

Link: <https://www.channelpartner.de/a/ssd-ist-die-neue-hdd,3045417>

Verkaufsargumente für den Fachhandel

SSD ist die neue HDD

Datum: 21.05.2015
Autor(en): Oliver Häußler

Die Vorteile der Solid-State-Drive-Technologie und die sinkenden Preise bieten zahlreiche Anreize zur Auffrischung bestehender Systeme, zur externen Erweiterung oder zur Anschaffung von Rechnern mit integrierten SSD-Speichern. Neu sind Systeme mit Datenverschlüsselung.

Für die Anwender ist die SSD-Technologie ein Geschenk: Endlich hat das Warten auf Dateien von der Festplatte ein Ende. Blitzschnell stehen selbst große Dateien zur Verfügung. Im Vergleich zur HDD überträgt die SSD große Daten wie Filme mit bis zu 10 GByte um das Drei- bis Vierfache schneller. Beim Kopieren vieler kleiner Daten übertrifft eine SSD die HDD sogar um das Sechs- bis Siebenfache. Im Ansprechverhalten liefert eine interne SSD eine bis zu hundert Mal höhere IO-Leistung als eine Festplatte. Die extrem kurzen Zugriffszeiten, die hohe Schreibgeschwindigkeit, die sinkenden Preise und die zuverlässige SSD-Technologie liefern dem Fachhandel gute Argumente für Kunden im Business- wie auch im Privatbereich. Und die Nachfrage nach dieser Speichertechnologie wird bei diesen Vorteilen weiterhin zunehmen.

Technische Überlegenheit

Aus technischer Sicht ist die SSD der klassischen Festplatte klar überlegen. Die Halbleitertechnologie ist robust und - anders als magnetische und optische Speicher - weniger anfällig gegen Temperaturschwankungen und Stöße. SSDs können entweder über SATA bzw. PCIe oder als externes Peripheriegerät per USB angebunden werden. Da bei der Flashtechnologie keine beweglichen Teile verbaut sind, benötigt die SSD weniger Energie, funktioniert geräuscharm und braucht keine extra Kühlung. Ihre Speicherkapazität hat längst den Terabit-Bereich erreicht, womit sie in der Lage ist, die HDD in den meisten Anwendungsbereichen zu ersetzen.

Attraktive Preisentwicklung

Da sich das Geschäft mit den Halbleiterspeichern zunehmend zum Massenmarkt entwickelt, werden die Preise für die Kunden weiter sinken, womit sich der Anreiz für die Anschaffung automatisch erhöht. Derzeit können SSDs zwar von den Kosten her noch nicht mit den Harddisks Schritt halten. Bei Kunden besteht jedoch eine generelle Bereitschaft, für die technische Überlegenheit geringfügig mehr auszugeben.

Sicher, robust, zuverlässig

Der Schutz von Daten ist für manche Berufsgruppen wie Ärzte oder Rechtsanwälte verpflichtend. Für andere Berufsgruppen ist eine Datenverschlüsselung als Vorsorge beispielsweise vor Wirtschaftsspionage obligatorisch. Das sollte sie auch für Anwendungen mit vermeintlich weniger sensiblen Daten sein. Entwickler wie **Samsung**¹beispielsweise sind daher dazu übergegangen, die Sicherheitsfunktionen standardmäßig zu integrieren. So verwendet der Hersteller bei seinen Produkten den AES-256bit-Verschlüsselungsalgorithmus. Die externe **Portable SSD T1**² verfügt darüber hinaus über eine intuitiv bedienbare Software, mit der die Sicherheitsfunktion einfach eingerichtet werden kann. Sehr bequem für den Anwender ist die volle Verschlüsselung mit nur einem Passwort.

Das Thema Sicherheit umfasst jedoch weit mehr als die Datenverschlüsselung. So ist gerade bei mobilen Anwendungen ein hohes Maß an Widerstandsfähigkeit gefragt. Die SSD ist weitaus robuster als die HDD und somit weniger anfällig gegenüber vielen äußeren Einflüssen wie Stößen oder Vibrationen. Der Verzicht auf bewegliche Teile bei Flashspeichern (s.o.) hat noch einen weiteren Vorteil: Er macht sie unempfindlich gegen äußere Einwirkungen - und dank permanenter Überwachung durch den Dynamic-Thermal-Guard-Algorithmus auch gegen Überhitzung und starke Beanspruchung.

Für jede Zielgruppe

Mit weiterhin sinkenden Preisen erobert die SSD zwar allmählich die Consumer-Märkte. Im Business-Bereich, der für viele Fachhändler im Vordergrund steht, ist sie derzeit für eine große Bandbreite an Unternehmensgrößen interessant. Überall, wo hohe Flexibilität und schnelle Verfügbarkeit verlangt werden, kann die SSD ihre Vorteile ausspielen. Daher sind nahezu alle Berufsgruppen vom Freiberufler über kleine und mittelständische Betriebe bis hin zu großen Unternehmen potenzielle Kunden von Solid-State-Drives. Der Vorteil: SSDs sind sowohl als Einbauversion wie auch portabel verfügbar. Punkten kann der Fachhandel durch Beratung und Dienstleistung, wenn es um die Integration der SSD in ein Gesamtspeicherkonzept geht sowie die Datenmigration von Festplatte auf Solid State Drives. Besonders attraktiv ist die Zielgruppe kleiner Betriebe und Agenturen, die ein hohes Maß an Sicherheit erwarten, wie beispielsweise Rechtsanwälte, Medienagenturen oder Ärzte mit Verschwiegenheitspflicht. Die automatische Datenverschlüsselung sorgt dafür, dass Daten auf der SSD nicht in falsche Hände kommen. Da es inzwischen sehr attraktive Designs gibt, sind die portablen Lösungen auch für Berufsgruppen wie Modeagenturen und Designer interessant, die großen Wert aufs Äußere legen. Die schöne Optik spricht selbstverständlich auch alle anderen Berufsbilder an.

Beim Einsatz in größeren Unternehmen stehen Performanceoptimierung und Kosteneinsparungen im Vordergrund des Interesses für die neue Technologie. Die Steigerung der Leistung wirkt sich positiv auf die Motivation der Mitarbeiter aus. Beim Einsatz im Server- und SAN-Bereich sind Einsparungen bei Platz, Energieverbrauch und Kühlaufwand entscheidende Kostenargumente. Außerdem versprechen sich IT-Verantwortliche durch die wartungsfreien SSDs einen geringeren Administrationsaufwand.

Fazit

Die SSD als Geschenk für den Anwender bietet mit ihrer Überlegenheit gegenüber der HDD eine sehr gute Verkaufsmöglichkeit für den Fachhandel, der seinen Kunden einen attraktiven Speicher für den digitalen Alltag anbieten kann.

Links im Artikel:

¹ <http://w.idg.de/1JbNBQv>

² <http://w.idg.de/1HWBPbd>