

Qualitätskontrolle

Erst das Ei, dann die Henne

Wenn ein Produkt zu einem Massenprodukt wird, entsteht stets eine große Produktvielfalt mit unterschiedlichen Preisen. Auf dem Markt für RFID-Inlays herrscht eine solche Situation vor: Qualitätsprodukte mit höheren Preisen stehen Massenprodukten mit niedrigen Preisen gegenüber. Widerspricht das nicht dem Gedanken, dass RFID noch gar kein Massenmarkt ist?

Klaus Simonmeyer sollte es wissen, denn er ist Sales Manager bei Tagstar Systems. Für ihn spricht der Preisdruck auf manchen Sektoren eindeutig für einen Massenmarkt. Sobald Märkte bestimmte Volumina erreichten, wollten alle mitmachen. „Im Bibliothekensektor sind wir bei den einzelnen Ausschreibungen längst im zweistelligen

Millionenbereich angekommen. An dieser Stelle beginnt der typische Preiskampf eines Massenmarkts“, sagte Simonmeyer gegenüber „RFID im Blick“. So werde jeder Markt früher oder später von der innovativen Einzelidee zum Ultra-Low Cost-Markt.

ÖPNV bleibt auf der Strecke

Aber auch andere RFID-Anwendungen adaptieren laut Simonmeyer heute schon ein Massenmarkt-Niveau. Nachhaltige Wertschöpfungsmöglichkeiten klingen bereits wieder aus: „Der Öffentliche Personennahverkehr war aus unserer Sicht vor ein bis zwei Jahren ein sehr interessanter Markt, hat sich nun aber zu einem reinen Billigmarkt entwickelt, auf dem Qualität nicht mehr bezahlt wird. Daher wollen und können wir dort nicht mehr konkurrieren.“ Darin, dass dieser Sektor größtenteils von der öffentlichen Hand getragen wird und dadurch ein anderes Liquiditätspotenzial aufweist als ein Sektor voller Industrieunternehmen, sieht Simonmeyer keinen wesentlichen Hinderungsgrund. „Das Beispiel der Moskauer Metro kennt jeder: Die Betreiber haben sich die Maschinen, die normalerweise bei UPM, KSW oder bei uns stehen, einfach selbst gekauft, weil das bei der großen Menge am kostengünstigsten ist.“

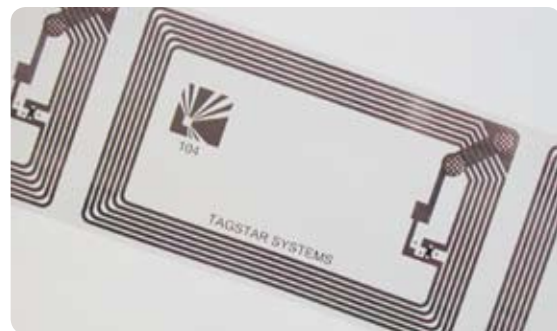
Märkte werden überschätzt

In jedem Fall leidet die Qualität der RFID-Zwischen- und Endprodukte unter dem hohen Preisdruck. Das gilt auch für Märkte, auf denen ein großes Wachstum vermutet wird, das möglicherweise gar nicht existiert. Für Ramin Hassan, Geschäftsführer von Gera-Ident, ist der Handelssektor das beste Beispiel: „Die Volumi-

na entsprechen auf diesem Feld nicht denen, über die man redet. Im Vergleich zum Bibliothekensektor oder zum ÖPNV sind sie winzig. Dennoch verfallen die Preise mindestens genauso stark. Viele Unternehmen haben das als Wachstumsmarkt eingeschätzt und versuchen, sich einen Platz in dem Markt zu sichern oder durch den Preisdruck den Markt erst zu schaffen. Wenn die Henne nicht da ist, muss eben zuerst das Ei her, sprich: der niedrige Preis.“ An dieser Stelle müsse man aber zwischen den unterschiedlichen Märkten unterscheiden. Der Markt im UHF-Bereich sei beispielsweise ein sensibles Thema für die Inlay-Hersteller, weil sich die Preise im Keller befänden.

Nischen schaffen statt Massenmärkte bedienen

Mit bestehenden Massenapplikationen lässt sich, so Ramin Hassan, nicht viel Geld verdienen. Man müsse auf den Kunden und bestimmte Märkte eingehen, sich innovative Bereiche suchen, die nicht jeder ausfüllen kann, und die Stärken des Unternehmens herausstellen. „Auf diese Art und Weise kann man sich eine Nische schaffen. RFID ist ja selbst ein Nischenmarkt, aber auch innerhalb dieses Nischenmarktes bieten sich weitere Nischen. Unternehmen, die diese erfolgreich besetzen, werden letzten Endes erfolgreich sein.“



RFID-Inlay



On-Metal-Etiketten

Qualität zahlt sich aus

Ausfälle von RFID-Etiketten wie aktuell im Bibliothekensektor bringen den guten Ruf der Technologie ins Wanken. Die Anspruchshaltung an Hersteller und Weiterverarbeiter von RFID-Inlays ist deshalb so hoch wie nie. „RFID im Blick“ sprach mit Klaus Simonmeyer von

Klaus Simonmeyer, Tagstar Systems



„RFID wird ja häufig mit dem Attribut der sicheren Kennzeichnung und Identifikation ohne Verwechslungsmöglichkeiten beschrieben. Unzuverlässigkeiten jeglicher Art bringen diesen Ruf ins Wanken.“

Warum ist Qualität bei der Herstellung und Anwendung von Inlay-Produkten so wichtig?

Klaus Simonmeyer: Wer Inlays auf Kosten der Qualität möglichst preisgünstig einkauft, muss sich überlegen, ob das kaufmännisch sinnvoll ist. Denn bei der Anwendung treten bekanntlich häufig Schwierigkeiten auf. Ein aktuelles Beispiel bildet der Bibliothekensektor. Die Anwender berichten, dass im Laufe der Benutzung der Anteil der funktionierenden Etiketten schrumpft. Bei der Eingangskontrolle funktionieren noch alle, aber sie fallen relativ schnell aus.

Ramin Hassan: Für die Weiterverarbeitung bei uns ist die Anzahl defekter Inlays pro gelieferte Rolle von großer Bedeutung. Wenn beim Zulieferer etwa auf einer 5000er-Rolle 50 Inlays defekt sind, ist das für ihn überschaubar. Wir liefern unsere Produkte aber in geringeren Rollengrößen. Folgen in der Lieferung des Herstellers viele schadhafte Inlays aufeinander, bekommt der Kunde von uns Rollen, bei denen zehn oder 20 Prozent der Etiketten funktionsunfähig sind.

Hängen die Schwierigkeiten damit zusammen, dass die Inlay-Herstellung so kompliziert und hochtechnologisch ist?

Klaus Simonmeyer: Nein, wir beherrschen diesen Prozess sehr gut. Essenziell ist, dass die Ausschussrate durch die Verwendung von hochwertigem Antennenmaterial mit möglichst geringen Qualitätsschwankungen so gering wie möglich ist und die Inlays dadurch bei der Weiterverarbeitung unproblematisch sind. Aber bei jedem Produktwechsel muss die Maschine neu eingefahren werden. Bis die Herstellung stabil läuft, gibt es eine erhöhte Ausfallquote. Das ist ganz normal und lässt sich auch nicht vermeiden. Ausfälle solcher Art treten bei jedem anderen industriellen Prozess genauso auf. Um dem entgegen zu wirken, kommt es vor allem auf eine minutiöse Qualitätskontrolle und Prozessoptimierung an, um sicherzustellen, dass ausschließlich einwandfreie und langzeitstabile Ware zur Auslieferung kommt.

Folgt auf solche Instabilitäten außer dem zeitlichen und finanziellen Aufwand nicht auch ein Imageverlust für RFID-Systeme bei den Nutzern?

Klaus Simonmeyer: Natürlich. RFID wird ja häufig mit dem Attribut der sicheren Kennzeichnung und Identifikation ohne

TagStar Systems und Ramin Hassan von Gera-Ident über ihren gegenwärtigen Blick auf die Technologie, über Erwartungen an ihre Lieferanten und Anforderungen ihrer Kunden.

Ramin Hassan, Gera-Ident



„Von entscheidender Bedeutung ist nicht nur die Widerstandsfähigkeit der Inlays selbst, sondern auch die Qualität des Deckmaterials und des Klebers. Diese beiden Komponenten können die Eigenschaften des Inlays verbessern oder verschlechtern.“

Verwechslungsmöglichkeiten beschrieben. Unzuverlässigkeiten jeglicher Art bringen diesen Ruf ins Wanken. Das gilt nicht nur für den Bibliothekensektor.

Wie versuchen Sie, dem Kunden deutlich zu machen, dass die Qualität langfristig ein bedeutender Faktor ist und Ihre Preise gerechtfertigt sind, obwohl andere günstiger sind?

Ramin Hassan: Hohe Qualität hat immer ihren Preis. Dinge wie die gute Bedienbarkeit unserer Reader und die Anpassungsfähigkeit unserer Etiketten sind nicht immer direkt ersichtlich. Wir betonen, dass wir unsere Produkte fachgerecht testen. Den Teil, den der Kunde am Anfang mehr bezahlt, spart er später aufgrund der Funktionstüchtigkeit des Gesamtsystems ein.

Klaus Simonmeyer: Wir wissen zwar, dass unsere Inlays kaum mehr kosten als die der Konkurrenz und dabei qualitativ viel hochwertiger sind. Der Weiterverarbeiter sieht aber oft nur die kurzfristige Gewinnmaximierung. Aus unserer Position als Zulieferer heraus ist es bei Massenapplikationen sehr schwer, den Kunden zu überzeugen.

Wie robust müssen Inlays sein?

Klaus Simonmeyer: Bezüglich der mechanischen Stabilität von HF-Inlays ist eine gute Crimpung der Brücke und eine elektrische und mechanisch stabile Verbindung zwischen Chip und Antenne wichtig.

Ramin Hassan: Von entscheidender Bedeutung ist nicht nur die Widerstandsfähigkeit der Inlays selbst, sondern auch die Qualität des Deckmaterials und des Klebers. Diese beiden Komponenten können sowohl die elektronischen als auch die physikalischen Eigenschaften des Inlays verbessern oder verschlechtern. Das Material muss beispielsweise sauber durch den Thermotransferdrucker laufen können, ohne dass sich etwas aufbaut oder abschält, oder der Kleber muss den jeweiligen Lagerbedingungen beim Kunden standhalten. Bei jedem Auftrag stellen wir uns aber zunächst die Frage nach der benötigten Qualität. Sind die Produkte grob zu verarbeiten, reicht eine niedrigere Qualität meist aus. Je feiner die Prozesse werden, umso deutlicher trennt sich die Spreu vom Weizen.