

DIGITAL SIGNAGE & PRO-AV

Digital Signage - Vom Nice to Have zum Must Have

Hohes Potential in allen Branchen

Challenges und Synergien

Das Projektgeschäft

Zukunftsaussichten

Die Wahl der richtigen Lösung

Spezialisierter Distributor für Digital Signage und Pro-AV

S. 2 - 3

S. 4 - 5

S. 6

S. 7

S. 8

S. 10 - 12

S. 13

DIGITAL SIGNAGE

Vom Nice-To-Have zum Must-Have

Der Digital Signage Markt erwies sich in den vergangenen Jahren als ambivalentes Wirtschaftsfeld. Diverse Faktoren grätschten dem chancenumwobenen Absatzgarant regelmässig dazwischen, was den Nachfrageschub zwischenzeitlich zu dämpfen vermochte. Die Stichwörter hierzu sind mittlerweile allgegenwärtig: Lockdown, Suezkanal, Rohstoffknappheit, Energiekrise, Inflation und der Ukraine-Konflikt. Doch diesem Bremsebündel steht eine euphorische Investitionslaune gegenüber, welche der aktuellen Statistik wieder einen Aufwärtstrend verpasst.

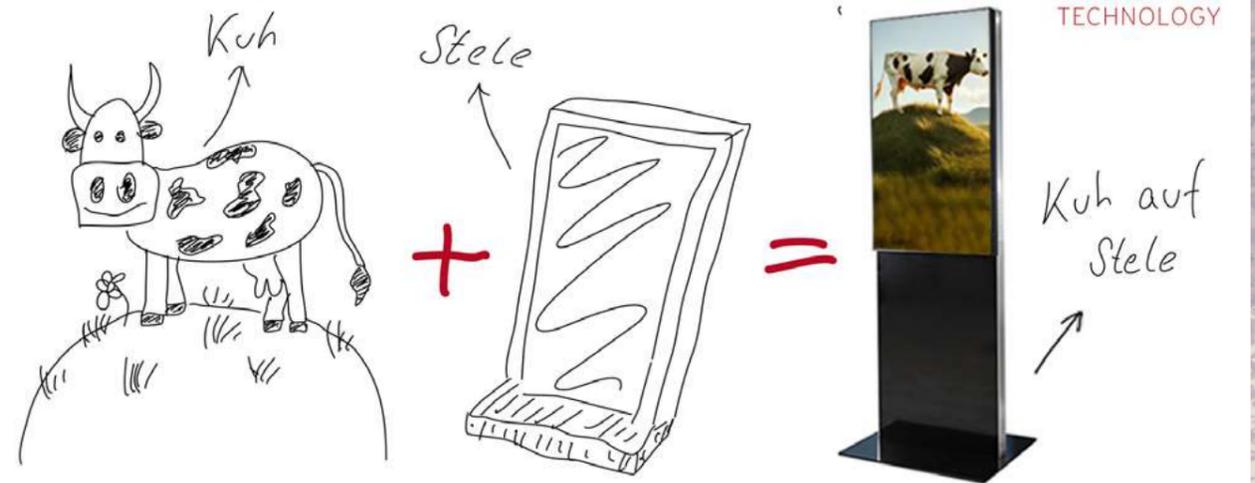
Positiv stimmen daher die Freudengesänge der taktangebenden Digital-Signage-Integratoren. Durchwegs alle luden mit zweistelligen Wachstumszahlen zum kollektiven Aufatmen ein. Digital-Signage und Pro-AV Hardware ist wieder zuoberst auf den Einkaufslisten der KMUs und Großunternehmen anzutreffen. Ein erheblicher Beitrag hierzu leistete u.a. die diesjährige ISE, welche der anhaltenden Innovationsflaute ein dankbares Ende bereitete. Neben den bewährten Features punkten Digital-Signage-Lösungen endlich wieder mit aufregenden technologischen Finessen. Nebst den obligaten Aufrüstungen bei LED- und LCD-Solutions ergänzen Neuheiten wie Zero-Power E-Papers, 8W Reflexive LCD-Displays oder Kunstdisplays den Signage-Globus. Zusammen mit der durch die Pandemie befeuerten und nun nachhallenden Digitalisierungsbestrebungen gewinnt die Branche wieder an Rückenwind. Die von

Experten statuierten Prognosen lässt die Resellerlandschaft daher aufhorchen: Bis und mit Jahr 2026 wird ein jährliches Absatzwachstum von 11.3%¹ auf dem europäischen Digital-Signage-Markt erwartet. Ein durchaus saftiger Brocken, von welchem sich gut positionierte Händler und Integratoren ein profitables Stück abschneiden dürfen. Gut positioniert bedeutet zum einen, das Sortiment mit gefragten, zeitgemässen und flexiblen Lösungen anzureichern, zum anderen, sich ein entsprechendes Lösungs-Know-How anzueignen oder sich qualifizierte Quellen als Projektpartner anzuschaffen. Der digitale Werbemarkt ist ein Feld mit enormem Variationsreichtum und Komplexität. Vom Einkauf, über die Umsetzung bis zur Betriebsname sind qualifizierte Soft- und Hardware-Kenntnisse vorausgesetzt, um sich als verlässlicher Partner zu etablieren. Die neuesten digitalen Beschilderungssysteme

unterscheiden sich erheblich von früheren Versionen. Dies liegt an den Fortschritten in Hardware und Software, insbesondere im Bereich API, Display-Technologie, cloudbasiertem Content-Management, IoT und KI. Diese Entwicklungen haben eine Revolution in der digitalen Beschilderung ausgelöst, die nun fortschrittliche Funktionen, Flexibilität und beeindruckende visuelle Darstellungen bietet. Gleichzeitig werden bewährte Verfahren für die Planung, Implementierung und Wartung von Digital Signage Lösungen integriert, was es Unternehmen unabhängig von ihrem Budget ermöglicht, von erschwinglichen, skalierbaren und leicht zu verwaltenden Systemen zu profitieren. Diese Prozesse ermöglichen es, fortschrittliche Systeme zu entwickeln, die in der Lage sind, audiovisuelle Nachrichten und interaktive Ökosysteme zu schaffen.

¹ Statistik aus der Mordor Intelligence Analyse

Eine Kuh macht Muh - wir machen DOOH. **littlebit** TECHNOLOGY



logitech SAMSUNG JOULE

So geht Digital Signage! →

65%

65% des Digital Signage Marktes erzielte im 2022 ein zweistelliges Wachstum.

40 MRD.

Der weltweite OoH-Umsatz soll 2023 die 40-Milliarden-Dollar-Grenze überschreiten.

+ 12%

Bis 2026 wird der LED-Markt mit einer jährlichen durchschnittlichen Wachstumsrate von 12,1 Prozent auf 11-Milliarden Dollar heranwachsen.

HOHES POTENTIAL

Digital Signage fasst in immer mehr Branchen Fuss

Digital Signage ist in verschiedenen Branchen im Aufwind und etabliert sich erfolgreich. Hier sind einige Beispiele, wie entsprechende Technologie in unterschiedlichen Sektoren genutzt werden und welches Potenzial sich für Reseller und Integratoren eröffnet:



Einzelhandel:

Im Einzelhandel revolutioniert Digital Signage die Kundeninteraktion. Personalisierte Werbung und Produktinformationen werden durch ansprechende Displays vermittelt. Reseller profitieren von der Bereitstellung von Hardware wie Displays und Content-Management-Systemen. Integratoren können maßgeschneiderte Lösungen entwickeln, die den Bedürfnissen von Einzelhandelsunternehmen entsprechen.



Öffentliche Dienste:

Behörden und öffentliche Einrichtungen setzen diese Technologie ein, um Informationen an Bürgerinnen und Bürger bereitzustellen, öffentliche Räume zu gestalten und die Effizienz von Verwaltungsprozessen zu steigern. Reseller haben die Möglichkeit, spezielle Lösungen anzubieten, die den Anforderungen der öffentlichen Hand entsprechen, darunter robuste Displays für den Außenbereich und sichere Content-Management-Systeme.



Transport und Logistik:

Digital Signage dient im Transportwesen der Fahrgastinformation und dem Management von Warenströmen. Reseller bieten robuste Displays für Bahnhöfe, Flughäfen und Logistikzentren an. Integratoren integrieren Echtzeit-Datenfeeds in Display-Netzwerke, um einen reibungslosen Betrieb sicherzustellen.



Gastronomie:

Restaurants setzen vermehrt auf Digital Signage für Menüs, Sonderangebote und Unterhaltung. Reseller können wetterfeste Displays für den Außenbereich sowie robuste Lösungen für den Innenbereich anbieten. Integratoren haben die Möglichkeit, digitale Menüboards zu installieren und an die individuellen Anforderungen der Gastronomiebetriebe anzupassen.



Finanzdienstleistungen:

Banken und Versicherungen nutzen Digital Signage für Kundenkommunikation und Werbung. Reseller liefern hochwertige Displays mit Sicherheitsfunktionen. Integratoren entwickeln maßgeschneiderte Lösungen, die den spezifischen Anforderungen des Finanzsektors gerecht werden.



Bildung:

Bildungseinrichtungen setzen auf Digital Signage für Ankündigungen, Stundenpläne und interaktive Lerninhalte. Reseller bieten kostengünstige Displays für Klassenzimmer an. Integratoren können vollständige AV-Systeme in Schulen und Universitäten integrieren, um modernste Lernumgebungen zu schaffen.



Gesundheitswesen:

Das Gesundheitswesen verwendet Digital Signage für die Patienteninformation und die Beschilderung von Einrichtungen. Reseller können medizinische Displays und Datenschutzlösungen bereitstellen. Integratoren gestalten umfassende Patientensinformationssysteme, die den reibungslosen Ablauf im Gesundheitswesen unterstützen.



Veranstaltungs- und Unterhaltungsbranche

Reseller bieten Displays und Video Walls für Eventwerbung und Informationspunkte. Integratoren installieren AV-Systeme in Konzerthallen und Stadien für Sitzplatzanweisungen, Live-Übertragungen und interaktive Inhalte. Digital Signage optimiert Veranstaltungen und steigert die Gästezufriedenheit. Zudem eröffnet Digital Signage Werbe- und Sponsoringchancen.



Hotellerie und Tourismus:

Hotels setzen Digital Signage für Gästeinformationen, Veranstaltungshinweise und Werbung ein. Reseller können maßgeschneiderte Lösungen für Hotelketten anbieten. Integratoren installieren integrierte Systeme, die ein beeindruckendes Gästerlebnis schaffen und zur Kundenzufriedenheit beitragen.

CHALLENGES & SYNERGIEN

Die Challenges einer stimmigen Digital Signage Integration

Das reibungslose Zusammenspiel von Software, Hardware und Konnektivität spielt eine gewichtige Rolle in der Auswahl, Integration und Aufsetzung einer Digital-Signage bzw. Pro-AV Installation. Welche Software bedient alle relevanten innerbetrieblichen Schnittstellen? Welche Hardware holt den individuellen Nutzen ab, überzeugt durch Langlebigkeit, Qualität und die Erfüllung aller Sicherheitsstandards?

Um eine optimale Bereitstellung, höchste Benutzerfreundlichkeit, maximale Netzwerksicherheit sowie einen kompetenten Kundenservice nach der Systeminbetriebnahme zu gewährleisten, ist eine reibungslose Zusammenarbeit aller beteiligten Komponenten unabdingbar. Nicht jede technologische Komposition ist für das gewünschte Signage-Orchester sinnvoll. Mit dem fortschreitenden Wandel hin zu Cloud-, LED- und Energiespar-Lösungen eröffnen sich technische Hürden oder Sicherheitskonflikte, die es im Voraus zu vermeiden gilt. Hierzu ist oft ein Know-how notwendig, das die jeweiligen Branchenvorgaben berücksichtigt und über das haus-eigene Software-Portfolio hinausgeht. Dies stellt eine unabdingbare Dienstleistung an Ihre Kunden dar. Denn die stellen sich hinsichtlich Pro-AV Set-Up eine einfache Frage: Gefällt es mir, oder gefällt es mir nicht? Dass sich dahinter so viel mehr verbirgt, veranschaulicht folgendes Beispiel: Ein Kunde wünscht sich aus prestige oder Anspr-

uchungsgründen in seinem Sitzungszimmer eine Screen-Installation im hohen Preissegment. In einer Online-Anzeige vernahm er, dass die LG Magnet Displays mit Micro LED Technologie und 4K Auflösung eine nie dagewesene Anzeigequalität offenbaren. Dass diese zwar äußerst hochwertige, aber für seinen Nutzen vollkommen überperformante Lösung eine Fehl-investition darstellt, ist oft nur mit einem Gesamtkontext festzustellen. Denn in seinem für 12 Personen ausgelegten Meetingraum käme die High-End-Performance des LED-Displays niemals zum Tragen. Tatsächlich holt er mit einem LCD das beste Preis-Leistungs-Verhältnis heraus. Der Installationsaufwand ist geringer, das Bild ist für diesen Verwendungszweck hochauflösender, und die Ansteuerung einfacher. Zudem ist die Anschaffung erschwinglicher. Genau andersherum verhält es sich bei großen Konferenzräumen oder pompösen Eingangshallen. Dort sind LED-Displays die smartere Wahl. Der Einsatzradius ist flexibler

und die rahmenlosen Module sind für verschiedenste Formate geeignet. Und doch ist auch hier LED nicht immer gleich LED. Die Technologien unterscheiden sich pro Hersteller, und es gilt den Einsatzzweck zu berücksichtigen. Bei zahlreichen Referenzprojekten mit Integrations- oder Reseller-Partnern fiel Folgendes besonders ins Gewicht: Viele bestehende Systeme sind aufgrund fehlender Abklärungen optimierungsbedürftig und für den gewünschten Einsatzzweck ungeeignet. Dank einer systemischen Betrachtungsweise konnten hier oft mit preiswerteren, aber zweckmäßigen Optionen bessere Ergebnisse erzielt werden. Was zusätzlich gerne vergessen geht, sind die Rendering-Formate des Contents, welcher auf der Displaylandschaft ausgespielt werden soll. Denn je nach Dateiformat bieten sich hierbei vollkommen andere Lösungen oder Komponenten an. Ein Fehlgriff kann hier trotz High-End-Ausführung zu wackligen oder verpixelten Bildern bzw. Videos führen.

DAS PROJEKTGESCHÄFT

Ausgerichtet auf Ihre Bedürfnisse und Ihr Integrations-Business

Bei Kundenprojekten ist es für Integratoren und Reseller besonders wichtig, sich auf eine zuverlässige Produkteverfügbarkeit und ein fundiertes System-Know-How verlassen zu können. Dabei eröffnet das Projektgeschäft für Integratoren lukrative Kundenbeziehungsinstrumente, wie z.B. Schulungen, CMS-Steuerung, Zusatzinstallationen oder Wartungen.



Projektanfrage

Sie wenden sich mit Ihrem Kundenprojekt an uns.



Content Management

Cloud, On Premise, USB-Stick oder LAN-Server. Wir beraten Sie zum perfekten CMS.



Situationsanalyse

Wir erörtern mit Ihnen die Situation in der Installationsumgebung anhand aller technischen Indikatoren.



After-Sale

Digital Signage/ Pro-AV bieten Ihnen lukrative Werkzeuge zur Kundenbindung. Diese überlassen wir Ihnen.



Produktauswahl

Wir unterbreiten Ihnen die geeignetste Lösung plus mögliche Optionen und Alternativen.



Reparatur, Garantie

Dank Inhouse-Aufstellung können wir Reparatur- und Garantie-Services schnell und flexibel abwickeln.

” Die Beschaffung der gewünschten Lösungen funktioniert mit der Littlebit sehr gut “

André Markowis
Leiter ICT / Mitglied der GL
audio visual solutions ag



ZUKUNFTSAUSSICHTEN

Neuste Trends und Tendenzen

Kreidetafeln in allen Ausführungen und ohne Grenzen der Kreativität zierten noch vor nicht allzu langer Zeit die Einkaufsstrassen oder -gassen. Aus Gründen der Flexibilität, der Wettbewerbsfähigkeit und des allgemeinen Innovationsbestrebens erfuhr die Signage-Kultur regelmäßig eine Wendung. Und so sind auch heute andere Tendenzen auszumachen als noch vor fünf Jahren.

Die Welt des Digital Signage befindet sich in einem aufregenden Umbruch und wird die Art und Weise, wie wir visuelle Informationen konsumieren und bereitstellen, revolutionieren. Dieser Bereich der visuellen Kommunikation hat bereits zahlreiche Branchen erobert und verspricht, sich weiterhin dynamisch zu entwickeln. Eine der bemerkenswertesten Entwicklungen im Digital Signage ist zweifelsohne die wachsende Bedeutung von Touch-Interaktion und interaktiven Systemen. Traditionelle Anzeigesysteme beschränkten sich auf passive Informationen, doch interaktive Technologien ermöglichen es, direkt die Inhalte oder Produkte zu erleben. Dies geschieht durch Touchscreens, Gestenerkennung oder sogar Sprachbefehle. Diese Interaktivität schafft ein höheres Engagement und eröffnet neue Möglichkeiten, Informationen zu vermitteln. Zum Beispiel können Kunden in einem Einzelhandelsgeschäft Produkte auf Displays er-

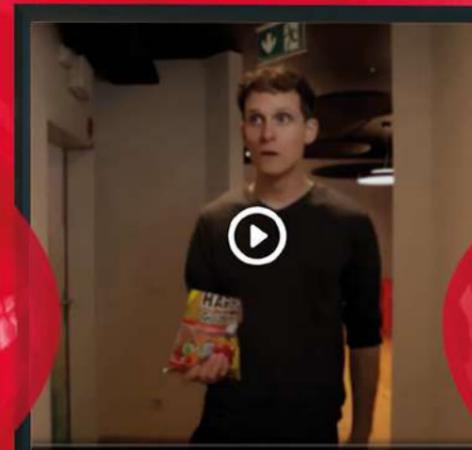
kunden, Informationen abrufen und Kaufentscheidungen in Echtzeit treffen. Personalisierung ist ein weiterer bedeutender Trend im Digital Signage. Moderne Analyse- und Datenverarbeitungstools ermöglichen es, Inhalte basierend auf demografischen Daten, Verhaltensmustern und individuellen Präferenzen der Zielgruppe anzupassen. Diese personalisierten Inhalte sind relevanter und effektiver in der Ansprache. Ein Beispiel: Ein Digital Signage-Display in einem Einkaufszentrum kann Werbung für Produkte anzeigen, die dem Alter, dem Geschlecht und somit dem wahrscheinlichen Einkaufsverhalten des Kunden basieren. Die Integration von Augmented Reality (AR) und Virtual Reality (VR) ist ein weiterer aufregender Trend. Diese Technologien erweitern die Möglichkeiten des Digital Signage durch immersive Erlebnisse und beeindruckende visuelle Geschichten. Beispielsweise können Kunden in einem Shop mithilfe von AR-Brillen

Produkte in ihrer realen Umgebung virtuell erleben, bevor sie eine Kaufentscheidung treffen. Diese Technologie verspricht eine völlig neue Ebene der Interaktion und des Kundenerlebnisses. Die zunehmende Anwendung von künstlicher Intelligenz (KI) und maschinellem Lernen wird die Zukunft des Digital Signage maßgeblich beeinflussen. Diese Technologien ermöglichen die automatische Anpassung von Inhalten in Echtzeit, basierend auf Daten und Nutzerverhalten. Sie können auch für die Anpassung von Inhalten an individuelle Nutzerprofile verwendet werden, was die Benutzererfahrung auf ein neues Niveau hebt. Ein weiterer spannender Aspekt ist die Nachhaltigkeit. Unternehmen sind immer stärker daran interessiert, Digital Signage umweltfreundlicher zu gestalten. Dies umfasst energieeffiziente Displays, die Verwendung von recycelbaren Materialien und die Reduzierung von Energieverbrauch und Abfall.

MANCHMAL KOMMT ES DOCH AUF DIE GRÖSSE AN

spezialisierte
Distributor
für **Digital Signage**

Expect a Littlebit **more...**



Zur Digital Signage Website



littlebit
TECHNOLOGY



PRO-AV - ABER RICHTIG!

Die Wahl der richtigen Lösungen

Eine Hauptdisziplin ist zweifelsohne die Kombination bzw. Komposition der passenden Pro-AV-Installation. Ob sich eher eine „On Premise“ oder eine externe Cloud-Lösung anbietet, mit welchen Prozessoren und anderweitigen Komponenten der Media Player bestückt werden soll oder in welcher Dimension sich die Display-Infrastruktur zeigen soll, sind Faktoren, die über die Kosten/Nutzen-Faktoren entscheiden.

Folgende Vorgehensweise hat sich in unseren Pro-AV Projekten mit unseren Integrations- und Reseller-Partnern bewährt:

1

Situation des Kunden abholen:

- Wer ist das Ziel-Publikum?
- Welche Botschaft soll vermittelt werden?
- Welche Infrastruktur wird geboten?

2

Anzahl Displays und Kontaktpunkte abklären:

- Wie viele Schnittpunkte gibt es, darunter Eingänge, Wartebereiche und Verbindungen?
- Ist einer der Räume so geräumig, dass mehrere Bildschirme benötigt werden, um die Besucher effektiv zu erreichen?
- Wird beabsichtigt, mehrere Gebäude, Areale oder sogar verschiedene Länder zu erfassen?
- Ist die Implementierung anspruchsvollerer Installationen wie Videowände, LED-Bildschirme, bildsynchronisierte Displays und ähnliche Technologien geplant?

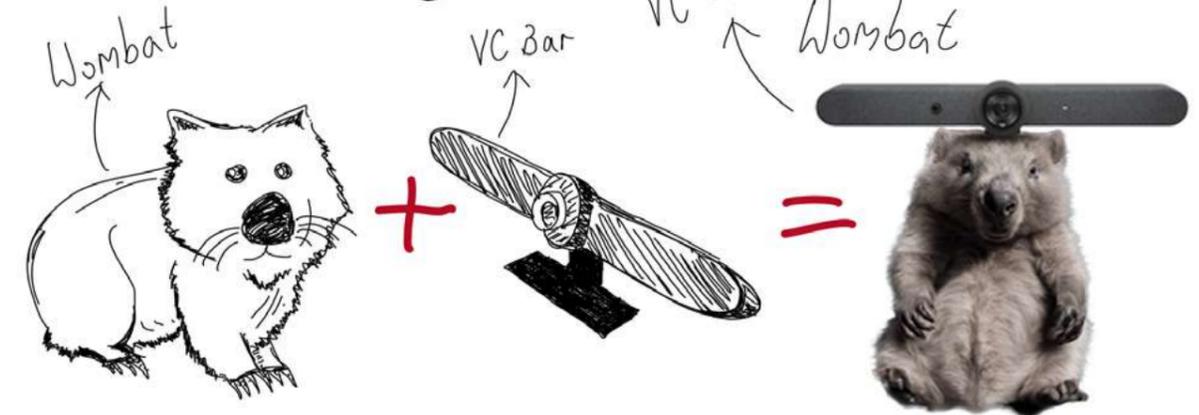
3

Einsatz des Displays erörtern:

- Welches Seitenverhältnis passt am besten in die Räume?
- Welche Helligkeit und Auflösung eignen sich am besten für die Botschaft?
- Mit welcher Gesamtlaufzeit ist zu rechnen?
- Gibt es Möglichkeiten zusätzliche Nachhaltigkeitsmaßnahmen zu ergreifen?
- Ist ein externer Player oder ein System-on-Chip (SoC) ratsam?
- Wie viele Stunden pro Tag wird das Gerät im Einsatz sein?

Sie haben das Projekt
- wir die Lösung.

littlebit
TECHNOLOGY



logitech SAMSUNG JOULE

So geht Videokonferenz! →

+
5.9%

Der Pro-AV Markt erwartet zwischen 2022 und 2027 eine durchschnittliche jährliche Wachstumsrate von 5.9%.

351
MRD.

Der Pro-AV Markt wird sich bis 2027 um Faktor 1.5 auf einen globalen Umsatz von 351 Milliarden Dollar erhöhen.

10.92
MRD.

Das globale Videokonferenz-Marktvolumen wächst bis 2027 voraussichtlich auf 10.92 Milliarden

4

Optimale CMS-Infrastruktur aufgleisen:

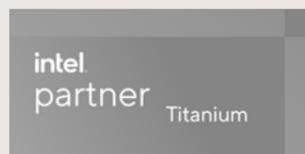
- In welchen Formaten wird der Content ausgespielt?
- Ist ein SoC, eine Cloud oder eine On-Premise Lösung sinnvoll?
- Werden Systemschnittstellen (APIs) benötigt um Daten zu sammeln oder andere Geräte zu steuern?
- Bei Einsatz von Media-Playern: Welche Komponenten bzw. Prozessoren sind für den jeweiligen Einsatz sinnvoll?

5

Für Ästhetik und Flexibilität sorgen:

- Modulares und vielseitig verwendbares Montage-System
- Einfaches Kabelmanagement zur unsichtbaren Verstaubung der Kabel.

Unsere Digital Signage und Pro-AV-Partner in den DACH und Benelux Regionen



Ihr spezialisierter Distributor für Digital Signage und Pro-AV

Bei allen Prozessschritten stehen wir Ihnen beratend zur Seite und erörtern die perfekte Lösungskombination, die alle Bedürfnisse nach Preis und Leistung sowie nach dem besten Einsatzzweck Ihrer Kunden bedienen. Die Installation vor Ort, zusätzliche Assemblierungen, On-Site Schulungen der Systeme, Betreuung der Content-Management-Systeme, Wartung und weitere Kundenservices sind alles Projekt-Elemente, die wir unseren Integrations- und Reseller-Partnern überlassen.

Egal, ob es bei Ihrer Kundenanfrage um die Einrichtung eines kleinen Meeting-Raums oder um die Digital-Signage-Infrastruktur einer gesamten Konzernlandschaft geht; wir bieten Ihnen für alle Projektgrößen eine passende und preiswerte Lösung.

Wenn Pro-AV oder Digital Signage dann mit Littlebit:

- ✓ Breites Pro-AV Produktsortiment mit starker Verfügbarkeit
- ✓ Offizielles Vertriebsrecht vieler branchenführender Herstellermarken
- ✓ Starke Garantie-, Reparatur-, Bestell- und Lieferkonditionen
- ✓ Fundiertes Hard- & Software Know-How dank hauseigenem Expertenteam
- ✓ Einer der führenden IT-Distributoren mit über 23-jähriger Erfahrung

Wir freuen uns auf die gemeinsame Zusammenarbeit!

Melden Sie sich bei Fragen oder für weitere Informationen. Gerne beraten wir Sie zu laufenden Projekten oder stehen Ihnen bei Produktspezifikationen zur Seite.

www.littlebit.at/digital-signage-proav | +43 12360 7770 | info@littlebit.at

