

Quando al sistema complesso di una macchina si aggiunge la possibilità di comunicare su rete cellulare con un'altra macchina nasce un prodotto del mercato machine-to-machine (M2M). Gli esempi sono già tanti e le soluzioni pronte che attendono uno sviluppo commerciale sono in numero elevato. Noi utilizziamo già i terminali di pagamento POS sulle bancarelle del mercato, i nuovi contatori elettronici che in automatico rilevano il consumo dell'energia elettrica e lo

rendendone tempestivi i rifornimenti e la manutenzione, oppure trasmettere la diagnostica di un'auto in panne o di una caldaia in blocco. Quello del M2M è al momento un mercato molto promettente per il quale ABI Research stima una crescita media mondiale del 40% annuo da qui al 2010. "È un mercato che offre una grande varietà di prodotti customizzabili e quando si abbinano customizzazione ed integrazione di applicazioni c'è la possibilità di realizzare buoni profitti" commenta ABI Research.

ne di dati e la sua trasmissione a una postazione remota. Ora, le applicazioni che contengono un modulo wireless sono tantissime: parliamo ad esempio di contatori, di sistemi di diagnostica dell'auto, di sistemi di antifurto classici o satellitari, di sistemi per la gestione flotte, di telemedicina, di sistemi di tracking non solo di automezzi ma anche per la sicurezza della persona, o per la localizzazione delle barche in mare e molti altri.

Cosa si può dire delle dimensioni di questo mercato?

È un mercato ancora assolutamente di nicchia, che sta crescendo bene perché il livello di costo di queste soluzioni sta scendendo e le aziende che avevano sviluppato know how in questo settore sono in fase di sviluppo. Se nel mercato della telefonia siamo ormai arrivati alla saturazione, per le applicazioni M2M siamo in fase assolutamente iniziale. Per dare un'idea, Allied Business Intl. stima il mercato mondiale dei moduli wireless in crescita media annua del 30-40% da qui al 2008, e comunque questa è ancora solo la fase iniziale. E pensando al nostro business, ragionando in termini di pezzi, possiamo dire che mentre prevediamo per quest'anno oltre 15 milioni di pezzi per cellulari (fonte GFK), per il M2M ne stimiamo oltre mezzo milione. L'Italia è attualmente il paese europeo col più vasto mercato M2M e Siemens qui ha una quota superiore al 50%.

A cosa si deve la leadership italiana sul mercato europeo?

Essenzialmente a grandi progetti di telelettura di contatori (luce e gas) voluti da grandi operatori nel settore delle utilities spinti dalla liberalizzazione del mercato. Questo di fatto ha lanciato un nuovo modo di gestire il business, che sta

facendo scuola in questo settore. La telelettura, infatti, consente di ottimizzare e migliorare il rapporto col cliente. Questo perché col contatore si possono rilevare tutta una serie di dati, come ad esempio gli orari di distribuzione dei consumi e le abitudini d'uso, che servono poi per formulare delle offerte mirate. Quindi l'introduzione del contatore elettronico rappresenta di fatto l'impulso forte che ha spinto decisamente il mercato del M2M italiano.

Un altro mercato dai grandi numeri, che ci contraddistingue nel mondo, è quello degli antifurto satellitari. Il furto dell'auto è un fenomeno così diffuso da noi che l'impegno a proteggerla con i mezzi più avanzati viene compensato dalle assicurazioni con sconti che arrivano fino all'85% del premio assicurativo e questo ha dato all'utente la possibilità di ripagarsi l'investimento in 2-3 anni, facendo così la fortuna di queste soluzioni; qui di fatto il motore è stato quindi l'assicurazione.

E per il futuro dove vedete le maggiori possibilità di crescita?

In prospettiva ci aspettiamo sicuramente una forte crescita ancora nelle utilities e nell'assicurativo, e partirà anche il mercato di primo impianto nel settore dell'auto. Il contatore elettronico in quanto mezzo per un diverso rapporto col cliente nell'era delle privatizzazioni, si estenderà sicuramente in tutte le società che gestiscono la distribuzione di acqua, luce e gas. Le assicurazioni non solo continueranno nella politica di premiare chi installa antifurto satellitari, ma ricorreranno a soluzioni M2M anche per introdurre formule assicurative personalizzate. Teniamo conto che, da una parte hanno la pressione da parte di organi pubblici e organizzazioni a

M2M: il nuovo mercato delle TLC

Si aprono le porte per nuove applicazioni nelle telecomunicazioni cellulari

trasmettono al fornitore, i sistemi di allarme domestici che lanciano il segnale a una centrale operativa o lo inviano al nostro cellulare. Ma fra le infinite applicazioni pronte per renderci più semplice la vita e farci risparmiare tempo e denaro ci sono ad esempio anche sistemi di localizzazione ed allarme che possono aiutarci nell'assistere persone anziane, malate, o che svolgono attività in luoghi isolati o pericolosi, sistemi che possono comunicare lo stato delle macchine distributrici di generi alimenta-

Delle prospettive e dei problemi di questo mercato in Italia ed in Europa ho parlato con Alessandro Polo, direttore Wireless Modules Italy di Siemens S.p.A. A livello mondiale Siemens è la società leader nella fornitura di moduli wireless, con tecnologia gsm/gprs, con una quota del 37%, seguita da Wavecom col 32% e Sony Ericsson col 21%. (fonte: Allied Business Intl., 2004)

Come per tutti i nuovi mercati si pone anzitutto un problema di definizione, cosa si trova quindi sul mercato del M2M?

M2M significa sostanzialmente comunicazione fra macchine e uno dei modi per renderla possibile è quello di utilizzare dei moduli GSM/GPRS. Un sinonimo di M2M è telematica e una branca della telematica è la telemetria, cioè la misurazione

Alessandro Polo, direttore Wireless Modules Italy di Siemens S.p.A.





tutela dei consumatori per cui non possono aumentare troppo le tariffe, dall'altra devono lavorare sul cliente per recuperare la fiducia; e la personalizzazione è una via. In questo senso si offre loro una grande opportunità col 'box assicurativo', un piccolo apparecchio che viene installato nell'auto, che è in grado di rilevare quanta strada viene percorsa, in che orari, lo stile di guida del conducente; e in questo modo l'assicurazione può offrire soluzioni del tipo pay per use, oppure dopo un anno di monitoraggio, può costruire un'offerta calibrata sull'utente di quel dato veicolo. Per quanto riguarda il mondo automotive prevediamo che entro le prossime due generazioni di veicoli su tutti i modelli verrà installato di serie un dispositivo telematico che, in caso di guasto, oltre a localizzare la posizione del veicolo trasmetterà la diagnostica alla centrale di assistenza.

Tutto questo per l'Italia, ma teniamo conto che pure l'Europa sta partendo; ad esempio il contatore elettronico verrà introdotto presto anche dalle utilities scandinave e quindi le aziende italiane, che sono arrivate prima, che hanno già il know how, possono realizzare

delle economie di scala, essendo in una posizione molto competitiva anche all'estero. E poi il mercato potrebbe in futuro aprirsi anche per tutta una serie di soluzioni che oggi ci sono, ma non sono note: il prodotto c'è, ha una sua utilità, un buon prezzo, ma nessuno lo sa. Il vero problema oggi è quello di fare cultura, di comunicare. E oltre alla conoscenza, il decollo delle soluzioni M2M dipende dal vantaggio che possono trarne gli attori della filiera; deve esserci un interesse per tutti, altrimenti non si parte.

Quali sono quindi gli attori dal lato dell'offerta M2M e qual è il loro approccio al mercato?
Oltre ai fornitori dei moduli wireless, ci sono i system integrator, che integrano il nostro

Le prospettive per il futuro sono molto promettenti. La telelettura consente infatti di migliorare il rapporto con i clienti

modulo nel sistema, i service provider che utilizzano queste soluzioni per dare il servizio e gli operatori di telecomunicazioni cellulari, dato che tutte queste soluzioni funzionano con una SIM.

I system integrator sono picco-

le medie aziende che sono nate dalle competenze nel loro mercato, hanno sviluppato uno specifico know how e da lì sono cresciute.

Il mercato prima era polverizzato in tante piccole imprese che producevano tutte la stessa soluzione; adesso il loro numero sta diminuendo e si stanno affermando poche aziende più grandi.

Sono comunque realtà che non hanno un forte marchio, non hanno organizzazioni marketing strutturate, utilizzano solo tecnologie già consolidate, non possono fare grossi investimenti e quindi non fanno da traino a nuove tecnologie. Non possono essere loro ad aprire un mercato.

Per quanto riguarda gli operatori di rete di telecomunicazioni, sono interessati ad offrire loro stessi i servizi tipici dei service provider più specializzati, ma il percorso è più lento e difficile in quanto il core business dell'operatore è comunque quello di vendere traffico telefonico. Sono quindi ancora in una fase di osservazione del mercato e di formulazione di offerte adeguate e soprattutto redditive per tutti.

Ora, poiché noi crediamo nel futuro di molte di queste soluzioni, il nostro contributo all'apertura dei mercati è quello di rivedere tutta la catena del valore per presentarsi in un modo diverso. E cioè, tutti partner in una catena del valore allineata che offre al cliente una soluzione completa chiavi in mano, presentata con la forza del nostro marchio. Non è ancora formalizzato, ma stiamo partendo proprio adesso con una grossa realtà nel campo delle utilities, dove il nome Siemens garantisce una soluzione completa insieme ai partner che noi abbiamo scelto. Noi supportiamo i nostri clienti system integrator nell'integrazione e nello sviluppo del pro-

dotto, con loro ci presentiamo agli operatori di servizio e di telecomunicazioni; li assistiamo nella fase di certificazione e li aiutiamo soprattutto nella crescita all'estero. Li portiamo per mano nei mercati esteri dove una divisione analoga alla nostra prende la loro soluzione e la presenta ai vari clienti in quel Paese.

Un altro tema di cui si parla come possibile ostacolo alla diffusione del M2M è quello degli standard...

Il problema c'è e riguarda gli standard per trasferire al modulo wireless le informazioni prodotte dalle varie strumentazioni. È diffuso l'uso di sistemi

Dopo i grandi progetti di telelettura di contatori (luce e gas) voluti dagli operatori, si aprono le possibilità per il mercato degli antifurti

proprietari, ma potrebbero esserci anche sistemi aperti ed è quello che alcune utilities auspicano per non essere poi obbligati ad usarne uno in particolare. Su questi temi noi collaboriamo col Politecnico di Milano. Si cerca uno standard sviluppato da enti indipendenti quali il Politecnico appunto, al fine di definire degli standard accettati dalla maggior parte delle aziende e dagli enti pubblici. Col MIP del Politecnico di Milano - in particolare con l'Osservatorio M2M - stiamo anche collaborando per studiare il mercato e definire in maniera approfondita quali sono le applicazioni che nel breve, medio lungo termine dovrebbero crescere, quali ne sono gli attori e le loro specificità.

I risultati di questo studio sono attesi verso la metà del 2005 e saranno aperti, quindi a beneficio di tutti coloro che sono interessati allo sviluppo di questi mercati. ■