

M. Gulett: „Die IP-Industrie steht vor Konsolidierung und Wachstum“

Die gegenwärtige unsichere Wirtschaftslage ist gleichzeitig Chance und Herausforderung für die Anbieter von Intellectual Property (IP). Einerseits werden Chipdesigner in zunehmendem Maße zugekauftes Silicon-IP in ihre Bausteine integrieren.



*MIKE GULETT,
Präsident und CEO,
ARC International*

Andererseits wird die Zahl der IP-Anbieter schrumpfen. Ursache dieses scheinbaren Widerspruchs ist das Zusammenwirken zweier Trends, nämlich des ständig wachsenden Integrationsgrads und der immer kürzer werdenden

Designzyklen. Als Folge der unaufhaltsamen Tendenz zu immer höherer Integration wächst auch die Nachfrage nach IP unaufhörlich. Um den Funktionsumfang, für den einst eine ganze Leiterplatte mit einem Dutzend Chips erforderlich war, in einem einzigen monolithischen Halbleiterchip zu integrieren, müssen die Designer auf das Silicon-IP für die Technologie, die in diesen Chips enthalten war, zurückgreifen können. Allerdings kam diese Technologie von bis zu sieben oder acht Zulieferern. Inzwischen kann weder ein einziges Unternehmen das gesamte IP für jedes Chipdesign liefern, noch sind die Unternehmen in der Lage, das fehlende IP selbst zu entwickeln oder sich zu erarbeiten, ohne den gewünschten Zeitplan für die Markteinführung zu sprengen. Selbst die größten Unternehmen kommen nicht mehr darum herum, IP zuzukaufen, wenn es um die Herstellung komplexer Chips geht. Was für die größten Konzerne gilt, trifft selbstverständlich auch für alle anderen Unternehmen zu. Verstärkt wird die Nachfrage nach IP auch durch die momentan schwierige wirtschaftliche Lage. Unternehmen bauen ihre Design-Teams so weit

wie möglich ab und legen Wert darauf, dass sich diese Teams auf das Endprodukt und nicht auf dessen Bestandteile konzentrieren. Dementsprechend wächst die Notwendigkeit, die einzelnen Komponenten zuzukaufen anstatt sie selbst zu bauen. Zu den wichtigsten Chancen für IP-Anbieter gehört Silicon-IP für Standards wie USB oder Wireless LAN. Diese Funktionen können aufgrund ihrer Komplexität nicht ohne weiteres vom Kunden selbst entwickelt werden, sind aber wiederum so profan, dass sich ein bestimmtes Endprodukt mit ihnen nicht aus der Masse herausheben lässt. Angesichts der immer kürzer werdenden Entwicklungszyklen müssen die Design-Teams feststellen, dass ihnen sogar die Zeit fehlt, um sich nach geeigneten Bezugsquellen für IP umzusehen. Sie beschränken folglich die Liste ihrer Zulieferer auf diejenigen Unternehmen, die ihnen die wirksamste Hilfestellung beim Design bieten können. Kürzere Designzyklen sind somit für den Kunden der Anlass, von seinen Zulieferern mehr als nur IP zu fordern, vielmehr sind Komplettlösungen gefragt.

Um diesem Bedarf gerecht zu werden, wird sich die IP-Branche verändern. Insbesondere werden sich die IP-Lieferanten in Anbieter kompletter Embedded-Systems-Lösungen verwandeln müssen, deren Produktpalette nicht nur Silicon-IP, sondern auch Software, Betriebssysteme, Kommunikationsprotokolle, Entwicklungs-Tools usw. einschließen muss, wenn ihr weiteres Überleben gewährleistet sein soll. IP-Anbieter

müssen überdies eine breite IP-Palette im Programm haben. Je größer das Angebot an unterstützten Cores mit erprobter Interoperabilität ist, umso wertvoller sind diese Cores für die Kunden, die keine Zeit für die Integration haben. Die Branche muss sich umstellen und ihre bisherige Rolle als einfacher IP-Zulieferer aufgeben und sich stattdessen als Anbieter umfassender Embedded-Systems-Lösungen positionieren. Die Nachfrage nach kompletten Embedded-Lösungen wird wiederum eine Konsolidierung der IP-Industrie erzwingen, obwohl die Nachfrage nach IP wächst. Anbieter von Speziallösungen werden langfristig nicht überleben. Der Markt für einen einzelnen Core ist vergleichsweise eng, sodass ein Spezialanbieter nicht im nötigen Umfang wachsen und umfassendere Lösungen anbieten kann, wenn sein Core keine herausragenden Merkmale besitzt. Solche Unternehmen werden entweder von anderen Anbietern geschluckt oder müssen aufgeben. Die Branche wird deshalb künftig aus einer geringeren Zahl größerer Anbieter bestehen und konsolidierte Unternehmen wie ARC International, die eine Palette lückenloser Embedded-Systems-Lösungen vorweisen und ein breites IP-Spektrum – fertig integriert mit Software und Tools – liefern können, werden die Regel sein. ■

Beitrag als PDF auf www.duv24.net

more @ click

TG0402

