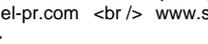




Das Ende einer Ära: Gehört die Dominanz der OEMs bald der Vergangenheit an?

Das Ende einer Ära: Gehört die Dominanz der OEMs bald der Vergangenheit an? ProLabs-Studie beweist - Qualität und Preis sind Kunden wichtiger als die Marke
Netzwerkinfrastruktur-Experte ProLabs präsentierte kürzlich auf der European Conference on Optical Communications 2014 (ECOC) die Ergebnisse einer Umfrage, die bei OEMs für Unruhe sorgen dürfte. Nur für 14 % der befragten Kommunikationsprofis im Bereich des optischen Infrastrukturmanagements spielt der Markenname bei der Kaufentscheidung noch eine wichtige Rolle. Höchste Priorität genießen die Kriterien Qualität (98 %) und Preis (89 %). Die ProLabs-Umfrage wurde am 22. September 2014 auf der ECOC in Cannes (Frankreich) durchgeführt. Die befragten Veranstaltungsteilnehmer sind allesamt in der Lichtwellenleiter-Kommunikationstechnik tätig. Die wichtigsten Ergebnisse der Umfrage: 98 % der Befragten gaben Qualität als eines ihrer drei wichtigsten Entscheidungskriterien beim Kauf von Faseroptikprodukten an. 89 % der Befragten zählten den Faktor Preis zu ihren Top-Drei-Kriterien. Nur 14 % der Befragten gaben den Markennamen als Teil ihrer Top-Drei-Entscheidungskriterien an. Keine Verpflichtung gegenüber OEMs spürbar
Die Studie zeigt, dass die jahrzehntelange Dominanz der OEM-Hersteller an einem Scheideweg angelangt ist", erläutert Nick Moglia, CEO von ProLabs. Es ist ein weiteres Zeichen für einen Trend, den wir in den letzten Jahren beobachten konnten. Der Markt für optische Produkte, speziell im Bereich des Netzwerkinfrastrukturmanagements, hat sich dahin gehend entwickelt, dass Kunden gegenüber Produkten von Drittherstellern zunehmend aufgeschlossener sind. Käufer handeln pragmatischer und stellen hohe Qualität statt einer bestimmten Marke in den Vordergrund. Egal, was OEMs sagen; optische Infrastrukturkomponenten sind als herkömmliche Ware zu sehen und genießen längst keinen Monopolstatus mehr. Die Veränderung des Kundenverhaltens basiert auch auf der Sorge, dass aus einem größeren Wettbewerb auf dem Markt auch größere Margen resultieren, die die Kunden in Form von höheren Preisen zu spüren bekommen. Diese Befürchtung teilen auch 61 % der Befragten im Rahmen der ProLabs-Studie. Mehr Informationen zu den Produkten von ProLabs sind auf der Webseite von IT-Distributor Zycko zu finden.
Über ProLabs
ProLabs steht für qualitativ hochwertige Netzwerkinfrastruktur und Zubehör für Datacenter. Neben den klassischen kompatiblen Produkten, wie zum Beispiel optische Transceiver, Speicher und Kabel, bietet ProLabs die komplette Produktpalette aus den Bereichen Netzwerkzubehör und -infrastruktur wie Serverschränke, Kabel, KVM Switches und weitere Infrastrukturprodukte. Mit seinen kompatiblen Lösungen und der erweiterten Produktreihe repräsentiert ProLabs qualitativ hochwertige Produkte zu fairen Preisen. Erfahrung aus 10 Jahren erfolgreicher Arbeit sowie über 3 Millionen verkaufte Produkte weltweit machen ProLabs zu einem starken Partner. Für weitere Informationen besuchen Sie www.prolabs.com.
Weitere Informationen:
ProLabs Ltd
The Mallards
South Cerney
Cirencester
GL7 5TQ
Ansprechpartner: Hendrik Deus
Marketing Manager
Zycko Networks GmbH
Stromstraße 39, D-10551 Berlin
Tel.: +49 (30) 39 88 33-40
Fax: +49 (30) 39 88 33-99
E-Mail: presse@zycko.de www.zycko.de
PR-Agentur: Sprengel Partner GmbH
Nisterstraße 3, D-56472 Nisterau
Ansprechpartner: Julia Manderbach
Tel.: +49 (26 61) 91 26 00
Fax: +49 (26 61) 91 26 029
E-Mail: zycko@sprengel-pr.com www.sprengel-pr.com


Pressekontakt

ProLabs

GL7 5TQ South Cerney, Cirencester

presse@zycko.de

Firmenkontakt

ProLabs

GL7 5TQ South Cerney, Cirencester

presse@zycko.de

Weitere Informationen finden sich auf unserer Homepage