

Kleinere und mittelgroße LCDs

Nachfrage bleibt stabil

Stabile Nachfrage bei sinkenden Preisen, lautet die Tendenz bei kleinen und mittleren LCDs. Verhaltener Optimismus ist also angesagt, wenn es nach Sharp, NEC Electronics, Samsung und Distributor Gleichmann Electronics geht. Nicht allerorten überwiegt allerdings die positive Stimmung: Seiko Epson verhandelt krisenbedingt mit Sony über ein Joint-Venture für die Displays-Tochter Epson Imaging Devices.

»In den nächsten zwei Jahren werden die Stückzahlen für kleinere und mittlere Displays ungefähr auf dem Niveau von 2008 stagnieren«, sagt Gunter Wagschal, Project Manager Displays von Sharp. Dass es nicht abwärts geht, dafür soll vor allem der Automotive-Display-Markt sorgen, dem die Auguren trotz aller Turbulenzen rosige Aussichten attestieren. Die Preise werden allerdings laut Branchenangaben vor allem für Passivmatrix-Displays ein gutes Stück nachgeben, bevor sich der Markt 2010 wieder stabilisiert. Die einzelnen Marktsegmente sind unterschiedlich stark von den jüngsten Wirtschaftsentwicklungen betroffen. Vor allem die Consumer-nahen Segmente wie Spiel-

konsolen, Mobiltelefone sowie portable Mediaplayer und Fotoviewer verzeichnen einen Absatzzrückgang, während beispielsweise der Bedarf an Displays für portable Navigationsgeräte und Industriedisplays stabil bleibt oder sogar wächst.

Hoffnungsträger Industrial und Automotive

»Wir sind in allen Bereichen aktiv und können dadurch die gegenläufigen Entwicklungen in den unterschiedlichen Segmenten bis zu einem gewissen Grad ausgleichen«, erklärt Wagschal. Dass der Automotive-Markt trotz massiver Umsatzeinbrüche bei den OEMs langfristig Hoffnungsträger

für Sharp ist, liegt laut Wagschal daran, dass in neuen Modellreihen die Anzahl der Displays pro Auto steigt und damit die aktuell sinkende Anzahl der produzierten Fahrzeuge übers Jahr gesehen kompensiert wird. Auch den deutlich abflauenden Maschinenbauproduktmarkt sieht er nicht als Bedrohung, denn: »Anlagen, in denen vorher gar keine oder nur eine einfache Anzeige integriert war, werden jetzt mit modernen Displays ausgestattet. Das alles hält den LCD-Markt stabil.«

Von diesem Industriekunden-Segment will auch NEC Electronics laut Hideto Tachimoto, Senior Manager für das LCD-Geschäft des Unternehmens, in Zukunft weiter profitieren. Auch wenn die Zahlen der Konzernmutter NEC Corp. keinen Anlass zur Freude gaben, so stehe das LCD-Geschäft dennoch langfristig auf stabilen Beinen: »Unser Geschäftsmodell ist speziell auf die Industriekunden zugeschnitten und hat sich seit vielen Jahren bewährt: ein großes Portfolio unterschiedlicher LCD-Produkte bei vergleichsweise niedrigen Stückzahlen.«

Auch Rafael Böhm, Marketing Manager Custom LC-Displays bei Gleichmann Electronics, sieht den Industriebereich als Wachstumstreiber für die kleinen und mittleren LCDs: »Wir erzielten letztes Jahr trotz der sich im Spätherbst bereits abzeichnenden Verschlechterung der wirtschaftlichen Situation über 20 Prozent Umsatzwachstum bei kleinen und mittleren LCDs. Das Wachstum führen wir nicht allein auf die gestiegene Zahl von Handheld- und Automotive-Applikationen zurück, sondern auf den Trend, dass Displays inzwischen in nahezu allen

Industriebereichen zum Einsatz kommen.« Er erklärt weiter: »Unsere Hersteller verstehen die Krise eher als Chance denn als Bedrohung.« Mit RCL Display für monochrome sowie Ampire und Truly Displays für farbige LC-Displays hat der Distributor drei Lieferanten im Programm, die laut Böhm in den vergangenen Jahren auf Marktveränderungen immer schnell und flexibel reagiert haben. »Wir beobachten, dass Produktentwicklungen derzeit nicht zurückgestellt, sondern eher noch beschleunigt werden. Daher hat die Vielfalt der Display-Typen in jüngerer Zeit definitiv zugenommen«, so Böhm.

Auch bei Samsung Mobile Device (SMD) zeichnet sich ein leichter saisonbedingter Anstieg der Nachfrage ab, wie ein Unternehmenssprecher bestätigt. Allerdings sei es schwierig einzuschätzen, wie sich die Situation in den nächsten Quartalen entwickeln wird. Der Bereich »kleine und mittlere Panels« von Samsung ist seit Januar in dem zur Samsung-Gruppe gehörenden Unternehmen SMD zusammengefasst, ein Joint Venture der entsprechenden Display-Bereiche bei Samsung Electronics und Samsung SDI.

Allianz gegen die Krise

Nicht ganz so positiv blickt derzeit Seiko Epons Display-Tochter »Epson Imaging Devices« (EID) in die Zukunft. Magere Geschäftszahlen der Mutter »Seiko Epson« ließen auch die Display-Tochter in Not geraten. Im ersten Halbjahr soll deshalb das Werk in Gifu, eine von zwei Display-Produktionsstätten in Japan, aus Kostengründen geschlossen werden.

Von der Schließung der Fabrik in Gifu sind nicht nur Mitarbeiter in der Fertigung betroffen, sondern auch im operativen Bereich sind Einsparungen im japanischen Headquarter geplant. Toshio Hanaoka, General Manager,



Rafael Böhm,
Gleichmann Electronics

» Produktentwicklungen werden derzeit nicht zurück gestellt, sondern eher noch beschleunigt. «



Gunter Wagschal, Sharp

» Industrianlagen, in denen vorher gar keine oder nur eine einfache Anzeige integriert war, werden jetzt mit modernen Displays ausgestattet. Das alles hält den LCD-Markt stabil. «

Brand Strategy & Communications von Seiko Epson, erklärt aber: »Europa ist von personellen Maßnahmen nicht betroffen. Hier ist EID im Vertrieb der Epson Electronics aufgehängt, die ein breites Spektrum vermarktet.«

Neben diesen Maßnahmen finden zusätzlich noch Kooperationsverhandlungen zwischen EID und Sony statt. Hanaoka sagt: »Durch die Allianz mit Sony will Seiko Epson die Produktion und Entwicklung im Segment mit kleinen und mittleren LCDs stärken.« Ob dabei die LCD-Marke Epson bestehen bleibt oder in Sony aufgeht, ist noch nicht verhandelt. Bis Ende Juni wollen die Partner darüber eine Einigung erzielt haben.

Warum hat sich Epson Imaging trotz eher unterschiedlicher Zielmärkte gerade für eine Allianz mit Sony entschieden? »Technologisch ergänzen wir uns bei der LTPS-TFT-Technologie sehr gut.

Das gibt uns die Möglichkeit, unsere Produktion von amorphen Silicon-TFTs entscheidend voranzutreiben und eine breitere Kundenbasis zu adressieren«, antwortet Hanaoka. In Zukunft will man vor allem den Kundenanforderungen im potenzialträchtigen Automotive-Bereich noch zielgerichteter begegnen und hofft, dadurch weitere Marktanteile zu gewinnen. Wie dieses Konzept genau aussehen soll, ist allerdings aufgrund der Kooperationsverhandlungen noch unklar.

Allokation – Konsolidierung

Trotz der diversen Werkschließungen halten die Befragten übereinstimmend eine Allokation bei kleinen und mittleren LCDs zumindest in den nächsten Monaten für unwahrscheinlich. »Die taiwanesischen und chinesischen Hersteller haben bislang nur auf

Kurzarbeit umgestellt und könnten eine steigende Nachfrage ohne große Verzögerung bewältigen«, so die Erklärung von Böhm. Auch NEC verspricht, die Belieferung der Kunden sicherzustellen: »Wir werden die 'Kagoshima-Produkte' schon ab Sommer 2009 parallel in Akita fertigen. Unabhängig davon wird Kagoshima bis Dezember 2009 weiter produzieren.«

Werden wir mit einer Konsolidierung bei den LCD-Herstellern zu rechnen haben? »Ja«, ist sich Böhm sicher. »Die Wachstumsprognosen der letzten Jahre haben einen massiven Ausbau der Display-Kapazitäten zur Folge gehabt. Ob sich der eine oder andere Marktteilnehmer dabei übernommen hat, wird sich vermutlich noch im Laufe dieses Jahres zeigen.« Wer breit aufgestellt ist, dürfte es leichter haben, Einbrüche in einzelnen Segmenten wieder auszugleichen. Sharp jedenfalls ist fest davon überzeugt, die

Krise letztendlich gut zu überstehen: »Wir haben frühzeitig zukunftsweisende Entscheidungen getroffen und in moderne, hoch effiziente Fertigungskapazitäten investiert«, so Wagschal. Schützenhilfe im Kampf um Marktanteile erwartet Sharp auch durch seinen Technologievorsprung beispielsweise beim Wärmemanagement des LED-Backlights. Dies ist bei Sharp-LCDs thermisch mit der Rückseite des Displays gekoppelt, und das wirkt sich positiv auf die Lebensdauer der Hintergrundbeleuchtung aus.

Auch SMD sieht sich gut gerüstet, um gestärkt aus der Krise hervorzugehen: »Durch die Zusammenfassung aller Geschäftsbereiche innerhalb der Samsung-Gruppe für kleine und mittlere Panels ist SMD sehr gut aufgestellt, weil wir unseren Kunden damit Display-Lösungen und Service aus einer Hand zur Verfügung stellen können«. (zü) ■