

RFID: Von der Revolution zur Evolution

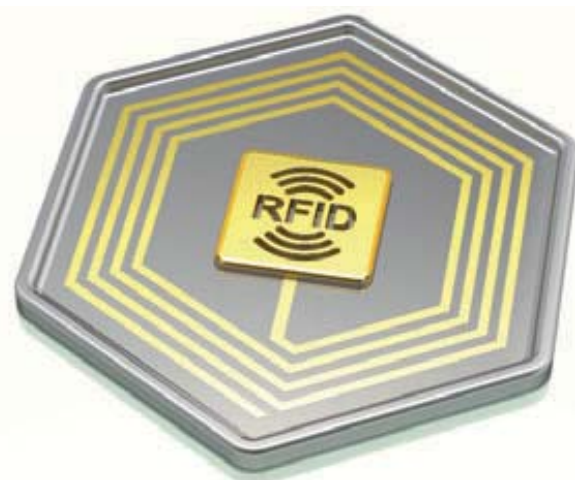
Anwendungen sind der Schlüssel erfolgreicher Anbieter

Das Thema RFID findet sich seit der Jahrtausendwende immer stärker in der aktuellen Technologiediskussion wieder. Die Konsolidierungsphase am IT-Markt hat dies nicht wesentlich beeinflusst. Wichtig ist eine realistische Einschätzung über Chancen und Bedarf der eigentlich gar nicht so neuen Technologie. Darum soll an dieser Stelle bewusst versucht werden, nicht die nächste Studie über Vision und Marktpotenziale aufzugreifen, sondern zu einer qualitativen Betrachtung der Wertschöpfungskette mit den unterschiedlichsten Marktteilnehmern zu kommen – immer auf der Suche nach einem hochprofitablen Investment im RFID-Bereich. Diese sind oft „Nischenanwendungen“ und weniger weltweit tätige Chiphersteller.

Nicht nur eine sprechende Milchtüte

Googelt man im Internet und verfolgt die Diskussionen in führenden Themen-Blogs, so findet man RFID in den unterschiedlichsten Anwendungen: Identifikation von Erdreich; Verwaltung von Freigetränken; elektronische Tickets; Kontrolle von Flaschenabfüllanlagen; in den Niederlanden wird mit Hilfe von RFID-Chips Blumenwachstum überwacht und in Istanbul werden mit RFID die Autos der städtischen Angestellten identifiziert. RFID ist also mehr als die „sprechende Milchtüte“, die Identifikation von Kühen zur Sicherstellung der Fleischqualität oder das Tracking in logistischen Versorgungsketten – der Betrachter sieht den „Wald vor lauter Anwendungen“ nicht. Technisch ist heute vieles machbar: So sind beispielsweise schon auf RFID-basierende Echtzeit-Lokalisierungen im Submillimeterbereich in den ersten medizinischen Anwendungen möglich. Aber die Vielzahl der Anwendungen und Applikationen macht aus RFID keine Revolution, sondern führt zu einer normalen Evolution unterschiedlichster Geschäftsanwendungen. Der Markt ist komplex und vielfältig. Viele Start-ups kommen und gehen, die mit RFID verbundenen Hard- und Software-Ansätze konsolidieren sich. Die Diskussion geht also weit über Preis, EPC (Elektronischer Produktcode) und Standardisierung hinaus. An vielen Stellen sind die Märkte einfach noch unreif. Viele „visionäre“ Szenarien haben der RFID-Diskussion eher geschadet. An dieser Stelle öffnet sich der Gap zwischen dem technisch Machbaren und den bereits eingeführten robusten RFID-Lösungen.

Treiber für die gesamte Wertschöpfungskette RFID sind die Märkte in Nordamerika und insbesondere Asien.



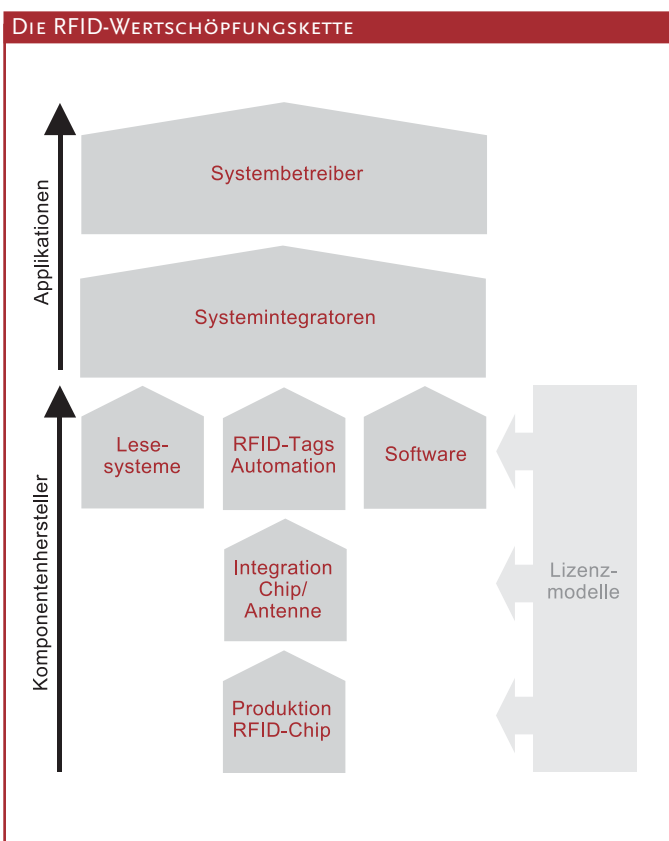
Dies liegt im Wesentlichen darin begründet, dass ein Großteil der Komponentenhersteller aus diesen Regionen kommt und einen entsprechenden Push-Effekt in die unterschiedlichsten Branchenapplikationen ausübt. In der Zukunft wird sich diese Entwicklung eher noch verstärken. Im Umkehrschluss heißt das aber auch für die europäischen Märkte, dass hier eine Fokussierung auf Systemgeschäft und -betrieb stattfindet, was jedoch nicht ausschließt, dass sich auch im europäischen Raum interessante Technologielieferanten entwickeln.

RFID-Lösungen sind individuell

Schaut man sich die gesamte Wertschöpfungskette RFID von der Produktion der RFID-Chips bis hin zu den Systembetreibern an, kann man grundsätzlich folgende Unterscheidung treffen:

- Komponentenhersteller entwickeln die notwendigen Systembausteine, wie den eigentlichen Chip oder die Software.
- Systemintegratoren und Betreiber dieser Anwendungen entwickeln Applikationen.

Insbesondere die Komponentenhersteller wachsen mit den installierten Anwendungen (nicht schneller und nicht langsamer). Dabei ist insbesondere die Grenze zu den Systemintegratoren schwierig: Hier geht es darum, Gesamt-



Quelle: EnjoyVenture

RFID-Projekte zeichnen sich häufig in der aufwendigen Lösung oft einfacher Herausforderungen im Prozess aus, beispielsweise dem tatsächlichen Handling eines einzelnen Anwenders in einer Kommissionierstraße. RFID-Lösungen gibt es nicht als fertigen Werkzeugkasten. Diese vermitteln oft nur scheinbare Sicherheit und Praktikabilität.

Fazit:

Genau wie sich die Integration des Barcodes über 20 bis 30 Jahre sukzessive in die Geschäftsprozesse vollzogen hat, werden wir bei RFID auch eine langfristige Integration beobachten. Neben der notwendigen weiteren (Industrie-) Standardisierung finden sich in den nächsten Jahren für den Investor noch sehr interessante und profitable Geschäftsmodelle. Die Vielzahl der Applikationen kostet jedoch Zeit und Geld. Aus Investorensicht bieten Geschäftsmodelle aus der System- und Anwendungsintegration ein ausgewogenes Verhältnis zwischen Marktpotenzial und Investmenthöhe. Und es kommen mittelfristig weitere Marktteilnehmer hinzu: Nach der aktuellen ersten Konsolidierung werden neben Hochschul- und Institutsausgründungen auch verstärkt klassische Unternehmens-Spin-offs aus der im RFID-Bereich tätigen Hard- und Softwareindustrie sowie aus Systemintegratoren und der Consulting-Branche heraus entstehen. ■

verantwortung für die entwickelten Lösungen zu übernehmen und die verschiedenen Lieferanten in der Projektierung verantwortungsvoll einzubinden. Zusätzlich kommt an dieser Schnittstelle zwischen Komponentenherstellern und den vertikal orientierten Applikationen hinzu, dass diese zwischen Standardisierungsansätzen und neuen Technologieentwicklungen im Wettbewerb stehen. Dies heißt nicht, dass es einen einheitlichen RFID-Standard geben wird. Im Laufe der weiteren Entwicklung werden sich sicherlich in Applikationsfeldern weitere Quasi-Industrie-Standards herauskristallisieren (beispielsweise aktive Lösungen in anspruchsvollen Logistikansätzen und im militärischen Bereich oder UHF für die prozessnahen Lösungen). Die Projekte sind in der Regel jedoch von ihrer Planung her nicht weit genug gegriffen. Insbesondere

Zum Autor



Dr. Peter Wolff ist Mitglied der Geschäftsführung der EnjoyVenture Management GmbH mit Sitz in Düsseldorf. EnjoyVenture ist eine unternehmergeführte Beteiligungsgesellschaft mit Fokus auf Seed- und

Start-up-Finanzierungen innovativer Technologieunternehmen.