

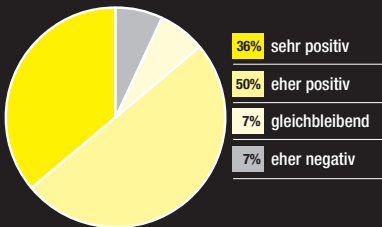
Liebe Leser!

Für den Branchenmonitor befragen wir anonym ein Panel von fünfzig leitenden Managern aus der D-A-CH-Region. Jeweils einer pro Land berichtet über die spezifischen Begebenheiten seines Bereichs. Viel Spaß beim Lesen, euer Edi.

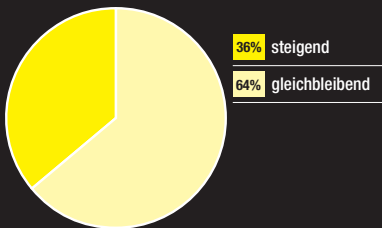


Wirtschaftsdaten des Monats

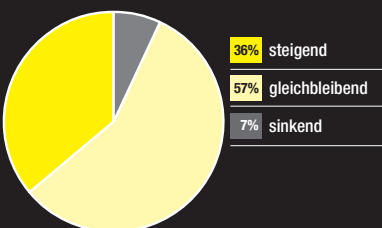
Wie beurteilen Sie die Wirtschaftslage in Ihrer Branche?



Wie ist die derzeitige Auftragslage in Ihrem Unternehmen gegenüber dem Vormonat?



Wie beurteilen Sie die Umsatzentwicklung in den nächsten 6 Monaten?

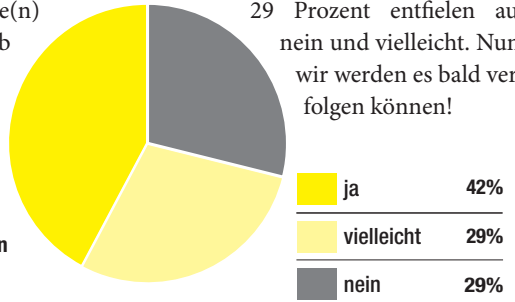


Frage des Monats

Heißer Herbst, aber die Unsicherheit bleibt

Im Herbst tanzen die Puppen, denn zur kühlen Jahreszeit starten die großen Fachmessen, wie Electronica und SPS/IPC/Drives. Da scharen Aussteller, Besucher und die Presse bereits ungeduldig mit den Füßen. Jeder ist gespannt, wie sich Messe(n) und Aussteller präsentieren und ob sie ein Spiegel für den bisherigen positiven Aufschwung sein werden. Experten sind sich da nämlich gar nicht so sicher. Toller Aufschwung bis hier her, aber zum

Ende des Jahres hin, könnte nur noch ein laues Lüftchen wehen. Auch die Teilnehmer unserer Umfrage sind sich eher unsicher, wie die Zahlen belegen: 42 Prozent stimmten zwar für ja, aber jeweils 29 Prozent entfielen auf nein und vielleicht. Nun, wir werden es bald verfolgen können!



Glauben Sie, dass die Herbstmessen für ein deutliches Umsatzplus sorgen werden?

Statements des Monats



Bild: Häwa

Markus Jung ist Geschäftsführer Vertrieb bei Häwa im baden-württembergischen Wain.

Alle wollen, und zwar sofort!

Es scheint, dass viele ihre Investitionen der letzten Monate nun alle nachholen wollen. Der Auftragseingang entwickelt sich erfreulich, wobei neben Deutschland auch die Exportmärkte anziehen – jedoch ungleichmäßig. Zeit der Rezession ist auch Zeit der Innovation. Wir sehen, dass viele Kunden mit neuen Produkten erfolgreich sind. Momentan ist Flexibilität gefragt; in Bezug auf die Lösung und Lieferfähigkeit. Wir erwarten, dass der momentane Boom sich wieder normalisiert, Häwa jedoch sich kurzfristig über das Niveau von 2008 entwickelt.

Häwa, Tel. (+49 73 53) 984-60, info@haewa.de



Bild: UEI

Ing. Manfred Wallner ist Geschäftsführer der UEI in Wien.

Alle Signale auf grün

Die Firma UEI hat sich gut auf die geänderten Marktverhältnisse eingestellt. Dabei kam uns die langjährige Erfahrung zu Gute. Im Augenblick stehen alle Konjunktursignale wieder auf grün, auch wenn dieses noch etwas blass ist, und die Firmen beginnen wieder, in auf Eis gelegte aber auch neue Projekte zu investieren. Ob dies nun die Rückkehr des Wachstums und der erhoffte Aufschwung ist, kann man zur Zeit noch nicht mit 100 Prozent Sicherheit sagen. Auf Grund ihrer Flexibilität haben kleine und mittelständische Unternehmen mit der nötigen Kreativität die bessere Chance, auf Situationen wie die aktuelle zu reagieren.

UEI Vienna, (+43 1) 545 15 88, sales@uei-vienna.com



Bild: Finder

Francesco Iacovelli ist Geschäftsführer der Finder (Schweiz) in Dielsdorf.

Crisis? What Crisis?

Dies hat die britische Rockband Supertramp kurz nach der Ölkrise 1974 gesungen. Bestimmt können viele Unternehmer heute die gleiche Frage stellen. Trotz unzähliger Medienberichte, die diese Krise als „besiegt“ erklären, ist Vorsicht am Platz. Der prozentuale Umsatzrückgang, den wir 2009 eingebüsst haben, ist per Ende 1. Semester 2010, hochgerechnet bis Jahresende, wieder zum grössten Teil in den Büchern zurück. Neue energiesparende Produkte werden uns helfen, in zusätzliche Marktsegmente einzusteigen und unsere Marktposition zu stärken. Mit der nötigen Vorsicht können wir auf eine entspannte Zukunft blicken.

Finder, Tel. (+41 44) 885 30 10, info@finder-relais.ch

Infineon verkauft Wireless-Geschäft Wieder voll auf Draht

Die Gerüchteküche brodelte schon länger – jetzt ist es sicher: Am Montag, den 30. 08. gaben Infineon und Intel den Verkauf der Wireless-Sparte bekannt. „Angesichts der Berichterstattung der letzten Wochen ist der Neuigkeitswert zwar nicht mehr ganz so hoch. Die Bedeutung für Intel, aber auch für Infineon ist dennoch groß.“ Mit diesem Satz fasst Peter Bauer, Vorstandsvorsitzender bei Infineon Technologies, die jüngere Vergangenheit zusammen und wendet sich der Zukunft zu: „Der heutige Tag ist ein guter für Infineon und für Intel. Für Infineon ist der Verkauf ein wichtiger Schritt in der strategischen Positionierung: die Innovationskraft zu bündeln in den Bereichen Automotive, Industrial und Multimarket und Chipcards. Ich bin überzeugt, dass Wireless Solutions und Intel sich ideal ergänzen.“

Laut Vertrag bringt der Verkauf des Wireless-Geschäfts etwa 1,4 Milliarden US-Dollar. „Das Closing der Transaktion erwarten wir für Anfang 2011.“ Die Barmittel will Infineon in seine verbliebene Geschäftsbereiche investieren. 60 Prozent des Umsatzes stammen künftig aus der Leistungselektronik – diese Komponenten fertigt Infineon größtenteils selbst. Mosfets und IGBT will die Firma künftig auf 300-Millimeter-Wafer produzieren – allein dazu sind dreistellige Millionenbeträge nötig. Auch bei der Ansteuerung der diskreten Leistungshalbleiter plant Infineon Investitionen.

Die Intel-Perspektive stellt Arvind Sodhani dar: „Wir wollen den Wireless-Bereich als unabhängigen Geschäftsbereich weiterführen, inklusive der 3400 Mitarbeiter, des Führungsteams und des Vertriebs.“ Die Mitarbeiter sollen an ihren Standorten bleiben, 1600 allein in Deutschland. Anand Chandrasekher ergänzt, dass ubiquitäres Computing viele Wireless-Varianten braucht: Connectivity nach verschiedenen Technologien und Protokollen. Hierin passt die Akquisition, sie füllt eine strategische Lücke bei 2G, 3G und LTE. Intel will die Bestandskunden fördern, vorhandene Produkte weiterführen und LTE nach vorne bringen. ■



Verkauft ein Drittel seiner Firma: Peter Bauer, Vorstandsvorsitzender der Infineon Technologies in Neubiberg.



Bilder: Infineon

V.l.n.r.: Peter Bauer, Vorstandsvorsitzender von Infineon, Anand Chandrasekher, Senior Vice President und General Manager der Ultra Mobility Group bei Intel, Prof. Dr. Hermann Eul, Mitglied des Vorstands von Infineon sowie Arvind Sodhani, Executive Vice President Intel und President Intel Capital.