

M2M-Analyse: Neue Märkte und Zielgruppen durch die Nutzung von Daten als Produkt

- In 75 Prozent der M2M-Projekte entstand ein neues Geschäftsmodell und/oder ein neuer bezahlter Service
- Bereits 18 Prozent generieren Daten zur Nutzung als eigenständiges Produkt
- M2M-Nutzenradar unterstützt Anwender und Anbieter aller Branchen bei der Planung und Bewertung von M2M-Projekten

Düsseldorf/Kisdorf, 06. November 2014 – Die Analyse „Der Nutzen von M2M-Lösungen für den Mittelstand“ von exceet Secure Solutions und M2M-Concepts zeigt potenziellen Anwendern und Anbietern die Möglichkeiten von Machine-to-Machine (M2M) Kommunikation und stellt den vielseitigen Nutzen von M2M dar. Im Fokus steht dabei erstmalig der tatsächlich realisierte Nutzen von M2M-Lösungen für Unternehmen aus dem Mittelstand.

Demnach wird M2M bei 87 Prozent der Projekte für operative Aufgaben genutzt, beispielsweise zur Fernwartung, Fehleralarmierung oder zur automatischen Übertragung von Abrechnungsdaten. Doch in 18 Prozent werden die über die Maschinen gewonnenen Daten bereits als eigenständiges Produkt angeboten. Dadurch erschließen sich für den Anbieter vollkommen neue Märkte und Zielgruppen.



Die Analyse belegt zudem, dass sich die vielfältigen Nutzen von M2M-Lösungen branchenübergreifend auf andere M2M-Projekte übertragen lassen. Diese Nutzen können in die Gruppen „Maschine“ „Prozess“ und „Geschäft“ gegliedert und anschaulich als M2M-Nutzenradar dargestellt werden.

M2M-Nutzenradar
© [M2M-Concepts](#) & [exceet Secure Solutions AG](#)

„Das M2M-Nutzenradar dient Anwendern und Anbietern als Instrument, um das eigene M2M-Potenzial zu erfassen oder bereits durchgeführte Projekte auf die Erfüllung der Anforderungen zu prüfen“, erklärt Christian Methe, CEO von exceet Secure Solutions in Düsseldorf.

Neben der strukturierten Darstellung aller Mehrwerte als Radar, zeigt die Analyse die am häufigsten generierten Nutzen der M2M-Projekte. Dazu gehören das Monitoring und die Lokalisierung (57%) sowie die Sicherstellung der Verfügbarkeit (52%) von Maschinen. Bei den Prozessen brachte vor allem die Dokumentation und Statistik bei 63 Prozent der Projekte einen bedeutenden Nutzen und trug zu einer vereinfachten Erfüllung gesetzlicher Auflagen (Compliance) bei. Mit Blick auf das Geschäft hilft M2M vor allem dabei, bessere Verkaufsargumente zu definieren (75%) und neue Dienstleistungen anzubieten (62%).

M2M ist der Motor für neue Geschäftsmodelle und Services

In 75 Prozent der Projekte entstanden nachhaltig neue Geschäftsmodelle und/oder neue bezahlte Services. Da sich das Produktgeschäft im Wandel befindet, sichern serviceorientierte Geschäftsmodelle die Wettbewerbsfähigkeit von Unternehmen. Bei 63 Prozent der analysierten Projekte ergaben sich neue, zusätzliche Dienstleistungen. In 13 Prozent der Fälle kam „Pay-per-Use“ oder „Contracting“ zum Einsatz. Die neuen Möglichkeiten durch M2M versetzten die Unternehmen in die Lage, umfassende Dienstleistungspakete anzubieten, neue Kundengruppen durch neue Vertragsmodelle zu erschließen oder interpretierte Daten zur Beratung zu nutzen.

M2M als „Informant“ für zukünftige Produktgenerationen

Obwohl M2M automatisch umfassende Informationen zur Nutzung und Performance von Maschinen liefern kann, wird diese Möglichkeit bei nur 8 Prozent der Projekte für die Definition des Anforderungsmanagements zukünftiger Produktgenerationen genutzt. Diese Informationen, wie Auslastung, Konfiguration oder Anzahl der Ausfälle, liefern dem Produktmanagement und der Entwicklung zuverlässige Entscheidungsgrundlagen für zukünftige Produktgenerationen.

„Viele Unternehmen stehen vor der Herausforderung, das Potenzial der zunehmenden Digitalisierung in neue Geschäftsmodelle zu transformieren. Dennoch wird M2M derzeit lediglich mit seinen technischen Vorzügen in den Markt getragen. Der tatsächliche Nutzen von M2M-Lösungen für die Entscheider wird häufig nicht ausführlich betrachtet. Diese Analyse bietet erstmalig eine Orientierung, um M2M-Projekte zukünftig erfolgreich als Teil der digitalen Transformation umzusetzen“, resümiert Jan Behrmann von M2M-Concepts.

Methodik

Um die vielfältigen Nutzen von M2M-Lösungen für Entscheider transparent darzulegen, analysierten exceet Secure Solutions und M2M-Concepts insgesamt 60 erfolgreich durchgeführte M2M-Projekte aus dem deutschsprachigen Raum (D-A-CH) von mittelständischen Unternehmen aus den Branchen Verkehr, Landwirtschaft, Industrie, Handel, Gesundheit, Gebäude, Ver- und Entsorgung, Dienstleistung und Bauwirtschaft. Grundlage der Analyse waren strukturierte Interviews mit M2M-Lösungsanbietern und Marktexperten.

Die vollständige M2M-Nutzenanalyse kann kostenfrei bestellt werden:

<http://www.m2m-nutzen.de>

Über exceet Secure Solutions

Die exceet Secure Solutions AG (www.exceet-secure-solutions.de) ist eine 100%ige Tochtergesellschaft der exceet Group SE (www.exceet.ch), einem Technologiekonzern, der sich auf Entwicklung und Fertigung intelligenter, komplexer und sicherer Elektronik spezialisiert hat.

exceet Secure Solutions ist auf die Vernetzungslösungen spezialisiert und bietet hierzu Beratung, Hardware, Software und Services. Schwerpunkte sind M2M-Lösungen, Identifikations- und Access-Lösungen sowie IT Security Beratung mit besonderer Expertise in e-Health und Industrie. Ergänzt wird das Angebot durch HSMS, PKI-Lösungen und Produkte und Services für Signaturen und Zeitstempel, einschließlich Trust Center Betrieb.

Über M2M-Concepts

M2M-Concepts (www.m2m-concepts.de) berät Unternehmen zu allen Aspekten der Machine-to-Machine Kommunikation und betrachtet das jeweilige Geschäft unter dem Aspekt der Vernetzung von Produkten und Dingen. Im Vordergrund der Beratung steht für M2M-Concepts der erzielbare Nutzen und nicht die reine technische Realisierung.

Kontakt

exceet Secure Solutions AG
Rethelstraße 47
40237 Düsseldorf

Nadine Martin
Head of Marketing
Phone: +49 211 436989-50
Mobile: +49 152 33920884
E-Mail: nadine.martin@exceet.de
Web: www.exceet-secure-solutions.de