

ßen Marktvorteil sehe. Folglich werde man auch in den kommenden Jahren in Fabriken investieren, um der steigenden NFC-Chip-Nachfrage gerecht zu werden.

Doch um auch den Anwendern mit einem älteren Handy ohne NFC-Funktionalität bargeldloses Bezahlen zu ermöglichen, zeichnen sich – eventuell nur vorübergehend als Brückentechnologie – andere Lösungen ab. So hat die

deutsche Schreiner Prosecure auf Basis von NXP's diversen NFC-Chips zwei unterschiedlich große, flache NFC-Sticker entwickelt, mit denen bargeldloses Bezahlen via Paypass-Verfahren der Kreditkartenorganisation Mastercard ebenfalls möglich ist. Typischerweise wird der NFC-Sticker einfach auf ein Handy aufgeklebt, das dabei aber nur als rein mechanischer Träger des Sticks dient, die Handyfunktionalität ist nicht

erforderlich fürs Bezahlen. Mit dieser NFC-Variante ließe sich die Zahl der Anwender ohne große Kosten recht schnell in die Höhe treiben. Was nun noch fehlt – etwa in Deutschland, in kleineren Ländern wie im Baltikum gibt es schon flächendeckende Anwendungen –, ist der rasche Ausbau der Infrastruktur, damit Anwender an möglichst vielen Orten Kleinstbeträge bequem bargeldlos bezahlen können. (es) ■

»Muster- und Kleinserien sind kein notwendiges Übel, sondern unser Kerngeschäft!«

Baugruppen ab Losgröße 1 auslagern – (k)eine Zumutung für den EMS?

Kleine Losgrößen im zweistelligen Bereich oder gar ein einziges Muster an einen EMS-Dienstleister zur Fertigung auszulagern – das bereitet so manchem Einkäufer Kopfzerbrechen. Denn mit solchen Mini-Aufträgen stößt er bei vielen Auftragsfertigern nicht auf Begeisterung. Was viele Kunden nicht wissen: Es gibt EMS-Firmen, die sich genau auf solche Klein- und Musteraufträge spezialisiert haben.

Ein solches Unternehmen ist M. Richter in Pforzheim. Bereits seit 1975 ist der Auftragsfertiger erfolgreich in der Marktnische »Klein- und Musterserien« tätig. Aber noch immer wissen viele potenzielle Kunden nicht, dass es solche Spezialisten gibt, und tun sich oft schwer, ihre kleinen Losgrößen oder Muster an einen EMS-Dienstleister auszulagern. »Das kann man doch

einem Lieferanten gar nicht zumuten – schon gar nicht, wenn wir da sonst nichts kaufen.« Solche Vorurteile will Volkmar Stichweh, Geschäftsführer von M. Richter, aus der Welt schaffen, denn auch wenn die Zahl der Kleinserien-Spezialisten überschaubar ist: »Es gibt sie doch«, betont Stichweh. »Für Firmen wie die unsere sind Muster- und Kleinserien kein notwendiges Übel, sondern unser Kerngeschäft!«

Bei Losgrößen ab 5000 aufwärts gibt es genügend EMS-Firmen. Der Markt ist trotzdem relativ überschaubar und gut eingespielt. Die typischen Kunden dieser Größenordnung wissen, was der Lieferant von ihnen braucht und haben möchte, um zügig ein qualifiziertes Angebot abgeben zu können. Die erforderliche Dokumentation ist meist schon mit dem Projekt gewachsen. »Ganz so glatt funktioniert es im Bereich Muster und Kleinserien nicht«, weiß Stichweh. »Es gibt zwar schon klassische EMS-Anbieter, die auch mal murrend ihre Linie mit einem 50er-Los belegen – vielleicht sagt man im Vorfeld besser nicht

gleich dazu, dass es wahrscheinlich keine regelmäßigen Nachaufträgen geben wird.« Nur werben Firmen eher nicht damit, und man darf vielleicht nicht zu oft mit so etwas kommen. Dann gibt es noch die »Bastler«, von denen manche durchaus gute Qualität zustande bringen. Aber wer kennt den richtigen – und was tut man, wenn der gerade Urlaub hat?

Auch bei den Leiterplattenherstellern gibt es eine Vielzahl Musterdienste, Schnelldienste, Pooldienste, und einige davon bieten auch die Vermittlung von EMS-Diensten an. »Dem Vernehmen nach aber meist mit eher wenig Erfolg«, gibt Stichweh zu bedenken. Und das ist kein Wunder, denn die erstmalige Bestückung einer Leiterplatte erfordert meist noch eine enge Abstimmung zwischen Entwickler und Fertiger. Zudem ist die Angebotspalette meist beschränkt auf das, was sich mit einem typischen Online-Formular kommunizieren lässt. Die Bauteile dürfen nur aus dem Katalog eines bestimmten Herstellers stammen oder müssen vom Kunden angeliefert werden.

Ganz im Gegensatz dazu will sich M. Richter keinesfalls als anonymer EMS-Schnelldienst verstanden wissen: Die Pforzheimer bestücken nicht nur, sondern bieten das volle Leistungsspektrum eines modernen EMS-Betriebs: beispielsweise Geräte im Gehäuse verdrahten und das passende Kabel konfektionieren.

Kann man denn damit über die Kunden kommen? Wenn ihr die Aufträge hättet, würdet ihr doch sicher viel lieber auch Großserien machen? – Die Kunden konfrontieren den Pforzheimer Auftragsfertiger immer wieder mit solchen Fragen. »Falsch«, meint Volkmar Stichweh, der vor zwölf Jahren die Nachfolge von Firmengründer Manfred Richter angetreten hat. »Denn wir haben so unsere Marktnische gefunden, in der eigentlich noch viel mehr Bedarf ist.«

Freilich hat M. Richter dieses Geschäftsprofil nicht von heute auf morgen gewonnen, sondern es hat dazu einer Entwicklung über viele Jahre bedurft. Die bewusste Konzentration auf Kleinserien musste sich ja auch erst einmal in den



Volkmar Stichweh, M. Richter

» Wir haben viele Kunden, die nur selten oder sehr gelegentlich kommen, und teils ist Elektronik gar nicht deren Kernkompetenz. «