

Avery Dennison LPM
Informiert werden.

In unserem White Paper erfahren Sie, welche Möglichkeiten Sie bzw. Ihre Kunden haben, RFID-Funktionen ins Geschäft zu integrieren und von ihnen zu profitieren.

RFID: Ein strategischer Ansatz

Aufbau einer gewinnbringenden RFID-Strategie für Ihr Unternehmen



Täglich entstehen neue Anwendungsbereiche für Ultrahochfrequenz (UHF)-RFID-Technologie. Weltweit kommen Verarbeiter mittlerweile nicht mehr um die Umstellung auf RFID herum. Aber nichts überstürzen: Ohne einen sinnvoll ausgearbeiteten und ausgeführten Plan kann der Schuss nach hinten losgehen. Aufgrund des Eindrucks, die Technologie sei zu komplex und kostspielig, fällt es so manchem Verarbeiter - und dessen Kunden - schwer zu erkennen, ab wann eigentlich die Vorteile der Umstellung auf RFID die Einstiegsinvestitionen an Zeit und Geld überwiegen.

Wichtige Überlegungen für Etikettenverarbeiter:

- Wie kann die RFID-Technologie einen Mehrwert für Produkte schaffen, die mein Kunde bereits bestellt?
- Welche Produkt-Neuheiten kann ich mit RFID ausstatten?
- Wäre die klügste RFID-Strategie die, zu warten, bis meine Bestandskunden von selbst nach intelligenten Etiketten fragen?
- Soll ich mich proaktiv Kunden widmen, die großes Interesse an RFID demonstrieren? Oder lieber die Bestandskunden zu den Pluspunkten der neuen Technologie schulen?

Eine strategische Umstellung auf RFID zum Erreichen einer höheren Rentabilität und Effizienz kann die Antwort auf diese Fragen sein - damit Sie Ihren Kunden bei deren RFID-Initiativen Unterstützung geben können.

Wissen ist Macht

Die Ausarbeitung einer erfolgreichen RFID-Geschäftsstrategie beginnt damit, sich so viel Wissen wie möglich über RFID anzueignen:

- Wie funktioniert es?
- Wer setzt es zurzeit ein?
- Welche Faktoren bestimmen den benötigten Inlaytyp?
- Welche Lösungselemente und Qualitätskontrollverfahren sind für die erfolgreiche Umstellung nötig?

Avery Dennison LPM Informiert werden.



Unter den Unternehmen, die bereits von RFID profitieren, fordern vor allem jene mit regulatorischen Anforderungen oder branchentypischen Protokollen bestimmte Funktionen. Nicht nur der International Building Code (IBC) wird die Umstellung auf nachhaltige Technologien fördern – die Vorschriften und Bestimmungen zu Sicherheit, Fälschungen und Identitätsverfolgung (für mögliche Produktrückrufe) treiben die Erhöhung der RFID-Nutzung in zahlreichen Branchen voran.

Verarbeiter, deren Kunden in besonders stark regulierten Marktsegmenten aktiv sind, erreichen vermutlich schneller eine Rendite ihrer RFID-Investitionen. Geografisch betrachtet kann man davon ausgehen, dass die RFID-Technologie am schnellsten von Nationen begrüßt wird, die hohen Wert auf Nachhaltigkeit, Gesundheit, Sicherheit und/oder Transparenz legen.

5 Schritte zur Kundens Schulung

Hat der Verarbeiter erst einmal erkannt, dass die RFID-Gewinne seine Einstiegskosten übersteigen, muss auch der Kunde die Möglichkeit bekommen, das Einsatzgebiet seiner neu erworbenen Fähigkeit zu erweitern. Der folgende 5-stufige Prozess hilft Ihnen, dem Endnutzerkunden die Pluspunkte der RFID-Technologie zu vermitteln und bei der erfolgreichen Umstellung zur Seite zu stehen:

Permanente Qualitätskontrolle sowie angemessene Parameter und Analysen gewährleisten den langfristigen Erfolg und die stete Weiterentwicklung.

1. Chancen aufdecken. Nur durch die enge Zusammenarbeit mit jedem Kunden ermitteln Sie die genauen Vorgaben, die diese mit RFID-Tags erreichen müssen. Beachten Sie, dass eine Rendite meist durch folgende Pluspunkte erzielt werden kann:

- Gesteigerte Arbeitsproduktivität durch automatisierte Artikelablesung
- Niedrigere Betriebskosten durch besseres Inventarmanagement
- Stärkerer Schutz gegen Diebstahl und Produktpiraterie
- Weniger Abfälle und Ausschüsse
- Konformität mit gesetzlichen Normen bzw. branchenüblichen Protokollen
- Zeit- und Kosteneinsparungen durch verbesserte Effizienz

2. Individuelle Lösung zuschneiden. Zusammen mit einem erfahrenen Inlay-Entwickler/-Hersteller finden Sie die Lösung für Ihren konkreten Anwendungsfall – einschließlich der erforderlichen Software und Hardware.

3. Technologischen Konzeptnachweis lancieren. Entwickeln Sie Einsatzmodule, elektronische Prüfstellen und ein Verpackungsverfahren. Anschließend führen Sie vor einer Komplettumstellung auf die neue oder umgestellte Fertigungsanlage zuerst ein Pilotprojekt mit individuellen Inlays durch. Stellen Sie die Funktionstüchtigkeit der Lösung in einem kontrollierten Umfeld sicher.

4. Parameter entwickeln und per Pilotprojekt beurteilen. Unterstützen Sie den Kunden beim Erstellen geeigneter Parameter zur Messung der gewünschten Leistungsergebnisse. Erfassen Sie die wichtigsten Leistungsindikatoren, die die Rendite des Kunden in Hinblick auf seine Lösung untermauern.

5. Mit voller Produktionskapazität arbeiten. Permanente Qualitätskontrolle sowie angemessene Parameter und Analysen gewährleisten den langfristigen Erfolg und die stete Weiterentwicklung.

Avery Dennison LPM

Informiert werden.

Die Zukunft ist jetzt

Das Wann und Wie der Umstellung auf RFID ist für jeden Verarbeiter unterschiedlich. Doch alle können durch Entwicklung einer umfassenden RFID-Strategie und die Wahl RFID-erfahrener Hersteller für Verarbeitungsanlagen, Einsatzmodule oder Inlays zur Umstellung beitragen. Gemeinsam mit einem kompetenten Partner können Sie die technischen Herausforderungen der RFID-Technologie kennenlernen und erfahren, wie sich diese bewältigen lassen. >

- Weitere white paper dieser Reihe ansehen.
- **Mehr über RFID:** Wie Sie RFID in Ihren Etikettenverarbeitungsprozess integrieren
 - **Auf der RFID-Erfolgswelle reiten:** Wie die RFID-Technologie die Rentabilität für Verarbeiter und deren Kunden steuert
 - **Die Wahl der RFID-Inlays:** Wie Kundenanforderungen Inlay-Design und -Auswahl steuern
 - **Steigerung mit RFID:** Produktions-, Prüf- und Qualitätsanforderungen an die RFID-Verarbeitung kennen

AVERY DENNISON engagiert sich mit dem RFID-Umstellungsprozess für die Interessen von Verarbeitern und deren Kunden auf der ganzen Welt. Bei uns erhalten Sie eines der breitesten Patentportfolios für diese rasant wachsende Handelsarena. Als Pionier in der RFID-Technologie und als weltweit größter UHF-Inlay-Hersteller und -Distributor helfen wir Ihnen, die Informationsbeschaffungswünsche Ihrer Kunden zu erreichen und öffnen Ihnen die Tür zu intensiveren, profitableren Kundenbeziehungen.

Disclaimer. All Avery Dennison statements, technical information and recommendations are based on tests believed to be reliable but do not constitute a guarantee or warranty. All Avery Dennison products are sold with the understanding that purchaser has independently determined the suitability of such products for its purposes.

All Avery Dennison's products are sold subject to Avery Dennison's general terms and conditions of sale, see <http://terms.europe.averydennison.com> for Europe, <http://label.averydennison.com/en/home/terms-and-conditions.html> for North America, https://label.averydennison.asia/en_asean/home/terms-and-conditions.html for Asia-Pacific, http://label.averydennison.com.ar/es_ar/home/terms-and-conditions.html for Argentina, http://label.averydennison.com.br/pt_br/home/terms-and-conditions.html for Brazil, http://label.averydennison.cl/es_cl/home/terms-and-conditions.html for Chile; http://label.averydennison.com.co/es_co/home/terms-and-conditions.html for Colombia and <http://label.averydennison.es/es/home/privacy-statement.html> for Mexico.

© 2017 Avery Dennison Corporation. Avery Dennison brands, product names and codes are trademarks of the Avery Dennison Corporation. All other brands and product names are trademarks of their respective owners. All statements, technical information and/or recommendations in this document are based on tests believed to be reliable but do not constitute a guarantee or warranty by Avery Dennison.



Label and
Graphic Materials

rfid.averydennison.com

