

Halbleiter: Weniger Cash für fade Chips

Wenn die Schweizer Chip-Industrie profitabel wachsen will, muss sie billiger oder besser werden.

Es ist erst fünf Jahre her, da verdienten sogar Schweizer Unternehmen mit Mikrochips noch Millionen. 2001 folgte der grosse Einbruch, 2004 noch einmal ein kurzes Aufflackern. Seit 2005 vermelden vier von fünf in der Schweiz kotierte und teilweise noch produzierende Unternehmen massive Umsatzeinbrüche und erodierende Margen. Die in Deutschland beheimatete Micronas musste vor Monatsfrist eingestehen, dass sie fast einen Fünftel an Umsatz und die Hälfte des Gewinnes verloren hat. Bei den beiden Chipanlagen-Herstellern von Unaxis (Esec und Wafer-Processing) in Cham ist auch der Bestellungseingang um beinahe die Hälfte eingebrochen. Die an der SWX kotierte Österreicherin SEZ steigerte ihren Umsatz im 1. Halbjahr zwar um 7,5%, aber der Bestellungseingang sackte um einen Fünftel ab.

Gnadenloser Preisdruck

Ismecca, die in La Chaux-de-Fonds produzierende Semiconductor-Abteilung der Zürcher Schweiter-Gruppe, spricht fürs 1. Halbjahr von einem «deutlichen Einbruch» bei Umsatz und Bestellungseingang und musste sogar einen Verlust von 6,6 Mio Fr. deklarieren. Die Flamme von 2004 scheint einzig bei der ebenfalls an der SWX registrierten Austriamicrosystems (AMS) weiter zu flackern: Im ersten Halbjahr konnte sie ihren Umsatz um 10%, ihr Betriebsergebnis um 41% steigern.

Die Zyklen in der Chip-Industrie sind überdurchschnittlich kurz. Die Liste der Konkurrenz ist lang, und sie wächst. Es ist daher schwierig, das Potenzial der fünf teilweise sehr unterschiedlich gelagerten Firmen einzuschätzen.

Gemeinsam ist ihnen aber, dass sie gegen einen gnadenlosen Preisdruck kämpfen, gleichzeitig aber Hoffnung auf einen neuen Boom in der Unterhaltungselektronik haben. Das brachte Micronas-CEO Wolfgang Kalsbach unlängst auf den Punkt: Er rechnet mit einem Wachstum von 35%, wenn der Generationenwechsel von Bildröhren zu Flachbildschirmen einsetzt. Aber mehr als die Hälfte davon werde vom Preiszerfall wohl gleich wieder weggefressen.

Dass die Consumer-Elektronik Potenzial hat, bestätigen Analysten: «Für die Produzenten, die hier gut positioniert sind, bestehen enorme Chancen», sagt Reto Amsthalden, Helvea-Analyst. Der Anteil der Consumer-Produkte könnte sich mittelfristig von derzeit knapp 20 auf über 30% steigern (siehe Graphik). Es treffe zwar zu, dass die Chip-Produzenten profitieren, sollten beispielsweise wegen der Fussball WM 2006 und dem chinesischen Neujahr mehr Flachbildschirme verkauft werden, sagt Unaxis-Sprecher Carsten Barth. «Aber auf uns am Ende der Wertschöpfungskette fällt das nur verzögert zurück.» Da stünden die Chip-Firmen augenscheinlich vor einer brutalen Herausforderung, analysiert Stefan Gächter von der ZKB: «Aufgrund der immer kürzeren Produktlebenszyklen auf den Endmärkten wird es für Hersteller kapitalintensiver Investitionsgüter immer schwieriger, die Branchenzyklen zu managen und dabei profitabel zu bleiben.» Dass ihm genau das gelingen soll, hat der Micronas-Chef

kürzlich prognostiziert: «Für uns dürfte sich eine Nettorendite von 8 bis 10% pro Jahr ergeben.» Momentan dümpelt sie bei 6,5%.

Bezüglich der Renditen sind die Beobachter gegenüber allen Chip-Unternehmen sehr skeptisch: Springender Punkt sei bei vielen dieser Firmen nicht unbedingt das Wachstumspotential, sondern die Profitabilität, erklärt Gächter.

Um sich gegen weiter sinkende Profitabilität zu wappnen, verweisen Analysten auf Patentrezepte, wie sie bei der SEZ gerade umgesetzt werden: Verlagerungen von Teilen der Produktion in die neuen EU-Länder und Optimierungen in der Supply Chain. Bei Esec soll das Anfang Jahr implementierte Kostensenkungsprogramm bereits wirken. Ausserdem hat man in Cham bereits die Verlagerung von Produktionsteilen nach Asien und globalere Materialbeschaffung angekündigt.

Micronas beschafft bereits rund die Hälfte in Asien, scheint ihre Hauptproduktion aber wie AMS in Mitteleuropa behalten zu wollen. Ismecca ist dabei, ihren Produktionsstandort in Malaysia auszubauen. Die Verlagerung nach Osten berge aber auch Risiken. So warnt Amstalden vor Know-how-Verlust. Ausserdem würden sich die Löhne asiatischer Ingenieure langfristig wohl den europäischen angleichen.

Ein- oder Mehrwegstrategie

Beim nächste Boom würde sich allerdings auch auch die Preisspirale weiter nach unten drehen, ausser bei den Unternehmen, welche die besten Chips oder die leistungsfähigsten Anlagen anbieten können. Das wollen die meisten: Micronas setzt auf zwei neue, hochauflösende Chips, mit welchen Millionen von Flachbildschirmen bestückt werden sollen. Esec schwärmt vom «Wire Bonder», der Daten doppelt so schnell wie bis anhin auf die Chips spielt. Zumindest Micronas, die drei Viertel ihres Umsatzes im TV-Bereich generiert, wird mit dem Absatz der Flachbildschirme stehen oder fallen.

Erfolgreich in den Nischen

Eine Mehrweg-Strategie lässt sich eigentlich nur bei AMS ablesen: Die Österreicher sind mit ihren stecknadelkopfgrossen, analogen Silikonchips zwar ein klassischer Nischenplayer, sagen auch die Analysten. Aber: Analoge Technologien hätten länger Bestand als digitale, die ständig neue Investitionen erforderten. Ausserdem produziere AMS für die ganze Breite von Abnehmern, suche sich in jedem Bereich aber gezielt nur die besten Nischen aus, erklärt der Firmen-Sprecher.

AMS-Chips stecken zwar in komplexen Blutzuckermessgeräten oder Computer-Tomographen wie in einfachen Handys und Auto-Funkschlüsseln. Ihre Kernkompetenz beinhalte aber immer dasselbe - «niedriger Stromverbrauch und hohe Genauigkeit». Ob sie besser sind als jene der Konkurrenz, wird sich weisen, wenn der Geschäftsverlauf weiter anhält, der sich vom Rest des Quinttets unterscheidet: «Starkes Wachstum und schwacher Preisdruck.»