



Machine-to-Machine Communication Day 2009 im Wissenschaftszentrum Bonn

- Zusammenfassung -
Prof. Dr. Jens Böcker



CINTERION
WIRELESS MODULES



Norbert Becker, DB System GmbH

- Die Deutsche Bahn hat einen extrem hohen Bedarf an Steuerung und Wartung. M2M-Anwendungen bieten zahlreiche Ansatzpunkte zur Prozessverbesserung.
- Die Kernanwendungen sind unterschiedlich: Smart Metering, Vending, Track & Trace, Automation & Control. Die dahinter liegenden Prozesse sind ähnlich.
- Neue Geschäftsmodelle (z.B. Carsharing-Konzepte) sind ohne M2M-Mechanismen nicht umsetzbar. M2M bietet mehr Flexibilität.



Christian Lautenschläger, IBM Deutschland GmbH

- Es existiert ein erheblicher Optimierungsbedarf bei einer Vielzahl von Prozessketten:
 - Wo kann noch etwas vernetzt werden?
 - Wie groß sind die Effekte?
 - Welche Technologien kommen zum Einsatz?

- Technologie “folgt“ der Aufgabenstellung / Anwendung.



Enno Borchers, MC Technologies GmbH

- Die Voraussetzungen für M2M-Anwendungen haben sich spürbar verbessert: Technologie, Anwendung und Datentarife.
- Der Mehrwert entsteht in der Übertragung und Auswertung von Maschinen-Daten mit dem Ziel der Prozessoptimierung.
- Neue Geschäftsmodelle / Umsatzpotentiale: Realisierung neuer Service-konzepte mit individuellen Service Leveln, sogenannte „Professional Services“.



Lars Thyroff, Cinterion Wireless Modules GmbH

- M2M Projekte sind nur erfolgreich, wenn alle Aspekte (Skalierbarkeit, Globalisierung etc.) innerhalb der komplexen Wertschöpfungskette von Anfang an aufeinander abgestimmt werden.
- Zuverlässigkeit ist eine Grundvoraussetzung für den Erfolg von M2M Projekten.
- Bei 70% der Projekte ergibt sich ein ROI im ersten Jahr!
- M2M Themen sind keine Einkaufsthemen, sondern CFO-Themen!



Mikael Lindholm, Telenor Connexion AB

- M2M: „Ocean of possibilities!“
- TK-Anbieter müssen sich aktiv in Richtung M2M bewegen. Allerdings sind Standards und Geschäftsmodelle (zumindest teilweise) noch unklar.
- Kernvoraussetzungen für M2M: Funktionalität / Sicherheit, Customizing, Operation, Excellence.
- Standardisierung beschleunigt die Marktentwicklung. Voraussetzung sind pragmatische, kreative Pilotprojekte.



Thomas Strehl, Vodafone D2 GmbH

- Mit einem M2M Komplettangebot kann ein deutlicher „Mehrwert“ gegenüber einer reinen Mobilfunk-Connectivität angeboten werden.
- Die Entwicklung von M2M Projekten kann nur gemeinsam – im Rahmen von Allianzen – erfolgen.
- Im Mittelpunkt steht die Etablierung einer M2M-Plattform:
 - spezielle M2M-Tarife,
 - Automatisierung,
 - Individuelles Servicedesign.
- Der Preis für Connectivity ist nur ein Baustein einer M2M-Lösung.



Marc Büsgen, T-Mobile Deutschland GmbH

Normen Kowalewski, T-Mobile International AG

- Nicht jede Anwendung benötigt eine GSM Anbindung. Aber GSM wächst am schnellsten.
- Falscher Ansatz: low cost, discount connectivity, da besonders hohe Anforderung an Funktionalität.
- Auch für M2M Anwendungen wird mehr Bandbreite benötigt. Bandbreite ermöglicht neue Anwendungen.



Hochschule Bonn-Rhein-Sieg
Prof. Dr. Jens Böcker
Grantham-Allee 20
53757 Sankt Augustin

+ 49 (0)228 9727 99 00

jens.boecker@h-brs.de