

# „Ein Hauen und Stechen beherrscht den Markt“

von Sabine Spinnarke  
Produktion Nr. 51/52, 2008

MÜNCHEN. Marco Mezger, Vorstand des Speicherdistributors Memphis Electronic hat täglich mit den Unbilden des Speichermarktes zu kämpfen – wie er es schafft, dabei erfolgreich zu sein, berichtet er Produktion-Redakteurin Sabine Spinnarke.

## Wie ist die Stimmung auf dem Speichermarkt?

Momentan herrscht ein heftiges Hauen und Stechen auf dem Markt, denn die Preise fallen. Die größte Dynamik finden Sie aktuell bei den DRAM-Speicherbausteinen. Viele Hersteller reagieren darauf mit strategischen Anpassungen: Qimonda ist beispielsweise aus einem Joint Venture mit Nanya ausgestiegen und hat diese Anteile an Micron verkauft. Die Infineon-Tochter fokussiert sich zukünftig auf Infrastruktur- und Grafikprodukte, die auf der neuen Buried Wordline-Technologie aus der 300-mm-Produktion basieren.

## Woher kommt die Dynamik?

Der Speichermarkt ist von starken Schwankungen geprägt. Die PC-Indu-

strie setzt die Trends und pusht damit die Speicherhersteller. Da die Herstellung von Speicher-Chips extrem kostenintensiv ist, werden im Zuge der Weiterentwicklung des Fertigungsprozesses immer größere Wafer mit immer kleineren Strukturen in entsprechend höheren Stückzahlen produziert. Wächst der Markt nicht im gleichen Tempo mit, folgt zwangsläufig ein Preisverfall. Die Preise für DDR2-Speicher haben sich beispielsweise innerhalb eines Quartals halbiert. Die momentan herrschenden Preise sind nicht mehr nachvollziehbar und auch nicht kostendeckend für die Hersteller – eine sehr ungesunde Konstellation!

## Verstärkt die Finanzkrise die Probleme?

Die Krise wirkt wie ein Katalysator und beschleunigt eine mögliche Konsolidierung. Memphis Electronic als Distributor und OEM in diesem Markt sieht die Finanzkrise aber auch als Chance. Wir haben eine hohe Eigenkapitalquote von über 70 Prozent und sind so nicht direkt vom Kapital der Banken abhängig. Dadurch können wir unsere Geschäfte ohne finanzielle Hürden vorantreiben.



Bild: Memphis

## Was bietet Memphis genau?

Wir sind auf eine Nische spezialisiert: Als Spezialdistributor vertreibt Memphis ausschließlich Speicherbausteine und verfügt in diesem Gebiet über ein breit gefächertes Angebot. 75 Prozent unseres Umsatzes machen wir mit

„Wir liefern auch, wenn der eine oder andere Hersteller Lieferengpässe hat“, sagt Memphis-Chef Marco Mezger.

ICs, die restlichen 25 Prozent mit Speichermodulen für die Industrie. Wir bieten unseren Kunden umfangreiche Beratung bei der Bewertung und Auswahl von Speicher-ICs an. Außerdem sind wir stark technisch ausgerichtet und können bei Bedarf auch selber entwickeln und produzieren.

## Was unterscheidet Memphis von anderen Distributoren?

Wir sind seit über 17 Jahren im Speichermarkt tätig, unser Know-How ist somit entsprechend hoch. Andere Distributoren haben fünf Speicherhersteller oder weniger im Programm. Memphis dagegen hat direkte Lieferverträge und Partnerschaften

mit circa 20 Herstellern und verfügt dementsprechend über ein breites Produktportfolio. Wir haben beispielsweise auch kleinere Hersteller im Programm, die noch Bauelemente herstellen, die von den großen Herstellern bereits aufgekündigt worden sind. Ein weiterer Vorteil ist unser für diesen Markt unüblich hoher Lagerbestand. Dadurch können wir unsere Kunden zuverlässiger beliefern, auch wenn der eine oder andere Hersteller Lieferengpässe hat.

## Wie können Sie Ihren Kunden ein höheres Maß an Sicherheit bieten?

Durch die hohe Marktkenntnis können wir schon bei der Auswahl der Komponenten mögliche Einbahnstraßen vermeiden. Wir beraten unsere Kunden beispielsweise auch hinsichtlich der Langlebigkeit und der Lieferzeit des Produkts sowie zu Alternativen anderer Hersteller. Zusätzlich können sich unsere Kunden auch über Rahmenverträge über längere Zeiträume entsprechende Preise für ihre Produktionsplanung sichern. Die längere Einlagerung von Komponenten ist durch Technologien wie beispielsweise Stickstoff-Bedampfung kein Problem.