

Schade

„Keine nennenswerten Märkte für digitale IC auf GaAs-Basis.“ So tönt es unisono aus den namhaften deutschen Unternehmen, wenn das Gespräch auf das Thema digitale IC aus GaAs kommt.

Schlechte Aussichten also für dieses junge, vielversprechende Pflänzchen, fehlt es ihm doch angeblich am wirtschaftlichen Nährboden. Der Markt sei zu klein, um solche Entwicklungen jetzt schon zu tragen, sagen die Hersteller, und ohne marktreife Produkte könne sich kein Markt entwickeln, argumentieren die potentiellen Anwender.

Während sich die analogen GaAs-Bauelemente schon ihren Platz vorzugsweise in der Optoelektronik erobern konnten, kämpfen ihre digitalen Kollegen – soweit überhaupt schon dem Forschungsstadium entwachsen – immer noch um ihre Daseinsberechtigung.

Ganz anders im kalifornischen Silicon Valley. Dort nämlich ballt sich laut Frost & Sullivan ein GaAs-Potential zusammen, das in Kürze dem Silizium ein Milliarden-Dollar-Wettrennen aufzwingt. Insgesamt geht es dabei um ein Volumen von 5,2 Mrd. Dollar jährlich. Zur gleichen Zeit jedoch träumt Europa von staatlichen Forschungsmitteln, die helfen sollen, fehlende Absatzmöglichkeiten zu kompensieren.

Im Gegensatz zu europäischen Herstellern sehen die Amerikaner jetzt schon in dem neuen Halbleitermaterial GaAs ein Mittel etwa, um Engpässe beim Telefonieren zu eliminieren, die Fehlerquoten bei der Datenübertragung am Arbeitsplatz zu vermindern sowie einen besseren Fernsehempfang zu erreichen; von militärischen Einsatzmöglichkeiten ganz zu schweigen.

Die physikalischen Vorteile des GaAs sollen laut Frost & Sullivan den weltweiten Absatzmarkt bis 1995 auf das Zehnfache hochgehievt haben, und dabei sollen logische Bausteine,



Gundel Hahn

die 1985 noch 4% Marktanteil hatten, auf über ein Viertel des Gesamtmarktes bis 1995 anwachsen.

Immerhin hatten GaAs-Erzeugnisse in Europa 1984 schon fast 9% vom gesamten Halbleitermarkt, bis 1990 soll sich dieser Anteil auf 11% vergrößert haben. Ein guter Grund für die Europäer, ihre eingenommene Haltung zu überdenken.

Wie sagte doch Curt Götz so treffend: „Man sollte die Dinge so nehmen, wie sie kommen, aber man sollte dafür sorgen, daß sie so kommen, wie man sie nehmen möchte.“

Und hier sind die Europäer aufgerufen, ihre Anstrengungen ernsthaft zu überprüfen. Gebratene Tauben fliegen keinem von alleine in den Mund. Müssen denn immer erst Amerikaner und Japaner Vorreiter spielen und uns die wirtschaftlichen Möglichkeiten vor Augen führen, um uns dann im Absatzwettbewerb ein weiteres Mal auf den dritten Rang zu verweisen?

Es wäre doch wirklich zu schade, wenn bereits gemachte Anstrengungen verpufften.