

M2M-Anwendungen wandeln sich von Überwachungs-Lösungen weniger Datenpunkte mittels SMS-Nachrichten hin zu leistungsfähigen IT-Applikationen. Ist damit auch das Ende der Eigenentwicklungen eingeläutet?

Eigenentwicklungen im M2M-Bereich (Teil 3 von 3)

In der Vergangenheit strebten die Anwender häufig Eigenentwicklungen an, da sie davon ausgingen, dass diese sich besser in das Kernprodukt und in die unternehmensinternen IT-Landschaften integrieren lassen. Zusätzlich erhofften sie sich, nicht in Abhängigkeit von externen IT-Firmen zu gelangen und besseren Einfluss auf die Weiterentwicklung nehmen zu können.

Seit einigen Jahren zeigt sich allerdings ein klarer Trend hin zum Einsatz moderner Standard M2M-Plattformen spezialisierter Anbieter. Wie in vielen anderen Bereichen von IT-Anwendungen auch (Enterprised Resource Planning (ERP), Customer Relationship Management (CRM), Shop-Portale, Office-Lösungen) werden sich im Bereich M2M Standardlösungen durchsetzen.

Was spricht gegen eine Eigenentwicklung? Die Herausforderungen der M2M-Eigenentwicklung sind unter anderem die langen Entwicklungszeiten und die damit verbundenen Kosten, die langen Einführungs- und Testzeiten, und der Mangel an verfügbaren IT-Kräften auf dem Arbeitsmarkt. Hinzu kommt, dass die Eigenentwicklung immer mit einem großen unternehmerischen Risiko verbunden ist. Insbesondere Kosten und Entwicklungszeit wurden in den letzten Jahren häufig unterschätzt und anstatt des erhofften Mehrwerts zahlten die Unternehmen ein hohes Lehrgeld. Neben den Investitionskosten für die Hard- und Software wurden Betriebskosten und Aufwendungen für Weiterentwicklung nicht berücksichtigt, die in Relation zu der Anzahl der angeschlossenen Anlagen und Nutzer oft immens waren. Zudem stellen Standardapplikationen mittlerweile einen Know-How- und Erfahrungsschatz dar, der nur noch schwer eingeholt werden kann.

Standardlösungen einzusetzen reduziert nicht nur die Umsetzungszeit und das Unternehmensrisiko, sie erleichtern und ermöglichen auch neue Geschäftsmodelle. Die Anfangsinvestitionen werden überschaubarer, da ein Großteil der Lizenzkosten erst mit dem Erfolg oder der Markteinführung anfällt. Innovative Lizenzmodelle gehen von einer Kostenpauschale pro Maschine pro Monat, Quartal oder Jahr aus. Der Return on Investment eines komplexen M2M-Projektes ist im Schnitt nach zwei bis vier Jahren erreicht. Interessanterweise liegen die Applikationskosten in der Regel deutlich unter dem Hardware- und Kommunikationskostenanteil der Lösung.

Ein weiterer Vorteil der standardisierten Lösungen ist die Umsetzungsgeschwindigkeit: Heute sind Pilotprojekte innerhalb von sechs

Wochen, der Rollout in vier bis sechs Monaten möglich. Die Kundenanforderungen und die Nutzerakzeptanz lässt sich so frühzeitig verifizieren, die eigenen Fachanforderungen werden durch eine schnelle Pilotumsetzung frühzeitig überprüft. Projektlaufzeiten für komplexere Vorhaben lassen sich in der Regel halbieren. Ergänzend gilt es an dieser Stelle zu erwähnen, dass in aller Regel nicht die Applikation, sondern die Hardwareausrüstung oder die Installation die oft langen Rollout-Zeiten im Feld verursachen. Bei Infrastrukturprojekten wie zum Beispiel der Beleuchtungssteuerung einer deutschen Großstadt mit über 65.000 Straßenleuchten war der Prototyp schon nach sechs Wochen verfügbar, die gesamte Realisierung und der Rollout dauerten dann noch 16 Monate.

Über Device Insight:

Device Insight gilt als der führende europäische Anbieter von M2M-Plattformen (Machine-to-Machine). Das CenterSight®-Systemkonzept bietet Kunden eine modulare, durchgehende und kosteneffiziente Lösung. CenterSight® zeichnet sich gegenüber anderen Lösungen durch die drastisch reduzierte Implementierungsdauer, das äußerst geringe Projektrisiko und seinen extrem hohen wirtschaftlichen Nutzen aus. Device Insight und seine Partner begleiten Kunden entlang der gesamten M2M-Wertschöpfungskette über alle Projektphasen. Device Insights Plattform wird heute bereits in über 15 Ländern bei marktführenden Unternehmen unterschiedlicher Branchen eingesetzt und steuert und überwacht hierbei von wenigen hundert bis zehntausende von Maschinen, Anlagen und Geräten. Darüber hinaus ist Device Insight Gründungsmitglied der M2M Alliance.

Pressekontakt:

Device Insight GmbH
Willy-Brandt-Platz 3
D-81829 München

Ansprechpartner:

Stefan Hübner

Tel.: +49 (89) 49 00 92 33
Fax: +49 (89) 49 00 38 15
huebner@device-insight.com
<http://www.device-insight.com>

PRESSEINFORMATION