksPart of a full featured corporate business TV network - Bietet MPEG-1, MPEG-2, und HD video playback - Ermöglicht dem Nutzer Streams zum späteren Abspielen aufzunehmen

Bewertung:

Referenzkunden	viele, große
Internetauftritt	3
Produktpalette	umfangreich, Komplettsysteme
Größe	groß

Digital-Signage Anbieter Vergleich

Wirespring

Homepage:	http://www.wirespring.com/
Firmensitz:	Fort Lauderdale, USA
Leistungen:	Lösungen zur Optimierung von Verkaufsprozessen und Kommunikation am POD
	Instore TV-Netzwerke
	Kiosk-Systeme
	Komplette Produktpalette für Instore-Einrichtungen
Markt:	Nordamerika
Partner:	About Video Technology, PrimeTime, MK, Artexe, IBM, KISS, matrox, New Edge Networks, citrix
Umsatz:	k.A.
Referenzkunden:	Burger King, BP, Walmart, Pizzahut, P&G, Hendrik Auto Group

Produkte	FireCast OS Software Plattform für interaktive Kiosks und Digital Signage Lösungen FireCast Client Center Management Software für FireCast OS- Plattformen, Steuerbar von jedem Internet-PC Bietet alle wichtigen Möglichkeiten zur Contentverwaltung, System- überwachung und Steuerung FireCast Media Appliance Rucksack-PC für Plasma- oder LCD-Bildschirme FireCast OS vorinstalliert (nicht ohne OS lieferbar) Hochwertige Komponenten wie 64Bit AMD-Prozessor und Matrox-Grafikkarte Auch zur Ansteuerung von Projektoren geeignet FireCast Status Monitor Überwacht die Funktionsfähigkeit des Systems in Echtzeit und reagiert mit entsprechenden Fehlermeldungen läuft auf jedem Windows- oder Linux PC

Bewertung:

Referenzkunden	einige, große
Internetauftritt	5
Produktpalette	umfangreich, Komplettsysteme
Größe	mittel

Digital-Signage Anbieter Vergleich

Webpavement

Homepage:	http://www.webpavement.com/
Firmensitz:	Northpoint Parkway, USA
Leistungen:	Outdoor- und Indoor Systeme in Arenen, Schulen, Stadien, Banken, Flughäfen, Convention Centers, Firmen Server Hosting vollständige Betreuung von Digital Signage Systemen technische Beratung, Training und Installation von D.S. Systemen Content Creation auch mit vorhandenem Material Network Design
Markt:	Nordamerika, UK
Partner:	Nec, Philips, Barco, Microsoft, Hitachi
Umsatz:	k.A.
Referenzkunden:	Exxon, T-Mobile, Daimler-Chrysler, Northrop, Pfizer, Bank of Amerika, Philips Arena

Produkte	SignServer Web-basierte Software zur zentralen Steuerung von DS Media Playern Sign Administrator lokale Steuerung von Tickern, Notfallnachrichten o.Ä. SignHost Media Player, der Ticker und Playlisten anzeigt Smart Control Software zur Steuerung von DS-Anzeigegeräten Fernsteuerung für Funktionen wie An/Ausschalten, Kanalwahl, Lautstärkeregelung Netlink Fernbedienungssoftware für Philips iTV- Geräte Bietet die Möglichkeit, verschiedene Geräte über IP-Adressen anzusteuern Kiosk Software für öffentliche Internet-Terminals ermöglicht Zugangsbeschränkungen und das deaktivieren best. Tastenkürzel verwandelt jeden Windows-PC in einen Kiosk-Client

Bewertung:	
Referenzkunden	viele, große
Internetauftritt	3
Produktpalette	umfangreich Komplettsysteme
Größe	groß

Digital-Signage Anbieter Vergleich

Broadsign

Homepage:	http://www.broadsign.com/
Firmensitz:	Bridgeway Place, USA
Leistungen:	DS - Software mit automatischen Updatesund Service Server Hosting Monitor Hosting Training und HelpDesk
Markt:	Nordamerika
Partner:	aka.tv, DS-IQ, Peters Group Worldwide, Playnetwork, Screenplay,
Umsatz:	k.A.
Referenzkunden:	k.A.

Produkte	Broadsign Administrator zur Netzwerk-Konfiguration Integration von Content Kontrolle der Player und Erstellen von Protokollen Zeitsteuerung von Playlisten Broadsign Player erhält Content vom Broadsign Server Ein Player kann mehrere Displays ansteuern Stellt Protokoll-Informationen bereit

Bewertung:	
Referenzkunden	keine Angaben
Internetauftritt	3
Produktpalette	umfangreich, Komplettsysteme
Größe	klein

Digital-Signage Anbieter Vergleich

Discsoft

Homepage:	http://www.discsoft.de
Firmensitz:	D.I.S.C. GmbH, Löwensteiner Ring 45, 55286 Wörrstadt
Leistungen:	- IT Beratung - Softwareentwicklung - Schnittstellenentwicklung und Datenkonvertierung - Hotline-Support und E-Mail-Support - Softwarewartung
Markt:	Deutschland
Partner:	k.A.
Umsatz:	k.A.
Referenzkunden:	Rheinhyp Bank, Basler Versicherungen, NUR-Touristik, Union Investment Banken, Deutsche Bank, R+V Versicherungen, usw.

Produkte	Komplettsysteme im Angebot! Content-Software: PlayIT - Bildschirm kann in mehrere Bereiche eingeteilt werden - Folgende Formate werden unterstützt: - Definition eines individuellen Abspielplans - Erweiterbarkeit mit Newsticker oder individuelle Ticker - Extrawünsche individuell anfragen

Bewertung:	
Referenzkunden	einige
Internetauftritt	6
Produktpalette	wenige, Komplettsysteme
Größe	klein

Digital-Signage Anbieter Vergleich

Dimedis

Homepage:	http://www.dimedis.de
Firmensitz:	Gesellschaft für Digitale Medien Distribution GmbH, 51105 Köln
Leistungen:	- Produktentwicklung (nach Wunsch) - Technische Konzeption - Qualitätsmanagment - Schulungen - Administration - Web-Design - Schnittstellenmanagment - Redaktion
Markt:	
Partner:	k.A.
Umsatz:	k.A.
Referenzkunden:	centro Oberhausen, T-Systems (Infopanels)

Produkte	Komplettsysteme lieferbar! @it: Web-Content-Managment-System - Professionelles Webpublishing - Mobil und Platformunabhängig - Barrierefreie Informationstechnik für Anbieter und Internet-Nutzer - individuell zusammenstellbar - Online-Kommunikation kompas: Kiosksysteme - Einmal eingeben - vielfach publizieren - Zentrale Verwaltung von Kioskterminals und Webservern - Stabilität und Sicherheit - Hohe Skalierbarkeit - geringe Kosten - XML, Text, Bild, Ton, Video u.a. dimedis: Online-Adressbuch new.spirit: EntwicklngsumgebungenBewertung:
Referenzkunden	wenige
Internetauftritt	5
Produktpalette	wenige, Komplettsysteme
Größe	klein

Digital-Signage Anbieter Vergleich

Gettv

Homepage:	http://www.gettv.de/
Firmensitz:	30827 Garbsen
Leistungen:	- betreuen des kompletten Aufbau und Betriebs eines vernetzten digitalen InHaus-TV Senders - Konfiguration des gesamten Systems - umfassenden Service während des Betriebs von der Wartung bis hin zum kompletten Content-Management - Software-Entwicklung - Von Installation bis zum Support alles aus einer Hand
Markt:	Deutschland
Partner:	k.A.
Umsatz:	k.A.
Referenzkunden:	HOLIDAY LAND by Thomas Cook, Conti WM Treff 2006 Continental AG, CUP & CINO Coffee House,CUP & CINO Coffee House, Diskothek Funpark Hannover

Produkte	Gettv-Box 4 verschiedene Boxen je nach Anforderung - GetTV Basic - Get TV 1+1 - Get TV 2+2 - Get TV Video-In jede Gettv-Box enhält… Animierte Standardvorlagen für Bild/Text-Einblendungen • 5 animierte Bild/Text-Vorlagen nach Ihren Wünschen • Ihr eigenes Sender-Logo • Intuitive Bedienoberfläche • Regelmäßige automatische Updates • Ein sofort spielbereites System Mitgelieferte Videos verschiedener Sparten: • Musikvideos aller Stilrichtungen • Stets die neuesten Kinotrailer • Unterhaltsame Funny-Clips Außerdem ist es möglich Flash-Animationen, Videos oder Spiele nach eigenen Vorstellungen erstellen zu lassen Anbindung eines SMS-Gateways

Bewertung:

Referenzkunden	einige
Internetauftritt	1
Produktpalette	wenige, Komplettsystem
Größe	mittel

Digital-Signage Anbieter Vergleich

Digisignage

Homepage:	http://www.digisignage.com
Firmensitz:	Taipei ,und Supportbüro in Montreal
Leistungen:	DS-Komplettpakete mit Wartung
Markt:	
Partner:	k.A.
Umsatz:	k.A.
Referenzkunden:	Restaurants,Süpermärkte(Einkaufswagen),Flughäfen,U-Bahn, Empfangshallen,Infoterminals

Produkte

Bewertung:	
Referenzkunden	keine Angaben
Internetauftritt	2
Produktpalette	umfangreich, Komplettsysteme
Größe	klein

Digital-Signage Anbieter Vergleich

Xstreamsolutions

Homepage:	http://www.xstreamsolutions.com
Firmensitz:	Atlanta, Giogia
Leistungen:	personalized consulting services, Softwaredesign und Entwicklung persönlich abgestimmte Softwareentwicklung Digital Signage Content Deisgn Service (pflege des Kundencontents
Markt:	überwiegend USA und teile von Europa und Asien (siehe Referenkunden)
Partner:	k.A.
Umsatz:	k.A.
Referenzkunden:	Giorgia Pacific, Whitney National Bank, In Touch Ministries, West Virginia University, Cingular, Boeing, HOAG Hospital. ausserdem: Sportgeschäfte, Kino, Tradeshows, Restaurants, Hotels

Produkte	Plasma und LCD-Screens (Sharp, Samsung, LG, Pioneer, Panasonic, NEC) sowohl normal als auch Touch Screnns von 30 bis 88 Zoll. Interactive Solutions Software (nächste Generation der Kiosksysteme),demKunden wird es möglich sein Kiosksysteme wie ein PC zu benutzen . Digital Signage Player (abspielgeräte mit W-Lan anschluss,Compact Flash Card, PAL/NTSC Karte für TV und Video Playback). XSTREAM Signage Network ständige Aktualisierung des Content XSTREAM Player Software XSTREAM Content Manager Software Überwachung und Steuerung des einzelnen oder gesamten Contentnetzwerks

Bewertung:	
Referenzkunden	viele, kleine
Internetauftritt	3
Produktpalette	wenige, Komplettsysteme
Größe	mittel

Digital-Signage Anbieter Vergleich

RTT

Homepage:	http://www.rtt.ag
Firmensitz:	RTT Headquarters, Rosenheimerstr.145, 81671 München
Leistungen:	RTT gehört zu den weltweit führenden Anbietern von 3D-Visualisierungstechnologien und Services für Industrielle Anwendungen in der Automobil-, Luft-, und Konsumgüterindustrie. Unterstützung von Konzeption bis Design bei der virtuellen Darstellung von Produktkonzepten (Virtual Prototyping). Unterstützung in der Marketing- und Vertriebsphase Bei der Präsentation von der Produkte (Virtual Showroom
Markt:	weltweit
Partner:	Beijing Vision Strategy Technology, EVAE (China); e-autobusiness (Australien und Neuseeland);infoTron (Türkei und Dubai); LWT (Brasilien und Mexiko); NANCO DATA (Skandinavien); Silicon Studio (Republik Korea); TJC (Japan); Peschke Design (Österreich);
Umsatz:	Gesamtjahr 2005 9.674TEUR 1.Quartal(2006) 2.765TEUR 2.Quartal(2006) 2.972TEUR 3.Quartal(2006) 3.697TEUR
Referenzkunden:	adidas, Airbus, Audi, BASF, Bertrandt, BMW, Bosch, Chrysler, Mercedes, DNP, Demag, Dodge, EADS, EDAG, Ferrari, Fiat, IVECO, Jeep, Lamborghini, Maybach, Opel, Porsche, Sagem, Samsung, Scania, Seat, Siemens VDO, VW, Volvo, Toyota, ThyssenKrupp.

Produkte	RTT DeltaGen richtet sich an professionelle Anwender zur Aufbereitung komplexer 3D-Daten für die Echtzeitvisualisierung in High-End-Qualität RTT DeltaViewPlus Ergänzung zu RTT DeltaGen,mit RTT DeltaGen erstellte Modelle und Szenen können in ihrer Gesamtheit ohne Qualitätverluste wiedergegben werden,inkl. Vordefinierter grafischer Präsentationsbenutzeroberflächen (GUIs) RTT Powerwall ermöglicht es ,leistungsstarke 3D-Szenen in voller Größe auf einer Powerwall zu präsentieren,dabei kann als Anwendung RTT DeltaGen oder RTT DeltaViewplus gewählt werden.

Bewertung:

Referenzkunden	viele, große
Internetauftritt	1
Produktpalette	umfangreich, Komplettlösungen
Größe	groß

Digital-Signage Anbieter Vergleich

Xeos

Homepage:	http://www.xeos-media.de/web/frames/home.html
Firmensitz:	XEOS GmbH, Kubaldallee 2, 31535 Neustadt
Leistungen:	Visual Merchandising
	Sämtliche Planungs-, Aufbau- und Umsetzungsmaßnahmen werden von uns aus einer Hand gewährleistet.
Markt:	
Partner:	Ist eine Schwesterfirma der Kubald GmbH (150 Mitarbeiter, Signware)
Umsatz:	k.a
Referenzkunden:	k.A.

Produkte	Hardware wie Software Fokus auf der Software Alles aus einer Handphilosphie

* Redaktionssystem (CMS)
* Player mit 3D-Engine
* Datentransfer über UMTS/WLAN/DAB/DSL/etc.)
* CrossMedia-fähig
* 8-Bit-alpha-Layering
* HD/HDTV-fähig
* DirectX und OpenGL
* Video-over-IP
* IntraNet
* Voice-over-IP via IntraNet
* Vollmaskiertes Netz incl. VPN
* Rechenzetrum 2GBit-Anbindung
* Transitionen und Effecte
* Content-over-Mail / Web / SMS / MMS / etc.

Optional

* Interaktive Steuereung (Sensorik, RFID, etc.)
* Video-Streaming
* Anbindung an Warenwirtschaft, DATEV, Shop, etc.
* Benutzerführung (RFID, SMS, etc.)
* Print-on-Demand (POP)
* BSVP (Broadcastloop-Stop- Video-Präsentation
* Live-Video-Streaming (multiplexing, WebCam, etc.)

Under-Development

* "Internet 2.0" (Breitband-Internet-Content)
* Touchscreen-Steuerung
* 3D-Bildschirm
* Live-Video-Rendering
* OLED / Illumationsfolie
* DSL 10MBit-Fähigkeit

Bewertung:

Referenzkunden	keine Angaben
Internetauftritt	1
Produktpalette	umfangreich, Komplettsysteme
Größe	klein

Digital-Signage Anbieter Vergleich

KVM4U

Homepage:	www.kvm4u.de
Firmensitz:	22047 Hamburg und 81247 München
Leistungen:	KVM-Switching KVM-Extension Power Management über Cat5/6/7 und IP betreut viele Rechenzentren kaum Digital Signage (höchsten Hardwarekomponenten für Netzwerke) serviceorientierte Beratung
Markt:	Deutschland
Partner:	k.A.
Umsatz:	k.A.
Referenzkunden:	k.A.

Produkte	**Netzwerk- und Serverhardware**

Bewertung:

Referenzkunden	keine Angaben
Internetauftritt	3
Produktpalette	nur Hardware
Größe	mittel

Digital-Signage Anbieter Vergleich

Smarttech

Homepage: http://www.smarttech.com

Firmensitz: SMART Technologies Inc.

Leistungen:
- Intewractive Whiteboards, interactive Pen Displays, AirLiner (kabellose Tafel), Actalyst (Digital Signage) **Hardware**
- SynchronEyes (Klassen-Managment-Software), SMART Ideas (Konzeptionsprogramm), Bridgit (Konferenz-Software) **Software**
- Schulungen

- Hotline-Support und Online-Support

Markt: häuptsächlich U.S. und Canada, weltweit vefügbar

Partner: Intel Capital (Investor)

Umsatz: k.A.

Referenzkunden: DaimlerChrysler, Boeing, US Airforce, Oxford Universität, Fujitsu, Weltbank, usw. (http://www2.smarttech.com/st/en-US/About+Us/20+years/Customers.htm)

Produkte	**Im DS-Bereich nur Hardwarelieferant!**

Actalyst interactive Digital Signage

- Screens von 32" bis 65"
- Mehrfach ausgezeichnete Touchtechnologie
- Besonderer Schutz des Displays
- Alle namhaften Displayhersteller vertreten
- Backpacksysteme
- Mit allen Content-Anbietern compatiebel

Bewertung:

Referenzkunden	viele, große
Internetauftritt	2
Produktpalette	nur Hardware
Größe	groß

Digital-Signage Anbieter Vergleich

Minicom

Homepage: www.minicom.com

Firmensitz: Jerusalem (Israel); Geschäftsstelle: 24149 Kiel

Leistungen:
- nur Hardware Komponenten wie AV-Extender, Daten Transmitter
- Audio und Videoübertragung

Markt: Weltweit

Partner: k.A.

Umsatz: k.A.

Referenzkunden: k.A.

Produkte	**Video Display System (VDS)**
	Audio Video Display System (AVDS)
	UTP Video Splitters
	AV Splitter
	AV Extender
	VGA Data Transmitter (VDT)
	RS-232 Extender

Bewertung:

Referenzkunden	keine Angaben
Internetauftritt	4
Produktpalette	nur Hardware
Größe	klein

Digital-Signage Anbieter Vergleich

Lcddigitalsignage

Homepage: www.lcddigitalsignage.com

Firmensitz: k.A.

Leistungen: Digital Signage Stand Alone Systeme

vom 7" bis 40" Display

nur LCD Displays

Datenupload über Flash Card

Markt: USA

Partner: k.A.

Umsatz: k.A.

Referenzkunden: k.A.

Produkte	**Produktpallete von 7" bis 40" LCD-Display** alles Stand Alone Lösungen siehe Homepage

Bewertung:

Referenzkunden	keine Angaben
Internetauftritt	6
Produktpalette	nur Hardware
Größe	klein

3D-Technik soll Kinos attraktiver machen

vom 2006-11-24 08:55:59

Um auch Kinomuffel und Heim-Cineasten wieder vor die Großleinwand zu locken gehen die Kinobetreiber mittlerweile neue Wege. Sie versprechen sich durch eine neu entwickelte 3D-Technik ein verbessertes räumliches Sehen und somit mehr Besucher in den Kinosälen, berichtet das Technologiemagazin "Technology Review" in seiner aktuellen Ausgabe.

Filter polarisiert
Für das Verfahren des US-Unternehmens Real D benötigt der Zuschauer eine Brille, bei der ein Filter vor dem Projektor die Einzelbilder polarisiert. Die Lichtwellen werden für das linke Auge linksdrehend und für das Rechte rechtsdrehend ausgerichtet. Damit diese Ausrichtung erhalten bleibt, ist jedoch eine teure Silberleinwand nötig.

3D durch Shutterbrille
Derweil nutzt die Firma NuVision Technologies herkömmliche Leinwände. Für die 3D-Effekte sorge eine sogenannte Shutterbrille, die rund 35 US-Dollar kostet. Nachteil: Nach 400 bis 500 Einsätzen muss die Brille ausgetauscht werden.

Deutsche Technik
Ein weiteres Verfahren mit einfachen Brillen und gewöhnlichen Leinwänden erarbeitet derzeit der amerikanische Kinoausrüster Dolby zusamen mit dem Ulmer Unternehmen Infitec. Das System soll ab 2007 zum Einsatz kommen.

"Star Wars" in 3D
Auch bei den Inhalten geht es voran. So will etwa "Titanic"-Regisseur James Cameron nur noch dreidimensional drehen. Dazu kommen aufgearbeitete alte Filme. Passend zu Halloween brachte Buena Vista "The Nightmare Before Christmas" in 3D wieder in den Verleih. Auch der technikaffine Regisseur George Lucas will angeblich seine "Star Wars"-Reihe in 3D umrechnen lassen.

Link: http://www.inside-digital.de/news/3673.html

Forenlink: http://www.inside-digital.de/forum/thread-3905.html

Quelle: Technology Review

© 2003-2006 by www.inside-digital.de

Projekt Digital Signage - WS06/07
Buchmüller Steffen, Höpfl Michael, Rohrer Hannes, Vertullo Antonio, Volk Pascal

HOCHSCHULE FURTWANGEN UNIVERSITY
Product Engineering Wirtschafts-ingenieurwesen

Besuch des Porsche Zentrums in Mannheim

Personen: Steffen Buchmüller

Am Samstag den 04.11.2006 besuchte ich das Porsche Zentrum in Mannheim um ein Digital Signage System im Einsatz zu sehen. Auf der Homepage Porsche AG wird darauf hingewiesen, dass der Kunde in Porsche Zentren sein individuelles Fahrzeug durch ein Content Managment System entwerfen kann. Der Entwurf wird per WLAN auf einen 60 Zoll Plasma Bildschirm übertragen.
Im Porsche Zentrum Mannheim stellte sich einer der Verkäufer für alle anfallenden Fragen zur Verfügung. Zu meinem Bedauern ist in Mannheim die Umsetzung der erstellten Content Dateien auf den 60 Zoll Plasma Bildschirm noch nicht realisiert worden. Mir wurde jedoch versichert, dass ein solches System in den nächsten Monaten umgesetzt werden soll. Leider konnte mir der Verkäufer nicht sagen woher Sie die einzelnen Komponenten für dieses System beziehen. Dennoch war ersichtlich, dass es sich um Komponenten verschiedenster Hersteller handelt, die einzeln bezogen werden. Mir wurde das komplette Content Management System gezeigt und erläutert. Allerdings war nicht bekannt, wer die Content Management Software zur Verfügung stellt. Das System ist mit ein paar Klicks zu bedienen, für jeden leicht verständlich und bietet ein breit gefächertes Angebot an Einstellungen und Möglichkeiten. Zudem liegen die Daten nach Erstellen des Porsches in einer 3D-Ansicht vor, was eventuell die Darstellung auf einem 3D-Display vereinfachen kann. Des Weiteren stellte sich heraus, dass Porsche selbst ein potentieller Kunde für ein solches 3D-System sein könnte, wenn dies in einem angemessenen preislichen Rahmen liegen würde.

Mein erstes Fazit nach dem Besuch des Porsche Zentrums ist, dass bei Porsche der Digital Signage Einsatz noch in den Kinderschuhen steckt und Porsche selbst noch nicht weiß, wohin Sie mit Digital Signage eigentlich wollen bzw. wie sie es sinnvoll umsetzen können.

1. Wie lang verwenden Sie schon das System?
Das System wurde im Herbst 2005 als Probelauf eingeführt

2. Wurde das System als Komplettsystem bezogen oder zusammengekauft?
Das System wurde komplett von der Firma Dell geliefert und installiert

3. Wer Stelllt die Hardware?
Vertragspartner Dell

4. Wer liefert den Content?
Firmenzentrale

5. Nur 2D oder auch 3D Displays? Mit Touchscreen oder ohne?
Es handelt sich um 3D Touchscreen Monitore

6. Wer kümmert sich um das System?
Das System ist mit dem Internet verbunden Dell hat jederzeit Zugriff für Systemerneuerungen und über die Zentrale kann jederzeit das Präsentationkonzept erneuert werden auserdem kann auch in unserer Niederlasung selber über Pc dinge korrigiert und Daten für eine erweiterte Präsentation eingesetzt oder erneuert werden

7. Für was wird das System genau eingesetzt?
Das System soll den Kunden die Möglichkeit geben sich an hand unserere Touchscreenmonitore vor jedem Fahrzeug eine vorläufige Information zu holen über Einzelheiten(technische Daten ,Modellvarianten usw.)

8. Wieviel wurde ca. in das System investiert?
Die frage kann nicht beantwortet werden da alles von der Hauptzentralle in Aufgtrag gegeben wird

9. Sind sie mit dem System zufrieden?
Das System hatt Vor und Nachteile Mitarbeiter werden nicht mehr so viel in Anspruch genommen andererseits hatt der Kunde die möglichkeit Vorinformationen zu bekommen oder verschiedenes selber zu vergleichen

10. Hat dieses DS System Ihrer Meinung nach Zukunft?
Ich denke schon das das System Zukunft hatt aber ich denke das sich es nur in sehr grossen Autohäusern lohnt mit sehr viel Neukundenzulauf.

news 08.12.2006 14:27

Google steigt in den Rundfunkwerbemarkt ein

Der US-Suchmaschinenbetreiber **Google[1]** ist bei seinem **geplanten[2]** großen Einstieg in den Rundfunkwerbemarkt einen Schritt weitergekommen. Wie das Unternehmen am späten Donnerstagabend bekannt gab, wurden jetzt die ersten Tests mit einem Service für Radiosender gestartet. Google will damit den Verkauf und den Vertrieb von Werbespots automatisieren und neue Einnahmequellen erschließen. Geplant ist, von den Sendern eine Kommission für diesen Service zu verlangen.

Unternehmensangaben zufolge sollen für dieses Angebot zunächst mehr als 700 Radiostationen in mehr als 200 Städten in den USA gewonnen werden. Mittelfristig will Google den Kundenkreis auf mehr als 5000 Sender ausdehnen. Über den Zeitpunkt für den Beginn des neuen Service wurden keine Angaben gemacht.

Auf diesem Markt gibt es allerdings bereits einige andere erfolgreiche Anbieter, zum Beispiel **Softwave Media Exchange[3]**. Das Unternehmen hat nach eigenen Angaben bereits mehr als 1500 Sender mit einer täglichen Reichweite von mehr als neun Millionen Hörern unter Vertrag.

Wie ernst es Google mit der Expansion in die Radiowerbung ist, hatte sich bereits Anfang des Jahres abgezeichnet. Im Januar **übernahm[4]** der Suchmaschinenbetreiber für 102 Millionen US-Dollar den Werbevermittler dMarc Broadcasting, der bereits auf dem Gebiet aktiv ist.

Google hatte jüngst auch rund 50 großen Zeitungsverlagen **angeboten[5]**, sich am Verkauf von Werbeseiten zu beteiligen. Die Werbung im Internet hat sich bisher als eine sprudelnde Einnahmequelle für den Suchmaschinenbetreiber erwiesen. Mit ihrer Hilfe wird der Reingewinn von Google in diesem Jahr der Marke von drei Milliarden US-Dollar nahe kommen. (*dpa*) /

(**anw[6]**/c't) (anw/c't)

URL dieses Artikels:
http://www.heise.de/newsticker/meldung/82259

Links in diesem Artikel:
[1] http://www.google.com
[2] http://www.heise.de/newsticker/meldung/80746
[3] http://www.swmx.com/
[4] http://www.heise.de/newsticker/meldung/68451
[5] http://www.heise.de/newsticker/meldung/80560
[6] mailto:anw@ct.heise.de

Copyright © 2007 Heise Zeitschriften Verlag

Projekt Digital Signage - WS06/07
Buchmüller Steffen, Höpfl Michael, Rohrer Hannes, Vertullo Antonio, Volk Pascal

HOCHSCHULE FURTWANGEN UNIVERSITY
Product Engineering Wirtschafts-ingenieurwesen

Protokoll

Kickoff Meeting mit Präsentation der 3D Bildschirme

Termin:	Freitag, 06.10.06, 14:30 Uhr bis 16:00 Uhr
Ort:	Donaueschingen, Fa. A.C.T. Kern
Teilnehmer:	Bernhard Zimmermann, Alexander Gackowski Antonio Vertullo, Pascal Volk, Michael Höpfl Prof. Federle
Abwesend:	Buchmüller Steffen, Hannes Rohrer
Besprechungsleitung:	
Protokoll:	Michael Höpfl

Tagesordnung

Top 1

Präsentation SingleView System von Herrn Gockowski
Hierbei handelte es sich um ein Hochkant (Portai) Bildschirm bei dem das 3D Bild durch ein EyeTracking System erzeugt wird. Dabei kann nur eine davor sitzende Person das 3D Bild erkennen. Der Bildschirm hat 21,3 Zoll und kostet etwa 24000€.
Einsatzbereiche sind z.B.: Zusammensetzten von archäologischen Scherben, Militär Anwendungen oder etwa medizinische Bereiche wie Endoskopie

Dieses System ist für dieses Projekt nicht von Bedeutung!

Top 2

Präsentation des Philips MultiView 3D HD LCD Monitor (Landscape).
Hierbei handelt es sich um das System das neben den 2D Geräten auch für Digital Signage verwendet werden soll.
Hier erhalten alle davor befindlichen Betrachter das 3D Bild;
Das System kann sowohl aus bestehenden 2D Material 3D Bilder generieren, als auch 2D Material in HD Qualität abgeben.
3D MultiView eignet sich auch für Digital Signage. Anwendungsbereiche wären z.B.: Präsentationen bei Architekten, Immobilienmakler oder Kiosksysteme in Schaufenstern

Top 3

Diskussion
Als relevante Display Hersteller wurden genannt:

- Samsung
- LG/Phillips
- AUO

- CMO
- Sharp
- NEC
- Quanta

Für A.C.T. Kern sind Kunden wie Telekom oder TUI als Direktabnehmer von Interesse. Dabei stellt aber die Content Produktion ein Problem dar. Dies ist nur über Partner möglich.
Kleine Kunden könnten z. B. von Marketing oder Medien Agenturen bedient werden. Auch ein Partner für die Content Management Software ist für A.C.T. Kern relevant.
Phillips selbst sieht sich selbst in 3 Jahren hauptsächlich im 3D Markt agierend.
Kunden die Digital Signage Lösung wollen, arbeiten meist mit Flash Videos, und Texten die eingebunden werden sollen.
Wir sollen die klassische Lösung im Bereich Digital Signage finden, die notwendige und am Merkt befindliche Hardware und Software ermitteln sowie die relevanten Schnittstellen definieren.
Es wurde uns angeboten, im Rahmen des Projektes ein 3D Display für eine Präsentation an der Hochschule Furtwangen zu erhalten.

Als nächster Schritt soll ein Projekt Plan erstellt werden.

_____ _____

Datum, Unterschrift Besprechungsleiter Unterschrift Besprechungsleiter

Projekt Digital Signage - WS06/07
Buchmüller Steffen, Höpfl Michael, Rohrer
Hannes, Vertullo Antonio, Volk Pascal

HOCHSCHULE FURTWANGEN UNIVERSITY
Product Engineering
Wirtschafts-
ingenieurwesen

Protokoll

Definition Projektziele

Termin:	18.10.2006
Ort:	G.Bau
Teilnehmer:	Buchmüller, Steffen; Volk, Pascal; Hoepfl, Michael; Vertullo, Antonio; Rohrer, Hannes
Abwesend:	
Besprechungsleitung:	Buchmüller, Steffen
Protokoll:	Rohrer, Hannes

Tagesordnung

Top 1 Zieldefinition

Folgende Ziele wurden vorläufig festgelegt und werden mit ACT-Kern abgesprochen:

- Kann ACT-Kern eine Komplettlösung für Digital-Signage anbieten?
- Welche Komponenten würde eine Komplettlösung umfassen?
- Welche betrieblichen Vorraussetzungen müssen geschaffen werden?
- Welche Einsatzgebiete kommen in Frage?
- Welche Abnehmer / Branchen kommen in Frage?
- Wie sieht der Markt auf der Software-Seite aus?
- Wie wird der Content aktualisiert?
- Herstellervergleich Hardware?
- Welche Kosten kommen auf den Kunden zu?
- Wie wird sich der Markt entwickeln?

Top 2 Herstellervergleich

- Michael Hoepfl schickt Links zu Herstellerdaten
- Die gesammelten Herstellerdaten werden einheitlich zusammengefasst.

_____ _____

Datum, Unterschrift Besprechungsleiter Unterschrift Besprechungsleiter

Projekt Digital Signage - WS06/07
Buchmüller Steffen, Höpfl Michael, Rohrer Hannes, Vertullo Antonio, Volk Pascal

HOCHSCHULE FURTWANGEN UNIVERSITY
Product Engineering Wirtschafts-ingenieurwesen

Protokoll

Digital Signage – Konzeption des Ablaufplans

Termin:	Mittwoch 11. Oktober 06
Ort:	G0.13
Teilnehmer:	Buchmüller Steffen, Höpfl Michael, Vertullo Antonio, Volk Pascal
Abwesend:	Rohrer Hannes,
Besprechungsleitung:	
Protokoll:	Michael Höpfl

Tagesordnung

Top 1 Ablaufplan Zu erledigen von: Pascal Volk Bis: 18.10.06
Erstellen eines Ablaufplanes mittels Brainstorming.
Ergebnis siehe Anhang. Die Handskizzen aus dem Brainstorming werden noch in EDV-Reinform gebracht.

Top 2 Herstellervergleich Zu erledigen von: Gruppe Bis: 18.10.06
Die Angebote der relevanten LCD Panel Hersteller werden bis zum nächsten Projekt Treffen in Einzelarbeit unter die Lupe genommen.
Samsung: Steffen Buchmüller
LG/Philips: Antonio Vertullo
AUO,CMO, NEC, Quanta: Michael Höpfl
Sharp: Pascal Volk

Top 3 Informationen über die LCD-Technologie Zu erledigen von: Antonio Vertullo Bis: 18.10.06
Es werden die ersten Informationen über die aktuelle LCD-Technologie gesammelt und am nächsten Projekt Treffen vorgetragen.

Top 2 Kaufangebot von Fa. Friendlyway Zu erledigen von: Michael Höpfl Bis: 18.10.06
Ein Angebot über eine Digital Signage Lösung wird von der Firma Friendlyway eingeholt.

Top 5 Meeting mit Prof. Federle ausloten Zu erledigen von: Steffen Buchmüller Bis: 18.10.06
Mögliche Termine für Meetings mit Herrn Prof. Federle werden in Erfahrung gebracht. Des Weiteren soll ein wöchentlicher Termin für Treffen der Projektgruppe vereinbart werden.

Top 6 Nächstes Meeting Zu erledigen von: Steffen Buchmüller Bis: 18.10.06
Nächstes Projekt Meeting ist Mittwoch der 18.10.06, 15:45 Uhr, G-Bau am Café Automaten.

SchwärzungSchwärzung

Datum, Unterschrift Besprechungsleiter

Unterschrift Protokollführer

Projekt Digital Signage - WS06/07
Buchmüller Steffen, Höpfl Michael, Rohrer Hannes, Vertullo Antonio, Volk Pascal

HOCHSCHULE FURTWANGEN UNIVERSITY
Product Engineering Wirtschafts-ingenieurwesen

Protokoll

Projekt Digital Signage: Zieldefinition

Termin:	Dienstag 17.10.2006, 15:45 bis 16:45 Uhr
Ort:	G-Bau, Hochschule Furtwangen
Teilnehmer:	Prof. Federle, Buchmüller Steffen, Höpfl Michael, Rohrer Hannes, Vertullo Antonio, Volk Pascal
Abwesend:	
Besprechungsleitung:	Rohrer Hannes
Protokoll:	Höpfl Michael

Tagesordnung

Top 1 Vorstellung Projektteilnehmer

Da sich das Team bereits kennt, wird auf eine Vorstellung der Teilnehmer verzichtet.

Top 2 Besprechung Grobkonzept Ablaufplan

Zu erledigen von: Gruppe

Es wird festegestellt, dass es sich bei dem vorliegenden Grobkonzept nur um einen Plan für die Problemanalyse handelt. Die Teilaufgaben aus dem Grobkonzept sollen in sinnvollen Einzelarbeiten abgearbeitet werden.
Es wird festgehalten, dass in diesem Projekt viel Zeit investiert werden muss, um Wissen in diesem Fachgebiet aufzubauen.
Kaufangebote von Digital Signage Anbietern sollen erst im späteren Verlauf des Projektes eingeholt werden.
Es sollen Anwender von Digital Signage gefunden werden, die bereit sind etwas auszusagen. Wenn möglich soll ein Vorortbesuch durchgeführt werden.
Unterlagen eines Master Workshops werden von Herrn Federle zur Verfügung gestellt. In diesem wurde die Nachfrage nach LCD Bildschirmen in verschiedenen Ländern untersucht.
Untersucht werden müssen die Vertriebswege, die Kunden, die Hersteller und die Interessen derer.

Top 3 Zieldefinitionen für das Projekt Digital Signage

Zu erledigen von: Gruppe

Die eigentliche Digital Signage Applikation die der Markt/Kunde verlangt muss gefunden werden.
Mögliche Märkte/Branchen für Digital Signage Lösungen sollen gefunden werden (Beispiele: Mode, Design).
Das Projekt wird aus einer sehr umfangreichen IST-Analyse und Marktanalyse bestehen.
Haupt- und Unterziele sollen definiert werden und in einem Projektauftrag vom Auftraggeber gegenzeichnet werden. Dabei liegt der eigentliche Fokus nicht auf der Thematik 3D, sondern im Bereich Digital Signage.

Projekt Digital Signage - WS06/07
Buchmüller Steffen, Höpfl Michael, Rohrer Hannes, Vertullo Antonio, Volk Pascal

HOCHSCHULE FURTWANGEN UNIVERSITY
Product Engineering Wirtschafts-ingenieurwesen

Top 4 Organisatorisches nächstes Meeting
Projekttreffen jeden Mittwoch 13:00 Uhr bis 14:00 Uhr mit Herrn Prof. Federle. Einladung vorab an Herrn Federle senden. Treffen mit Auftraggeber alle 3 bis 4 Wochen, es soll ein enger Kontakt gehalten werden. Auch eine Zwischenpräsentation ist wünschenswert.

_____
Datum, Unterschrift Besprechungsleiter

SchwärzungSchwärzung
Unterschrift Protokollführer

Projekt Digital Signage - WS06/07
Buchmüller Steffen, Höpfl Michael, Rohrer Hannes, Vertullo Antonio, Volk Pascal

HOCHSCHULE FURTWANGEN UNIVERSITY
Product Engineering Wirtschafts-ingenieurwesen

Protokoll

Zwischenpräsentation 1

Termin:	15.11.2006
Ort:	G 311
Teilnehmer:	Volk Pascal, Buchmüller Steffen, Vertullo Antonio, Rohrer Hannes, Hoepfl Michael, Prof. H. Federle, Gackowski Alexander
Abwesend:	
Besprechungsleitung:	Buchmüller Steffen
Protokoll:	Volk Pascal, Rohrer Hannes

Tagesordnung

Top 1 DS-Lösung Porsche

- Schilderung des Besuchs im Porsche-Zentrum Mannheim
- Kontakt über Birgit Bader ausbauen

Top 2 Übersicht LCD Panel-Hersteller

- Vorstellung der top3-Geräte
- 2D-Untersuchung abgeschlossen
- Untersuchung von 3D-Panel-Herstellern steht noch aus
- Kary Multimedia als Partner von ACT-Kern untersuchen

Top 3 DS Anbieter

- Vorstellung der Firma Friendlyway als Beispiel
- Identifikation von weiteren Anbietern (RTT, 3D Solutions, VisuMotion, Kuk, Xeos) zum Vergleich
- Schwerpunkt für weitere Projektarbeit

Top 4 Zukunftsschwerpunkte ACT-Kern

- Kooperation mit Content-Creator und Medienagenturen, um den europäischen Markt abzudecken
- Beschränkung auf Hardware-Lieferung

Top 5 Festlegung der Teilaufgaben

- Panel-Hersteller-Analyse auf 3D-Anbieter ausdehnen (pro und contra von 2D/3D)
- Technikanalyse 3D-Hersteller (Parallaxenbarriere vs Linsenrastertechnologie)
- Konzentration auf DS-Anbieter

Projekt Digital Signage - WS06/07
Buchmüller Steffen, Höpfl Michael, Rohrer Hannes, Vertullo Antonio, Volk Pascal

HOCHSCHULE FURTWANGEN UNIVERSITY
Product Engineering Wirtschafts-ingenieurwesen

Top 5 Zieldefinition/Projektauftrag

- Überarbeitung des Projektauftrags
- Freigabe zur Unterschrift

_____
Datum, Unterschrift Besprechungsleiter

_____
Unterschrift Besprechungsleiter

Projekt Digital Signage - WS06/07
Buchmüller Steffen, Höpfl Michael, Rohrer Hannes, Vertullo Antonio, Volk Pascal

HOCHSCHULE FURTWANGEN UNIVERSITY
Product Engineering Wirtschafts-ingenieurwesen

Protokoll

Projekt Digital Signage: Zieldefinition

Termin:	Donnerstag 02.11.2006, 13:05 bis 14:00 Uhr
Ort:	Gbau, Hochschule Furtwangen
Teilnehmer:	Prof. Federle, Höpfl Michael, Rohrer Hannes, Vertullo Antonio, Volk Pascal
Abwesend:	Buchmüller Steffen
Besprechungsleitung:	Rohrer Hannes
Protokoll:	Vertullo Antonio

Tagesordnung

Top 1 Besprechung Projektplan

Vorbereitet durch: Hannes Rohrer

- Besprechung der Teilaufgaben
- weitere Aufgaben?

Top 2 Vergleich Software-Hersteller

Vorbereitet durch: Volk Pascal
Vertullo Antonio

- Besprechung der Kriterien
- Aufgabenverteilung Firmendossiers, Programmdetails
- ggf Beschaffung von Demoversionen, Trailern, etc.
- Schwerpunkt 2D/3D-Anwendungen?

Top 3 Organisatorisches: Meeting mit ACT-Kern

Vorbereitet durch: Volk Pascal

- Stand der Verhandlungen über D.S. Marktstudie
- mögliche Termine (Dienstag, 07.11. oder Freitag, 10.11. Vormittags / Nachmittags?)
- Teilnehmer?
- Tops des Meetings?

_____
Datum, Unterschrift Besprechungsleiter

_____
Unterschrift Besprechungsleiter

Projekt Digital Signage - WS06/07
Buchmüller Steffen, Höpfl Michael, Rohrer Hannes, Vertullo Antonio, Volk Pascal

HOCHSCHULE FURTWANGEN UNIVERSITY
Product Engineering Wirtschafts-ingenieurwesen

Protokoll

Projekt Digital Signage: Zieldefinition

Termin:	Montag 11. Dezember 06, 13:05 bis 14:00 Uhr
Ort:	G-Bau, Hochschule Furtwangen
Teilnehmer:	Prof. Federle, Buchmüller Steffen, Höpfl Michael, Rohrer Hannes, Vertullo Antonio, Volk Pascal
Abwesend:	
Besprechungsleitung:	Rohrer Hannes
Protokoll:	Volk Pascal

Tagesordnung

Top 1 PE-Press Artikel

Zu erledigen von: **Gruppe**

Es wurde der von Michael Höpfl geschrieben Artikel besprochen, in dem das Projekt für die FH-Intern erscheinende Zeitung „PE-Press“ vorgestellt wurde. Der Artikel war vom Inhalt her in Ordnung und es musste nur einige Rechtschreibfehler verbessert werden. Nach diesen Korrekturen soll der Artikel an die Firma ACT-Kern weitergeleitet werden, um deren Einverständnis einzuholen.

Top 2 3D-Display Hersteller

Das Projektteam hat verschiedene Hersteller von 3D-Displays unter die Lupe genommen. Es wurden die herausgearbeiteten Daten präsentiert. Anschließend wurde mit Herr Federle diskutiert, in wie fern man die gewonnen Daten der 3D-Displays mit denen der 2D-Display vergleichen kann.

Top 3 DS-Anbieter

Zu erledigen von: **Buchmüller, Rohrer**

Präsentation der erarbeiteten Excel-Liste, in der mehrere DS-Anbieter anhand verschiedener Kriterien verglichen wurden. Es wurde beschlossen die vorhandene Liste zu erweitern. Außerdem sollten die Anbieter in verschiedene Größen klassifiziert werden. Eine Kriterienliste anhand welcher die Einteilung vorgenommen werden soll, wird von Steffen Buchmüller und Hannes Rohrer erstellt.

Datum, Unterschrift Besprechungsleiter

SchwärzungSchwärzung

Unterschrift Protokollführer