



Die Erholung des Stromversorgungs-Marktes pusht den Einsatz der V-I-Chip-Technologie

»Der Einsatz von Power-Components wird in Zukunft selbstverständlich sein«

Um sich im heterogenen Stromversorgungsmarkt klar gegenüber dem Wettbewerb zu differenzieren, setzt Vicor-Gründer und CEO Patrizio Vinciarelli weiter auf die Entwicklung neuartiger Power-Components. In Lösungen wie der V-I-Chip-Technologie sieht er die einzige Möglichkeit, den Anwendern einzigartige Differenzierungsmöglichkeiten zu eröffnen und sich so als Power-Spezialist klar auf einem überbesetzten Markt vom Wettbewerb abzuheben.

Markt&Technik: Die letzten zwei Jahre waren nicht nur für die Stromversorgungsbranche eine wahre Achterbahnfahrt. Wie hat Vicor von der Erholung des letzten Jahres profitiert?

Patrizio Vinciarelli: Wir konnten in den ersten neun Monaten 2010 einen deutlichen Umsatzzuwachs gegenüber dem Krisenjahr 2009 erzielen. Unsere Umsätze sind im Vergleichszeitraum gegenüber 2009 um 19,4 Prozent gewachsen. Bis Ende September haben wir rund 177 Mio. Dollar erreicht. Der Umsatz im dritten Quartal 2010 betrug 68,6 Mio. Dollar. Die Zahlen für das Gesamtjahr 2010 werden wir in Kürze vorlegen. Die Auftragssituation ist weiterhin gut.

Damit dürfte der Vicor-Umsatz 2010 wieder deutlich über 200 Mio. Dollar geklettert sein. Haben dazu alle Bereiche im selben Maße beigetragen?

Betrachtet man das dritte Quartal 2010, dann hat der V-I-Chip-Bereich mit 57 Prozent das deutlichste Wachstum gezeigt, Picor lag bei 19,4 Prozent. Unser traditionelles Brick-Geschäft wuchs um 16,6 Prozent. Für mich ein Beleg dafür, dass sich unsere R&D-Investitionen auszahlen. Sowohl unsere Bricks als auch die V-I-Chips und die Silizium-basierten Produkte von Picor ermöglichen unseren Kunden Leading-Edge-Lösungen, die es ihnen erlauben, sich gegenüber ihrem Wettbewerb abzuheben.

Vicor agiert seit seiner Gründung 1981 sehr Technologie-getrieben. Wie hoch war zuletzt der Anteil der im R&D-Bereich tätigen Mitarbeiter und Ihrer R&D-Ausgaben am Umsatz?

Fast 20 Prozent unserer Mitarbeiter sind im Bereich R&D tätig. Wir investieren etwa 15 Prozent unseres Umsatzes jährlich in Forschung und Entwicklung. Die Skala unserer Entwicklungsanstrengungen reicht dabei von Silizium-Lösungen bis zu Verbesserungen im Bereich magnetischer Elemente. Das Ziel dabei lautet immer: Steigerung der Effizienz, der Leistungsdichte. In neue Technologien wie die 2003 als Architektur vorgestellte und ab 2005 in Produktform erhältlichen V-I-Chips haben wir rund 150 Mio. Dollar investiert. Heute trägt der Bereich V-I-Chips etwa 12 Prozent zum Gesamtumsatz des Unternehmens bei. Zugleich weist dieses Business-Segment die höchsten Wachstumsraten auf.

Thema neue Technologien und R&D: Wann werden nach Ihrer Einschätzung neue Halbleitermaterialien wie Galliumnitrid im Stromversorgungsbereich eine Rolle spielen?

Ich verfolge das mit Interesse und habe mich diesbezüglich auch schon mit Halbleiterspezialisten unterhalten. Mein Eindruck ist, dass noch eine Menge Optimierungspotential in Silizium steckt und es noch einige Jahre dauern wird, bevor neue Halbleitermaterialien wie Galliumnitrid in Stromversorgungslösungen eine Rolle spielen werden.

Vicor zählte zu den Pionieren des Brick-Geschäfts, 2003 dann präsentierte Vicor das Konzept der V-I-Chip-Technologie. Beschleunigen Krisen wie 2009 die Marktdurchdringung neuer Lösungskonzepte?

Mein Eindruck ist, dass wir Zeugen eines Wandels des traditionel-

len Stromversorgungs-Business werden. Siliziumbasierte Lösungen werden in Zukunft eine größere Rolle am Markt spielen. Unternehmen, die vom Leistungshalbleiter bis zum Power-Management-IC Lösungen anbieten, werden nach meiner Einschätzung in Zukunft eine größere, wenn nicht gar eine dominierende Rolle am Stromversorgungsmarkt einnehmen. Damit werden sich auch die Gewichte des traditionell gewachsenen, aber stark fragmentierten Stromversorgungsmarktes verschieben.

Bedeutet das, dass Unternehmen wie Maxim, Linear Technology oder auch International Rectifier, die bislang im Kleinleistungs-DC/DC-Bereich aktiv geworden sind, ihre Aktivitäten ausweiten werden?

Dieser Trend wird sich fortsetzen. Wir werden eine Wandlung des Marktes vom Power-Supply- zum Power-Components-Markt erleben.

Mit Power-Components meine ich Standard-Building-Blocks, die dem Stromversorgungs-Entwickler ein hohes Maß an Flexibilität bei der Realisierung seiner spezifischen Stromversorgungslösung geben. Der Vorteil eines solchen Baukasten-orientierten Ansatzes liegt in der Skalierbarkeit, den Multisourcing-Möglichkeiten und der Kosteneffektivität. Denken Sie nur an Entwickler, die lange Zeit ihre Verstärker mit diskreten Komponenten aufgebaut haben. Heute gehen Sie auf die Internet-Seite eines Analog-IC-Herstellers und bestellen dort einen kostengünstigen Chip. Genau so wird das in Zukunft auch im Stromversorgungs-Geschäft ablaufen.

Sehen Sie den Vorteil eines solchen Ansatzes vor allem in einer kürzeren Time-to-Market oder auch darin, dass in Zukunft eben auch Entwickler, die eigentlich aus dem Digital-Bereich

Patrizio Vinciarelli, Vicor

» Der Stromversorgungs-Markt wird sich zu einem Power-Components-Business wandeln. In Zukunft wird es ebenso selbstverständlich sein, Stromversorgungen mit standardisierten Power-Components zu realisieren, wie Entwickler heute MOSFETs oder Mikrocontroller einsetzen. «



kommen, ein Stromversorgungs-Design realisieren könnten.

Ein Power-Components-orientierter Entwicklungsansatz wird den Entwicklungs-Prozess nicht nur verkürzen: Die Verwendung standardisierter Funktionsblöcke erleichtert die Reaktion auf plötzlich auftauchende Änderungswünsche, die Entwicklung wird nicht wieder um Wochen zurückgeworfen, und der Design-Prozess muss nicht wieder von vorne beginnen. Auch plötzlich auftauchende EMI-Probleme dürften durch den Einsatz aufeinander abgestimmter Power-Components in Zukunft kein Problem mehr darstellen.

Die Herausforderungen für die Stromversorgungsbranche waren in den letzten beiden Jahren enorm. Erst der Einbruch des Marktes, dann die rasante Markterholung. Rechnen Sie damit, dass die Konjunkturzyklen kürzer und ihre Amplituden steiler werden?

Die Stromversorgungsbranche hat 2009/10 eine wahre Achterbahnfahrt hinter sich gebracht. Zu Beginn des letzten Jahres war eine Vielzahl von Mehrfachbestellungen am Markt zu beobachten, das hat sich über das Jahr hin beruhigt, die Book-to-Bill-Zahlen haben inzwischen wieder fast normales Niveau erreicht. Ich gehe jedoch davon aus, dass wir in Zukunft solche extremen Wechselphasen häufiger erleben werden. Ich sehe darin aber keine Gefährdung unseres Geschäfts, für uns stellt sich viel eher die Frage: Welche der zahlreichen Möglichkeiten, die solche Marktentwicklungen mit sich bringen, bietet für uns die besten Wachstumschancen für die Zukunft?

Welche der sich auf dieser Achterbahnfahrt eröffnenden Möglichkeiten bietet nach Ihrer Ansicht in Zukunft die besten Wachstumschancen für Vicor?

Zu Beginn unserer Unternehmensgeschichte war das Geschäft zu etwa 70 Prozent von Telekommunikationsanwendungen dominiert. Dieser Anteil ist inzwischen zurückgegangen. Der Industrie- und der Defense-Markt sind dazugekommen. Mit der Entwicklung der VI Chips sind wir in für uns

neue Anwendungsbereiche wie das Server-Business und Consumer-Applikationen vorgestoßen, und wir sehen für Produkte wie etwa die VI Chips auch Einsatzmöglichkeiten im Automotive-Bereich. Der Reiz des Power-Component-Konzepts besteht für mich im Gegensatz zu kundenspezifisch orientierten Lösungen eben darin, dass diese Komponenten, verpackt etwa in unterschiedlichen Gehäusen, in verschiedenen vertikalen Märkten vielfältig einsetzbar sind, ohne dass sie für diese Applikationsbereiche speziell entwickelt wurden.

Sie haben in der Vergangenheit behauptet, dass Standardisierungsbemühungen in der Stromversorgungsbranche das »Rattenrennen« nur weiter beschleunigen würden. Von den traditionellen Stromversorgungsherstellern ist bislang keiner Ihrem V-I-Chip-Konzept gefolgt. Welche Herausforderungen kommen auf traditionelle AC/DC-

und DC/DC-Spezialisten in Zukunft zu?

In den letzten fünf Jahren war zu beobachten, dass speziell taiwanische Unternehmen die Business-Konzepte amerikanischer Hersteller adaptiert haben. Der Unterschied ist: Sie setzen diese Konzepte deutlich schneller am Markt um. In meinen Augen besteht das Problem darin, dass es kein Patent auf Schnelllaufen gibt. Schon heute sind die taiwanischen Unternehmen auf einem wettbewerbsfähigen Niveau, wenn es um konventionelle Technik geht. Power-Spezialisten, die diesen »Wettlauf« in Zukunft bestehen wollen, müssen nicht nur über entscheidende IP-Vorteile verfügen, sie müssen auch in der Lage sein, diese weltweit zu schützen. Obwohl wir 2010 unsere Produktionskapazitäten verdreifacht haben, können wir nicht alle Märkte abdecken. Wir verfolgen darum eine intensive Lizenzierungs-Politik: Wenn Kunden mit entsprechendem Potential unsere Visionen teilen,

sind wir bereit, entsprechende Lizenzierungsabkommen zu unterschreiben. Dies ermöglicht uns auch entsprechend hohe Investitionen in R&D, weil wir nicht genötigt sind, selbst riesige Produktionskapazitäten aufzubauen, um den Marktbedarf abzudecken.

Sie haben Vicor vor 30 Jahren gegründet und sind nach wie vor der Motor dieses Unternehmens. Wenn Sie sich einmal zurückziehen, könnte Vicor dann seine Unabhängigkeit verlieren?

Nein. Mir macht es weiterhin Spaß, Vicor weiter zu entwickeln. Unabhängig von meiner Person verfügt das Unternehmen zudem über ein sehr leistungsfähiges Management. Ich würde deshalb Ihre Frage verneinen. Vicor wird auch in Zukunft unabhängig bleiben.

*Das Interview führte
Engelbert Hopf*