

Dariusz Nowakowski
Masters



Jak można ocenić atrakcyjność modułów M2M z punktu widzenia działalności dystrybucyjnej?

Moduły bezprzewodowej komunikacji są atrakcyjnym produktem z punktu widzenia działalności dystrybucyjnej, gdyż cena takiego modułu jest znacznie wyższa od pojedynczych komponentów elektronicznych, a więc sprzedaż nawet niewielkich ilości daje określony obrót. Należy jednak pamiętać, że bardzo często wdrożenie modułu u klienta wymaga zapewnienia dobrego wsparcia technicznego, a więc poświęcenia określonego czasu.

Czy moduły GSM ciągle stanowią główny nurt rozwoju aplikacji M2M?

Moduły GSM wciąż stanowią główny nurt rozwoju aplikacji M2M, a czynnikiem sprzyjającym jest ciągły spadek ich cen. Producenci modułów

implementują coraz więcej dodatkowej funkcjonalności, dzięki czemu klient dostaje coraz bardziej zaawansowany moduł w cenie często niższej niż model poprzedni. Upraszcza to implementację i obniża koszty docelowej aplikacji, gdyż spada zapotrzebowanie na zasoby np. mikrokontrolera lub dodatkowe układy stają się zbędne.

Jeszcze do niedawna zdecydowana większość sprzedawanych modułów to były głównie moduły GSM/GPRS, przeznaczone do aplikacji niewymagających przesyłania dużej ilości danych. Obecnie widać wyraźny wzrost sprzedaży modułów 3G.

Jaką pozycję na rynku zajmują technologie krótkiego zasięgu: Bluetooth, Wi-Fi ZigBee?

Sprzedaż modułów Bluetooth jest na stałym poziomie, w przypadku ZigBee widać zmniejszone zainteresowanie, a głównym powodem jest dość wysoka cena modułów, a także pojawienie się konkurencyjnych technologii. Jeżeli chodzi o Wi-Fi, to w tym przypadku widać wzrost zainteresowania.

Kompetencje techniczne dostawcy – czy cały czas są wymagane, czy też

technologia trafia pod strzechy i jest to produkt już mainstreamowy?

Kompetencje techniczne dostawcy wciąż są wymagana i bardzo istotne, gdyż producenci modułów oferują coraz większą liczbę różnych typów i dodatkowej funkcjonalności. Powoduje to często trudności z wyborem właściwego typu i w takim przypadku dystrybutor może pomóc dobrać najbardziej odpowiedni model do danej aplikacji. Często także informacje o nowościach trafiają najpierw do dostawcy, a potem są ogólnie publikowane. Dzięki temu dystrybutor, który jest blisko klienta, może z dużym wyprzedzeniem wskazać kierunki rozwoju produktów danego producenta, co umożliwi uwzględnienie ich w aplikacjach będących na etapie koncepcji lub dostarczenia próbek w wersji beta.

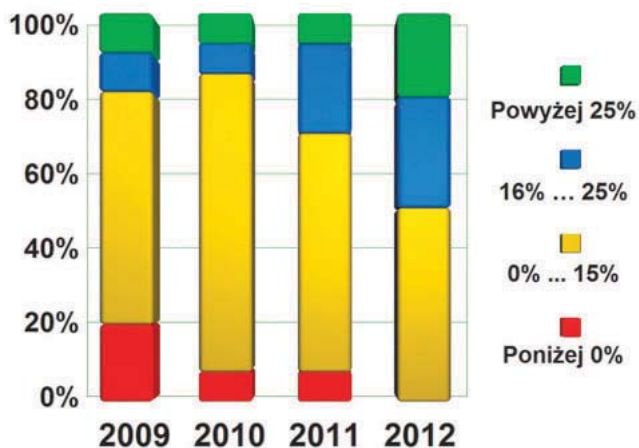
Czy na produktach M2M dobrze się zarabia?

Coraz większa konkurencja wśród producentów, a także dostawców powoduje, że ceny produktów M2M ciągle spadają, a więc również marże. Skoro jednak tak wiele firm ma tego typu produkty w swojej ofercie, to wygląda na to, że da się na nich zarobić, chociaż niekoniecznie tak dobrze jak kiedyś.

we można znaleźć zwykle w ofertach firm związanych z automatyką przemysłową. Patrząc na odbiorców technologii M2M pod kątem tego, które branże w największym stopniu korzystają z M2M, a które nie, widać, że przez cały czas od lat klientami na omawiane rozwiązania jest branża przemysłowa, a w dalszej kolejności transport i logistyka oraz ochrona mienia, gdzie komunikacja jest wykorzystywana do monitoringu obiektów

i komunikacji systemów alarmowych (rys. 3). Taka struktura odbiorców nie zmienia się od lat i jak widać oczekiwane przez dostawców upowszechnienie się technologii zdalnego odczytu zużycia mediów, aplikacji związanych z inteligentnym budynkiem, to nadal przyszłość.

Porażka kategorii „budownictwo” (podobnie było w poprzedniej edycji raportu, więc nie można mówić o przypadku) to znak, że technologie związane z inteligentnymi budynkami, zapewnieniem pełnych możliwości sterowania wszystkimi odbiornikami oraz integracją wszystkich systemów budynkowych, takich jak ogrzewanie i klimatyzacja, monitoring i kontrola dostępu, sterowanie oświetleniem itp. w jedną całość nie znajdują odbiorców na rynku i prawdopodobnie są za drogie, zbyt oparte na rozwiązaniach własnościowych i bazują na technologiach zamkniętych. Natomiast słabe oceny dla potencjału rynkowego technologii zdalnego odczytu liczników, które niewiele się zmieniły w ostatnich trzech latach, mogą być wywołane ograniczeniem tempa inwestycji przez zakłady energetyczne, dostawców ciepła, wody i innych mediów komunalnych.



Rys. 8. Zestawienie spadków i wzrostów obrotów dostawców modułów M2M w latach 2009–2012

Co się dzieje na rynku

Krajowy rynek M2M rozwija się w dobrym tempie, w porównaniu do innych sektorów i biorąc pod uwagę to, co dzieje się w gospodarce. Dostawcom produktów i technologii związanych z komunikacją radiową przybywa klientów, jeśli chodzi o asortyment, oferta nieustannie poszerza się we wszystkich kategoriach