

Markt & Technik

WOCHENZEITUNG FÜR ELEKTRONIK

Diese Woche: Der Markt für Drucker · Optokoppler



»Unternehmensstrategie auf europäische Führungsrolle ausgerichtet.« Pasquale Pistorio und Pietro Fox zeigen hochgesteckte Ansprüche an die Entwicklungsfähigkeit ihrer Firma

Entwicklungszentrum für integrierte Schaltungen

Sizilianische Eröffnung

Grafiing (he) — »Auch wenn unser Markt zweifellos der gesamte Weltmarkt ist, so beabsichtigen wir, in Europa die strategische Rolle einzunehmen, die führende japanische und amerikanische Hersteller in ihren Ländern innehaben.« Selbstbewusste Worte, mit denen der Sizilianer Pasquale Pistorio, Chief Executive Officer von SGS-Ates, bei der Eröffnung des neuen Entwicklungszentrums in Grafiing bei München die gesteckten Ziele seiner Firma beschreibt.

Die Voraussetzungen, die das Geschick der europäischen Halbleiterindustrie und eng damit verknüpft der Elektronikindustrie selbst als europäische Firma in die Hand zu nehmen, seien trotz Vorteilen der Amerikaner und Japaner, so Pistorio, durchaus vorhanden: »Diese Voraussetzungen sind vor allem die verfügbare Intelligenz, der Status der Infrastruktur und die finanziellen

Reserven.« Gerade diese Vorzüge sieht Pistorio in dem neuen Entwicklungszentrum für integrierte Schaltungen in Grafiing vereint.

Pietro Fox, Geschäftsführer von SGS-Ates in Deutschland, erwartet bei einer Entwicklung von jährlich 20 neuen ICs einen Umsatz von 120 Millionen Mark pro Jahr durch dieses neue Design-Center. Insgesamt wird

Fortsetzung auf Seite 5

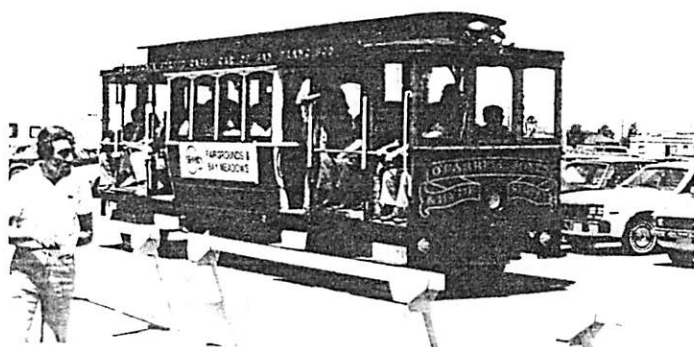
Optokoppler: Überdurchschnittliche Zuwachsraten

»Erbarmungsloser Machtkampf«

München (dg) — »Zur Zeit herrscht auf dem deutschen Markt ein erbarmungsloser Kampf um Preis- und Marktanteile, an dem sich die meisten Hersteller beteiligen.« Diese Meinung vertritt Ingo Gürtler, Verkaufsleiter bei General Instrument in Deutschland. Gürtler weiter: »Preisangebote am Rande der Herstellungskosten sind keine Seltenheit. Gewinne macht heute nur der Einkäufer.«

Trotz des Preiskampfes wird die weitere Marktentwicklung bei Optokopplern allgemein als positiv beurteilt. Josef Neuhauser, Abteilungsleiter bei AEG: »Wir erwarten Wachstumsraten in der Größenordnung von 15 bis 20 Prozent pro Jahr.« Ähnliche Zahlen nennt Jürgen Plenske von Hewlett-Packard: »Weiterhin hohe Wachstumsraten für schnell schaltende Koppler von etwa 15 Prozent pro Jahr.« Der Trend geht, nach Meinung von Neuhauser, eindeutig zu »functional isolators«, wie zum Beispiel

Optokoppler mit Triac-Ausgang und Schmitt-Trigger-Funktionen. Johann Maier, im Product Marketing Optoelektronik bei Neumüller beschäftigt, nennt Gründe für den verstärkten Preiskampf: Es sei ein großer Preisdruck aus Fernost zu beobachten. Außerdem gebe es speziell für 4N-Typen viele Anbieter, und es bestünde eine große Nachfrage. Wie wird es weitergehen? Neuhauser: »Wir erwarten für die nächsten Jahre eine Verknappung der Ware und somit ein Ansteigen der Preise.« □



Vorort von San Franzisko: Diese Cable-Car-Karosserien dienen auf Bus-Fahrgestellen als Messegelände-Transportmittel

Semicon/West: Fachmesse für Halbleiterfertigung

Trend zur Automatisierung

Bay Meadows/Kalifornien (kr) — »Automatisierung« war dieses Jahr eindeutig das wichtigste Schlagwort auf der Semicon/West, der weltweit größten Messe für Halbleiter-Fertigungsausrüstungen. Auch die Hersteller der Bauteile, die die Grundlage für die gesamte Automatisierung bilden, wollen in ihren Genuß kommen.

O bwohl die Branchenumsätze deutlich gesunken sind, ist kein Nachlassen des Fortschritt-Tempos bei Fertigungs-

anlagen für die Halbleiterindustrie festzustellen. Die Stimmung während der Messe konnte

Fortsetzung auf Seite 5

**Markt & Technik
erscheint jeden
Freitag**

Einzelpreis: DM 4,50, ÖS 35,—, SF 5,—

Markt & Technik Verlagsgesellschaft mbH, Hans-Pinsel-Straße 2
8013 Haar bei München, Tel. (089) 4613-0, Telex 05-22052

Fortsetzung von Seite 1

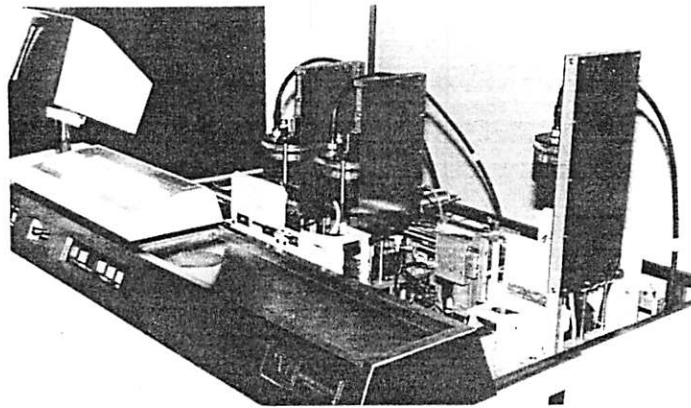
Sizilianische...

laut Fox mit einer jährlichen Steigerungsrate ab 1983 von mindestens 30 Prozent bei SGS-Ates gerechnet (Steigerungsrate 1981 über 20 Prozent, erwarteter Umsatzzuwachs 1983 mehr als 25 Prozent). Damit wäre die Hauptzielsetzung, 1983 Gewinn zu erwirtschaften, erreicht.

Die im Entwicklungszentrum realisierten Schaltungen sind entweder kundenorientiert, systemspezifisch oder reine Standardprodukte. Acht bipolare



»Drastische Verkürzung der Entwicklungszeiten.« Design-Center-Leiter Günther Oetke und neun MOS-Technologien stehen dabei zur Verfügung. Wesentliches Augenmerk legt man laut Design-Center-Leiter Günther Oetke auf eine drastische Reduzierung der Entwicklungszeit einer integrierten Schaltung von bisher durchschnittlich 58 Wochen auf 20 Wochen für funktionsfähige Muster. Neben rechnergestützten Schaltungs-(VAX) und Layout-Entwurfsverfahren (Calma) und einer engen Zusammenarbeit mit den Kunden erwartet Oetke auch durch das Entwicklungs-Modul-System »EMS« erheblich reduzierte Entwicklungszeiten. Aus zur Zeit 40 spezifizierten digitalen und analogen Bausteinen (bis zu vier auf einem Chip), die als Funktionsmodule in 20poligen DIPs verpackt sind, kann der Anwender sein Breadboard erstellen. Zusätzlich wird SGS-Ates ab Ende 1982 die ersten Gate-Arrays ins Programm aufnehmen (bis 1000 Gatter, Si-Gate-CMOS) und 1983 durch eine 3,5- μ m-CMOS-Technologie mit zwei Metall-Verdrahtungsebenen auf 3000 Gatter pro Chip erweitern. Ziel sei auch hier »bis zu 50 Gate-Array-Entwicklungen« pro Jahr. □



Wafer-Transport und selbsttätige Erkennung der Wafer-Kontrollnummer für eine vollautomatische Fertigung

Fortsetzung von Seite 1

Trend...

te als »gut« bezeichnet werden, denn trotz im Augenblick relativ niedriger Umsätze zeigten viele Aussteller Optimismus. Die Auftragsbücher beginnen sich wieder zu füllen, und eine Reihe von Halbleiter-Herstellern zeigt einen deutlichen Nachholbedarf an neuen Produktionsausrüstungen. Wie groß das Interesse war, zeigen die Teilnehmerzahlen: 700 Aussteller und über 30000 Besucher. Der Sponsor der Veranstaltung, das Semiconductor

Equipment and Materials Institute (SEMI), zeigte sich entsprechend zufrieden.

Besonderes Interesse fand eine Anlage zum Elektronenstrahl-Schreiben direkt auf dem Wafer, die — bei einem Preis von etwa 2,3 Millionen Dollar — Strukturabmessungen bis zu 0,5 μ m ermöglicht und dabei noch 6 Wafer pro Stunde belichtet. Für derart extrem hohe Auflösungen sind neue Ätzverfahren notwendig. Es wurde ein reaktiver Ionenäzter vorgestellt, der in der Lage sein soll, Aluminiumleitungen bis zu 0,5 μ m zu bearbeiten. □

Schönschreibdruckermarkt beginnt sich erst zu öffnen

Rundum zufriedene Gesichter

München (wp) — Im Sog des Personal Computer-Booms steht auch die Druckerbranche vor überdurchschnittlichen Zuwachsraten. Vor allem bei Typenraddruckern der unteren Leistungsklasse (bis 25 cps) und Matrixdruckern mit Ausgabeleistungen ab 200 Zeichen/Sekunde sei, einer Untersuchung von Dataquest zufolge, mit einem sprunghaft steigenden Bedarf zu rechnen. Auf dem US-Markt sollen sich in diesem Bereich die Installationszahlen von 1982 auf 1983 verdoppeln.

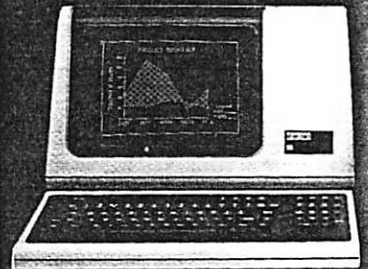
Eine Umfrage von Markt & Technik unter Herstellern und Anbietern von Druckern ergab unter anderem, daß der Typenraddrucker trotz der immer stärker werdenden Konkurrenz von seiten anderer Drucktechnologien, allen voran Matrixdrucker mit hoher Auflösung sowie die immer preisgünstiger werdenden Tintenstrahl-Modelle, auch in Zukunft mit durchaus respektablem Steigerungsraten aufwarten wird, die selbst vom Matrixdrucker nicht zu überbieten seien. Der Großteil der Befragten hält 20 bis 30 Prozent Zuwachs für realistisch. Arnhold August, Vertriebsleiter eines Typenraddrucker-Herstellers, unterstreicht: »Der Markt für

Schönschreibdrucker beginnt sich gerade erst zu öffnen.«

Während bei den mechanischen Druckertypen (Matrix, Typenrad etc.) der durchschnittliche Kaufpreis der Geräte auch weiterhin noch sinken werde, so könne diese für den Anwender sehr positive Entwicklung bei den Non-Impact-Druckern nicht festgestellt werden. Ganz im Gegenteil: Der mittlere Preis für Non-Impact-Geräte (zum Beispiel xerografische, fotoelektrische und Laserdrucker) soll über die nächsten Jahre hinweg ganz kräftig ansteigen.

Mehr über den Druckermarkt finden Sie im Schwerpunkt »Drucker« im Innenteil dieses Heftes. □

DAT-EXPRESS: Ihr preisgünstiger Partner für Grafikterminals z. B.: VT100 AB/G



Ab Lager
lieferbar

Ein paar gute Gründe, die für VT100 AB/G sprechen:

- Auflösung 640x480 Punkte
- Grüne, entspiegelte Bildröhre
- Tektronix- und Calcomp-kompatibel
- VT100-Eigenschaften bleiben voll erhalten
- Interaktionsmöglichkeit durch Fadenkreuz
- Optionen: Lichtgriffel, Hardcopy-Ausgang für Grafikdrucker

DAT-EXPRESS liefert außerdem:

- Terminals von DEC
- Computer-Systeme von DEC
- Memory-Boards von MOSTEK
- Zeilendrucker von CDC
- Plattensubsysteme von SI

Wartung

Der DAT-Express Kundendienst installiert und wartet. Das heißt, wir helfen Ihnen auch noch nach Inbetriebnahme der Systeme — damit Sie stets unter optimalen Bedingungen arbeiten können.

Prüfen Sie unser Angebot

Fordern Sie Preise und technische Daten von Ihrer DAT-EXPRESS Niederlassung an oder per M & T-Kontaktkarte (Seite 13) von der DAT-EXPRESS Zentrale in Emmering.

DAT EXPRESS

DAT-EXPRESS GmbH
Dr.-Rank-Str. 3, 8080 Emmering
Telefon (081 41) 96 95
Telex 5 27 979 datex d

Niederlassungen in
Düsseldorf — Tel. (021 04) 4 42 00
Salzburg — Tel. (062 22) 4 33 10
Zürich — Tel. (01) 2 52 24 52
Athen · New Jersey