



Zufriedene Partner (von links): Boris Stenz, Projekt Manager, Etienne Schneider, Sicherheitsberater, Villiger Security Solutions AG, sowie Frederik Aldag, CEO, Jacques Sutter, Vertrieb, und Massimiliano D'Amore, Leiter Marketing und Vertrieb, Hadimec AG

Intelligente Sicherheitslösungen für den Transport von Bargeld

Elektronikproduktion auf höchstem Qualitätslevel

Villiger Security, ein führender Anbieter von Sicherheitslösungen für den Bargeldtransport, hat in Hadimec einen leistungsstarken EMS-Partner gefunden. Während Geldinstitute die Transportbehälter sehr schätzen, sind diese bei «bösen Buben» gefürchtet. Grund ist die ausgeklügelte elektronische, mechanische und chemische Ausrüstung, die im Falle einer Attacke das Geld wertlos macht.

» Daniel Böhler, Text, Norbert Heim, Bilder

Im Jahre 1988 von Peter Villiger gegründet, gehört die Villiger Security Solutions AG (www.villiger-security.ch) heute weltweit zu den führenden Anbietern von intelligenten Sicherheitslösungen für den Transport von Bargeld und Valoren. Als «intelligente Sicherheitslösungen» bezeichnet das Mittelstandsunternehmen Systeme, die präventiv darauf ausgelegt sind, Worst-Case-Szenarien und Raubüberfälle durch frühzeitige Signalisierung – und gegebenenfalls Aktivierung von Geldeinfärbetechniken zu verhindern.

Anspruchsvolle Kunden aus der ganzen Welt verlangen Top-Qualität

Zu den Kunden der in Sins ansässigen Firma zählen namhafte global operierende CIT-Unternehmen, Banken, Hersteller von Auto-

mationslösungen im Bargeldverkehr und staatliche Institutionen wie beispielsweise Postunternehmen. Das Produktportfolio des Sicherheitsexperten umfasst CIT-(Cash-in-Transit-), ATM-(Automated-Teller-Machine-) und Retail-Lösungen. In allen Bereichen kommt ausgeklügelte Technik mit viel Elektronik zum Einsatz. Oberstes Ziel aller Villiger-Produkte ist, im Falle der Trennung von Geld und Boten das Geld unbrauchbar zu machen und den Boten zu schützen.

Ziel ist es, den Weg des Boten und der Werte von Anfang bis zum Ende der Logistik- und Transportkette zu schützen, zu sichern und zu dokumentieren. Dabei kommen technische Ausrüstungen und Alarm-Modi – akustische Signale, Rauch und Tinte – zum Einsatz. Und hier setzt die Kooperation mit Hadimec an.

Hadimec – ein starker und verlässlicher EMS-Dienstleister

Die 1987 gegründete Hadimec entwickelte sich schnell von einem Handelsunternehmen für ITT-Cannon-Rundsteckverbinder zu einem Komplettanbieter für die Fertigung von elektronischen Systemen und Geräten. Heute ist das KMU ein bedeutender Schweizer Anbieter im Bereich Electronic Manufacturing Service, EMS. Doch wie kamen die beiden Partner zusammen? Wie so oft im Leben sind es Nachlässigkeiten oder Unzufriedenheiten, die einen zum Umdenken veranlassen. Dies gab auch im Falle Villiger Security und seinem ehemaligen italienischen Elektronikdienstleister den Ausschlag für den Wechsel zu Hadimec.

Etienne Schneider, Sicherheitsberater bei Villiger: «Nach vielen erfolgreichen Projekten konfrontierte uns unser ehemaliger Partner

immer öfters mit Hiobsbotschaften – fehlende Bauteile, Nichteinhaltung von vereinbarten Lieferterminen, mangelnde Flexibilität und leider auch Qualitätsprobleme. In unserem extrem anspruchsvollen Business mussten wir dann die Reissleine ziehen.» Und da bereits eine langjährige und gute Beziehung zwischen den Entwicklern von Villiger Security und Jacques Sutter, Vertrieb bei Hadimec, bestand, war der Weg zur Kooperation nicht mehr weit.

Missverständnis kostet Zeit und Geld

Seit 2010 befindet sich nun die gesamte Produktion der Villiger-Boards bei Hadimec in der Schweiz. Die gestiegenen Ansprüche der Villiger-Kunden weltweit lassen die geografische Nähe immer wichtiger werden, Flexibilität und kurze Reaktionszeiten sind gefragt. Das alles leistet das motivierte Hadimec-Team. Boris Stenz, Projekt Manager bei Villiger: «Für mich sind die offene Informationspolitik und der intensive Austausch zwischen Hadimec und unseren Leuten sehr wichtige Kriterien für die konstruktive Zusammenarbeit. Von grossem Vorteil erweist sich auch die gleiche Sprache. Wir entwickeln hochsensible, exklusive Sicherheitsprodukte, und jedes Missverständnis kostet Zeit und Geld.»

Für Frederic Aldag, CEO von Hadimec, basiert der Erfolg der Partnerschaft auf mehreren Punkten: «Villiger steht im globalen Wettbewerb, in einem äusserst anspruchsvollen, sensiblen Markt. Unser Know-how, unsere grosse EMS-Kompetenz sowie unsere langjährigen Erfahrungen und Beziehungen in der globalen Materialbeschaffung sind Pfunde, die wir in die Waagschale legen können. Eine extrem enge Koordination mit der Entwicklung gerade in der Prototypenphase ist für beide Partner essenziell wichtig. Unsere Reaktionszeiten sind erstklassig. So konnten wir beispielsweise mehrere Prototypen für das Projekt minipayin und Console in einer Woche produzieren.»

Qualität und Zuverlässigkeit sind entscheidende Erfolgsfaktoren

Bei den Sicherheitslösungen von Villiger Security sind Qualität und Zuverlässigkeit oberstes Gebot, da diese Produkte beim Geldtransport zum Einsatz gelangen. Jacques Sutter, Vertrieb bei Hadimec: «An die Elektronik stellt Villiger höchste Ansprüche. Das Ergebnis sind sehr komplexe und kompakte Boards mit einer Vielfalt von Komponenten auf kleinstem Raum. Diese sind nicht (nur) wie meist üblich mit Halbleitern, Passiven und elektromechanischen Bauteilen (EMEC) bestückt, sondern zusätzlich noch mit sehr heiklen Komponenten wie Bewegungssensoren, optische Sender/Empfänger (Irda) und akustische Bauteile.»



Moderne Sicherheitslösung für den Einzelhandel, ohne Gang zur Bank



Jacques Sutter zeigt eine Auswahl der für seinen Kunden Villiger Security Solutions produzierten Boards



Top-Produktion dank modernen SMT-Bestückungsautomaten



Hadimec prüft alle Villiger-Boards auf selbst entwickelten In-Circuit- und Funktionstestern zu 100 Prozent

Im Rahmen der vereinbarten Qualitätskontrolle erstellt Hadimec pro Lieferlos einige Schliffbilder der Leiterplatten, um allfällige Fehlerquellen vor dem Bestücken zu ermitteln. Massimiliano D'Amore, Leiter Marketing und Vertrieb bei Hadimec: «Unsere Spezialisten im Bereich Industrialisierung und Prüffeld stellen sicher, dass wir alle Villiger-Boards auf den von uns selbst entwickelten In-Circuit- und Funktionstestern prüfen. Wir verfügen bei uns über das nötige Hard- und Software-Know-how.»

TCO ist die zentrale Frage und nicht der Stückpreis

Dass alle diese Services und Aufwände nicht umsonst sind, steht ausser Frage. Doch beide Parteien betonen, dass der Stückpreis der erbrachten Dienstleistung nicht die zentrale Frage ist. Falls eine Cash-Box, ein Locker-System, ein mobipayin, ein minipayin, eine Glory-Retail-Kassette oder eine ATM-Cassette Ink Kit mit kundenspezifischer Tintenfüllung im Falle eines Falles versagen, ist

mehr als nur der reine Stückpreis verloren. Etienne Schneider: «Für uns zählt alleine die TCO – die Total Cost of Ownership. Und diese verlangt 100-prozentige Funktionstüchtigkeit für unsere Sicherheitsprodukte über die ganze Lebensdauer.»

Partnerschaft weiter ausbauen

Für den Ausbau der erfolgreichen Partnerschaft bestehen konkrete Pläne. Nachdem die elektronische Seite optimal läuft, plant Villiger, auch die komplette Montage an Hadimec auszulagern. «Mit dem Entscheid, Hadimec als Hauptpartner für unsere Hightech-Produkte zu wählen, haben wir einen wichtigen Schritt in die Sicherung unserer Arbeitsplätze getan», resümiert Etienne Schneider. «

Infoservice

Hadimec AG
Alte Bruggerstrasse 32, 5506 Mägenwil
Tel. 062 889 86 00, Fax 062 889 86 10
www.hadimec.com