

Was sind die Treiber und Hindernisse im GSM-M2M-Markt?

Vortrag von Georg Steimel, M2M Beratung
anlässlich des GSM M2M Oktoberseminars
Oberhaching, September 2006

Nichts ist so mächtig, wie eine Idee,
deren Zeit gekommen ist.

Victor Hugo

M2M Beratung's M2M Kompetenz

G. Steimel, Gründer der M2M Beratung, verfügt über langjährige Erfahrung in Strategie-Entwicklung, Projekt Management, Marketing, Produkt Management, Bid Management und Interessenvertretung

Vor der Gründung von M2M Beratung war er mehr als 13 Jahre in unterschiedlichen Positionen für Telematik und M2M bei T-Mobile Deutschland, Bonn, und beim Verband der Automobilindustrie e. V. (VDA), Frankfurt. Unter anderem:

- Definierte und etablierte das erste M2M Partner Programm
- Definierte die M2M strategy und führte T-Mobile zur Marktführerschaft in diesem Segment
- Steuerte Angebots Prozesse für verschiedene Großkunden, z. B. Toll Collect
- Entwickelte im Team das offene standardisierte SMS-Protokoll für den Transportsektor „T-Fleet“
- Arbeitete mit an der Entwicklung des Strategie Papiers für die schnelle Implementation der Verkehrstelematik für die politische Entscheidungsfindung in D und EU (VDA)

G. Steimel studierte an der Universität zu Köln Volkswirtschaftslehre wo er 1992 sein Diplom ablegte

Unsere Dienstleistungen

- Strategische Unternehmensberatung
- Business Development
- Evaluation von Geschäftsplänen
- Anbahnung von Geschäftspartnerschaften
- Strategisches und operatives Marketing
- Eventplanung und -durchführung

Kontakt: georg.steimmel@t-online.de

Inhalt

- Definition
- Einsatzfelder
- Der M2M-Markt in Deutschland
- Einflußfaktoren auf den M2M-Markt
- Die Treiber
- Die Spieler im M2M-Markt
- Hemmnisse
- Den M2M-Markt aktiv gestalten

Begriffsdefinition

Maschine-zu-Maschine-Kommunikation bedeutet:

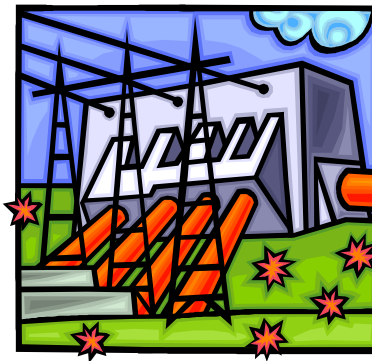
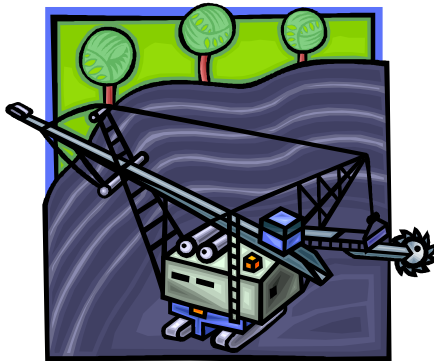
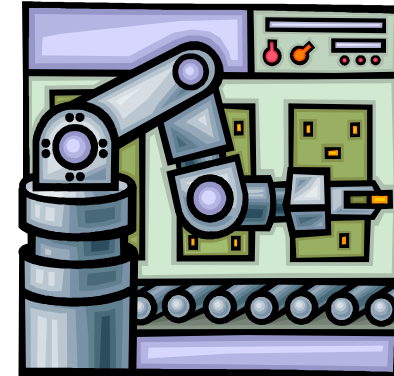
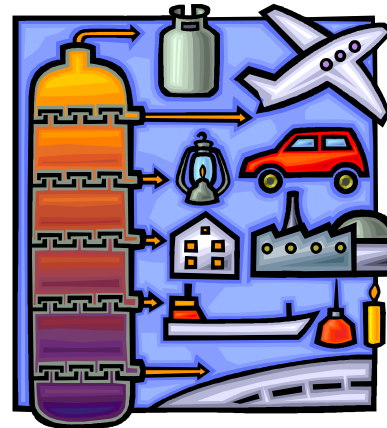
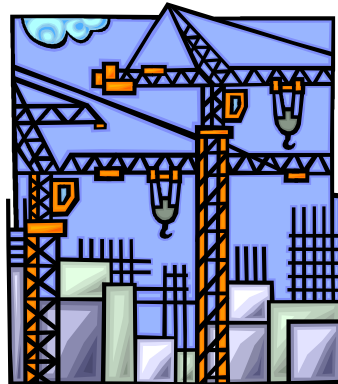
- Kommunikative Vernetzung von beweglichen oder stationären Objekten untereinander oder mit einer zentralen Leitstelle
- Automatisierte oder angeforderte Informationsübermittlung zwischen intelligenten Objekten und einer zentralen Leitstelle

... zunächst unabhängig von der verwendeten Übertragungstechnik

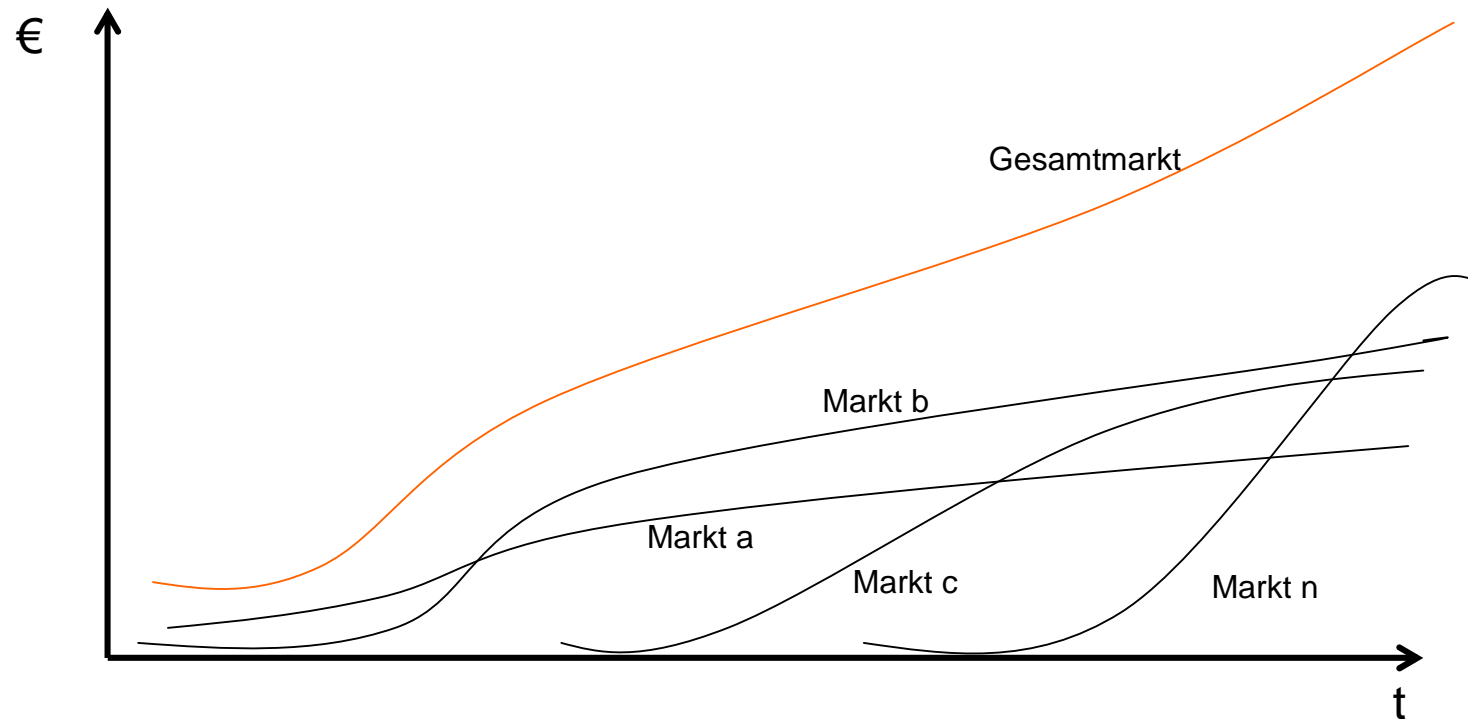
Vorteile von M2M-Lösungen sind immens

- Automatisierte Erfassung von Informationen schafft die Grundlage
 - für schnelle, fallbezogene Reaktionsfähigkeit und
 - nahtlose aufeinander abgestimmte Betriebsprozesse (Materialwirtschaft, Logistik, Produktionsplanung, Abrechnung...)
 - Vorausschauende Instandhaltung/Wartung
- Der Fernzugriff auf Produkte mit M2M ermöglicht zudem
 - neue und verbesserte Serviceangebote
 - den Wandel vom Produkthersteller zu einem modernen Dienstleistungsunternehmen
 - die virtuelle Auslieferung neuer Produkte
 - neue Geschäftsmodelle

Der Einsatz innovativer M2M-Lösungen ist in nahezu allen Bereichen sinnvoll



Das Wachstum des M2M-Marktes ist die Summe vieler verschiedener vertikaler Märkte

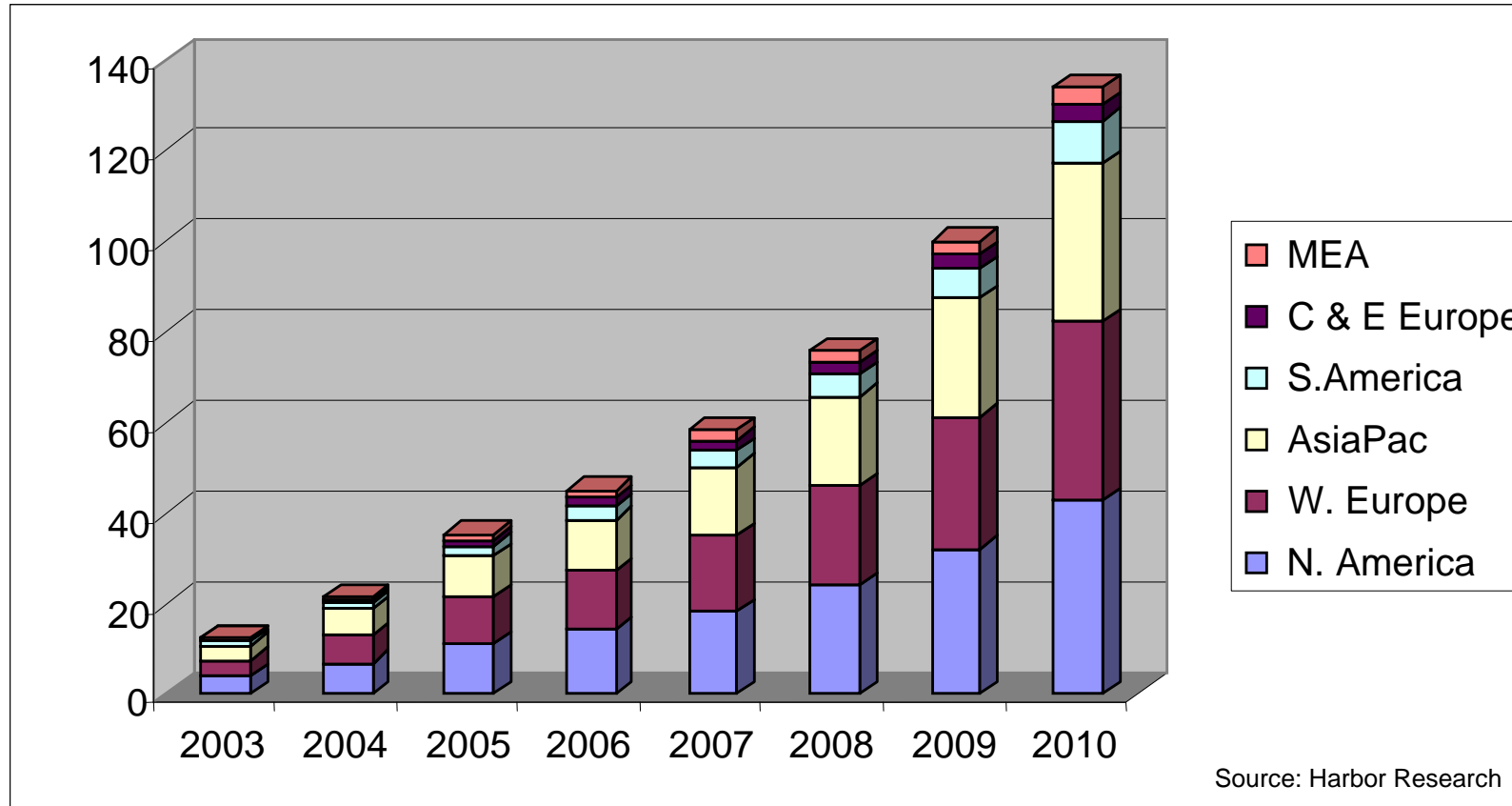


Zukunft (Harbor Report)

Nach einer jüngst veröffentlichten Analyse von Harbor Research soll innerhalb der kommenden fünf Jahre:

- der M2M-Dienstleistungsmarkt auf 60 Mrd. U.S. \$ ansteigen
- Mehr als 130.000.000 Objekte vernetzt sein
- Mobilfunk sich zur dominierenden Übertragungstechnik entwickeln
- West-Europa eine der stärksten Wachstumsregionen für M2M und das Internet der Dinge sein

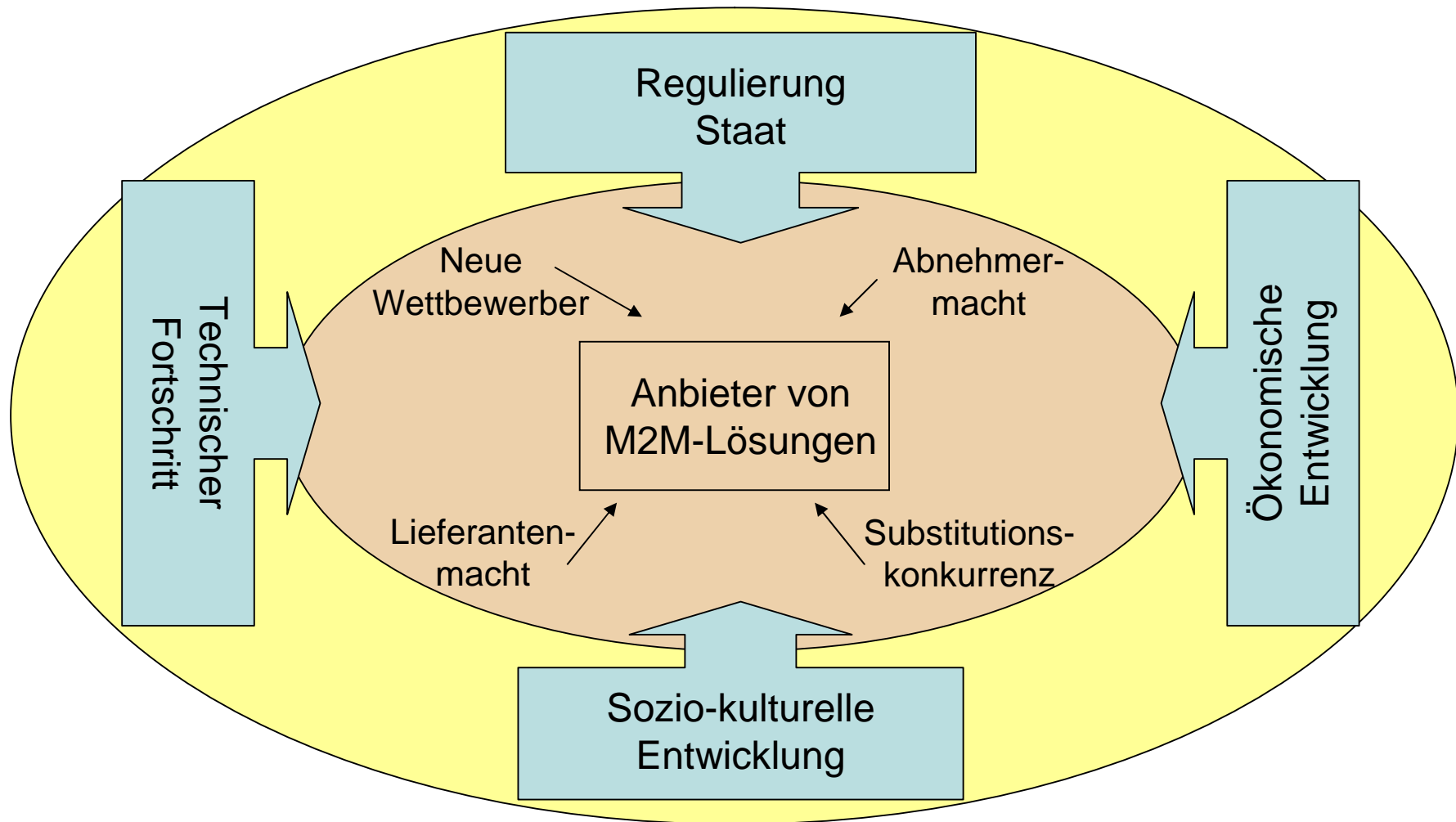
2010 weltweit verbundene Objekte über alle Technologien (außer RFID-Tags)



Wo stehen wir heute?

- M2M Maschine-Maschine-Kommunikation ist einer der stärksten Wachstumssektoren im Mobilfunkmarkt
- Bis Ende 2010 soll die Anzahl mit Mobilkommunikation vernetzter Objekte die der persönlichen Mobilfunknutzer übersteigen
- Nach rund 10 Jahren M2M-Erfahrung liegt die GSM/GPRS M2M-Penetration in Deutschland bei rund 1 Million Einheiten
- Der Marktführer unter den Netzbetreibern, T-Mobile Deutschland hat kürzlich einen M2M Bestand von 470.000 Kartenverträgen verkündet
- Toll Collect als aktuell größter Anwender verfügt alleine bereits über 50 % der M2M-SIM, nämlich etwas mehr als 500.000
- Die z. Zt. größten Segmente sind Transport, Energieversorgung
- Wie hoch ist der Ausschöpfungsgrad?

Viele Faktoren beeinflussen Angebot und Nachfrage auf diesen Märkte



Die Rahmenbedingungen sind gut:

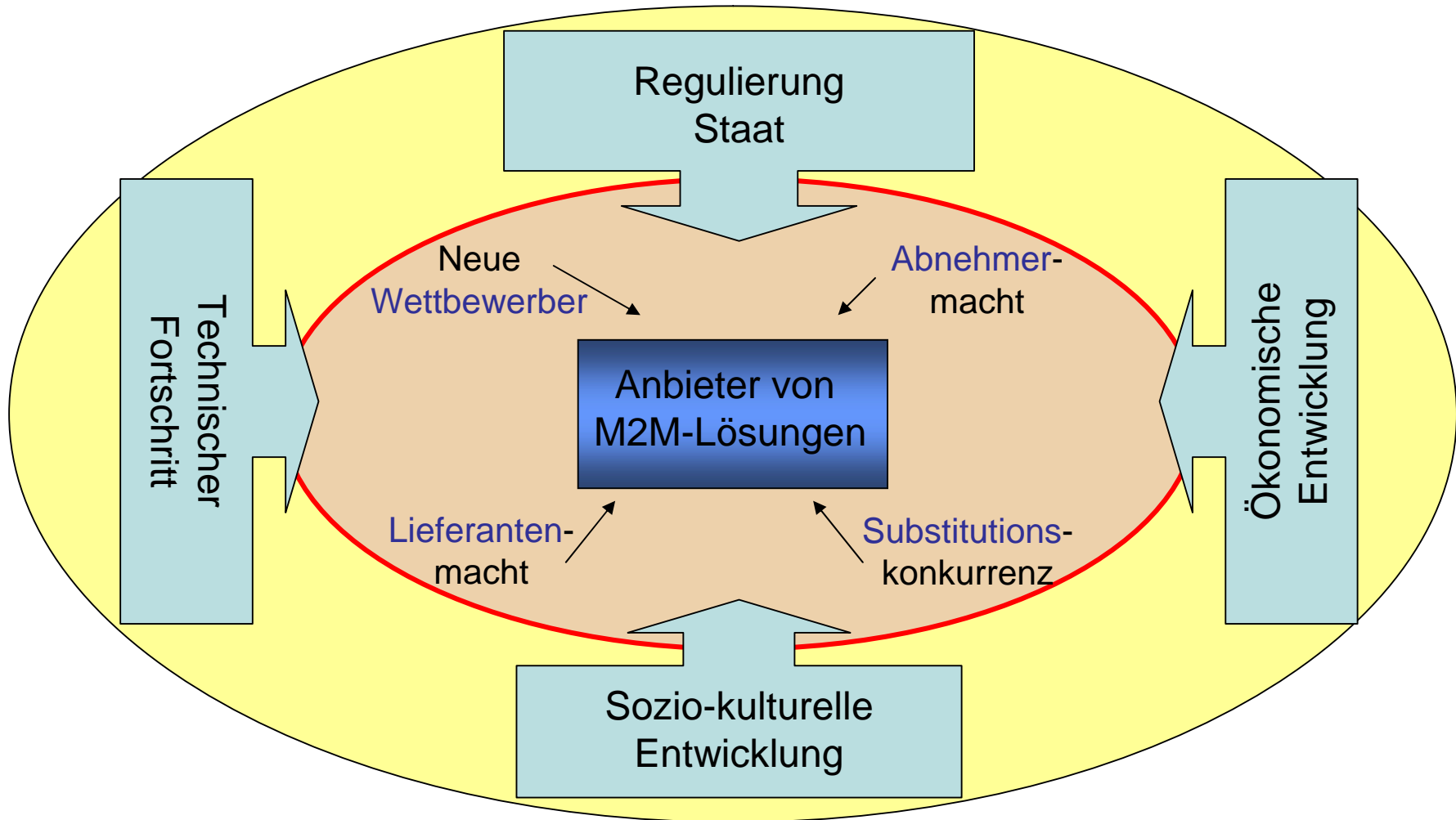
- Technischer Fortschritt
 - Miniaturisierung
 - Intelligente Produkte
 - Bandbreite
 - Lokalisierung
- Sozio-kulturelle Entwicklung
 - 100 % Mobilfunkpenetration
 - Hohe Computerdichte
 - Hohe Internetnutzung
- Ökonomische Entwicklung
- Regulierung

Wer treibt die Nachfrage heute?

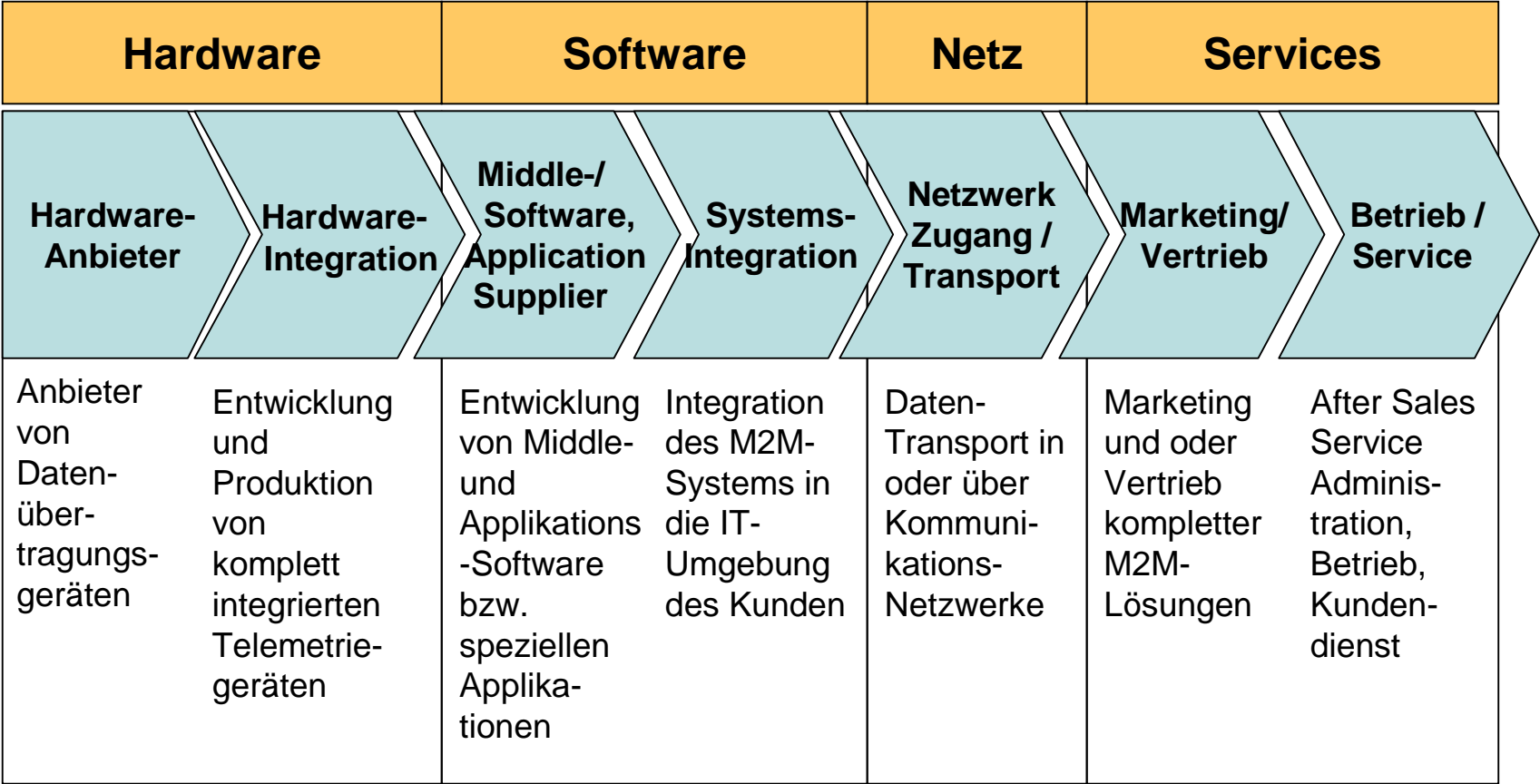
- Betriebliche Gründe (max. 20 %)
 - „Neues“ Geschäft (Prepaid Aufladung)
 - Verbessertes Kundenservice (Abliefernachweis)
 - Kosteneinsparung/Automatisierung (Wasser)
- Regulation (min. 80 %)
 - Dokumentationsvorschriften
 - Liberalisierung
 - Verbraucherschutz
 - Benutzungsgebühren

Reicht uns das ?

Wie sieht es mit dem unmittelbaren Marktumfeld aus?



Eine M2M-Lösung besteht aus vielfältigen Produkten und Dienstleistungen



Lieferantenmacht und Nachfragemacht

- Verteilung der Marktmacht bei M2M
- Anbieter-Konkurrenz
- Nachfragesog
- Substitutive Technologien
- Plug-and-play
- Information

Was einer höheren Marktausschöpfung im Weg steht

- Fehlende Transparenz
- Fehlende Standards/Proprietäre Systeme
- Rel. geringe Stückzahlen
- Rel. hoher Integrationsaufwand
- Rel. hohe Preise
- Fehlende Sichtbarkeit/Keine Identität
- Kein Bedarf / Unkenntnis potenzieller Bedarfsträger
- Keine akzeptierten Geschäftsmodelle
- Regulierung der Telekommunikationsmärkte
- Keine Community / fehlender Dialog...

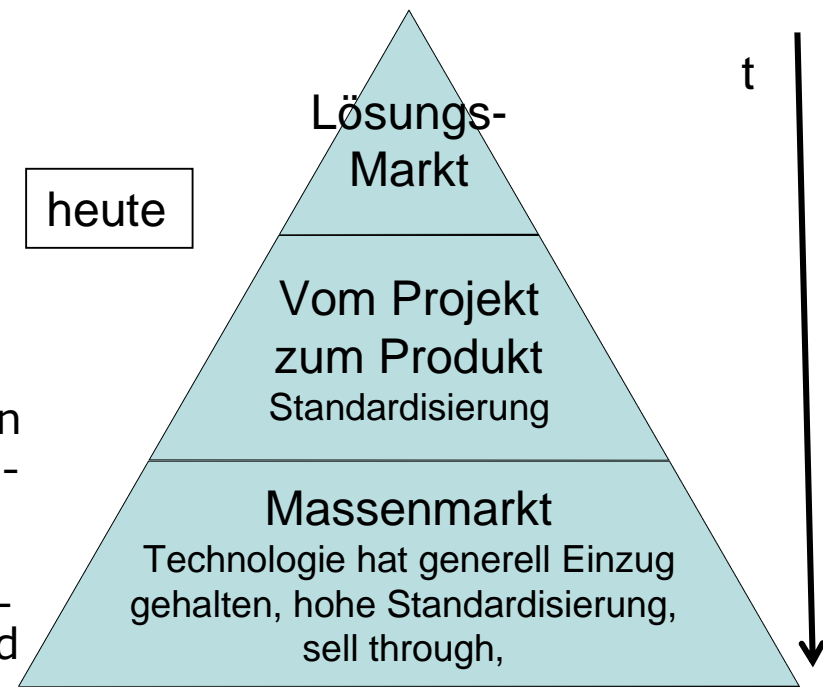
Ökonomisch
begründete
Nachfrage
gering

Gemeinsam können wir etwas bewegen:

- Steigerung der öffentlichen Aufmerksamkeit für M2M
 - Bei nationalen und internationalen Regierungen, Verwaltungen und Organisationen
 - Bei potentiellen M2M Anwendern
 - In der Öffentlichkeit
- Steigerung der öffentlichen Akzeptanz von M2M
- Einsatz für akzeptierbare nachhaltige Marktmodelle
- Formulierung und Vertretung der Interessen der M2M-Industrie in Politik und Öffentlichkeit
- Schaffung und Betreuung eines interindustriellen Informations- und Meinungsaustauschs/Branchen-Networking

Ziele der M2M-Initiative

- Einzug von M2M ins alltägliche Leben beschleunigen
- Interessengruppen bündeln
- Themen-relevanten allgemeinen Informationsaustausch sicherstellen
- Sichtbarkeit herbeiführen
- Anwendernutzen der Technologie allgemein und branchenspezifisch aufbereiten und kommunizieren
- Katalysieren eines gemeinsamen Verständnisses von tragfähigen Geschäftsmodelle
- Marktentwicklung für M2M beschleunigen
- Schöpferische Innovationskraft der M2M-Unternehmen in Deutschland (und Europa) bekannt machen und stärken
- Strukturwandel durch Produkt-, Prozess- und Service-Innovation unterstützen und werthaltiges Wachstum am Standort Deutschland sichern



Machen Sie mit, werden Sie zum Treiber im M2M-Markt

Sie sind herzlich eingeladen !