

Advertorial

ASM AMICRA



Die drei Geschäftsführer von ASM AMICRA Microtechnologies vor ihrer hochpräzisen Bestückungsanlage: Horst Lapsien, Dr. Johann Weinhändler und Rudolf Kaiser (v. li.).
Foto: Attila Henning/Archiv

Schnell und hochpräzise

ASM AMICRA Microtechnologies GmbH feiert 20-jähriges Jubiläum – ein Rückblick und Ausblick auf die Zukunft der Photonicsbranche

Von Rebecca Sollfrank

REGENSBURG. Es ist bezeichnend, dass die Wiege eines Regensburger Hidden Champions der Photonicsbranche in einer ehemaligen Postkantine in der Hoppestraße stand. Dort gründeten der Softwarepezialist Rudolf Kaiser und der Maschinenbauexperte Horst Lapsien 2001 die Firma AMICRA Microtechnologies GmbH mit fünf Mitarbeitern. Zum 20-jährigen Jubiläum wagen sie mit ihrem Vertriebs- und Marketinggeschäftsführer Dr. Johann Weinhändler einen Blick zurück auf 20 Jahre turbulente Halbleiterunternehmensgeschichte.

Prämierter Weltmarktführer in Produktionsanlagen für hochpräzise Mikrochipmontage, operative Innovationsplattform für Zukunftstechnologien wie Augmented Reality, autonomes Fahren oder 5G, sympathisches Team mit Vielfalt und menschenzentrierter Führung – ASM AMICRA hat viele Gesichter. Aber wie avancierte man vom ostbayerischen Fünf-Mann-Betrieb zur eigenständigen Premiummarke unter dem Dach des weltweit größten Herstellers für Backend-Produktionsanlagen für die Halbleitertechnik, der ASM Pacific Technology mit Sitz in Singapur?

Der klassische Weg vieler Start-ups beginnt im regionalen Markt und wird irgendwann internationaler. „Unser Weg war ein anderer“, erinnert sich Horst Lapsien, „wir sind gleich in den globalen Investitionsgütermarkt eingestiegen.“ Rudolf Kaiser und Horst Lapsien lernten sich kennen, als sie für Siemens Sondermaschinen für hochpräzises Bestücken bauten. Schnell fragte man sich, ob nicht auch andere Kunden die Kombination aus Softwarewissen und Maschinenbaukompetenz brauchen könnten. AMICRA war geboren. „Die ersten Kunden, die uns besuchten, kamen aus Schweden und Frankreich“, erzählt Horst Lapsien. Ausgerechnet das Platzen der

Dotcom-Blase 2000 und die daraus folgenden Kursverluste und Insolvenzen bei Technologieunternehmen sorgten dafür, dass die erste AMICRA-Anlage 2001 in die USA gelangte, so Rudolf Kaiser. „Ein Start-up, für das wir eine Sondermaschine entwickelt hatten, wurde von einem US-Unternehmen übernommen und das kaufte die Maschine.“ Trotz Konzentration auf regionale Kunden blieb der Fuß in der Tür des internationalen Marktes. Nicht nur durch die Zusammenarbeit mit Global Playern wie Infineon oder Osram. „Wir waren immer auf internationalen Messen unterwegs und hatten internationale Verkaufsrepräsentanten“, so Rudolf Kaiser.

Mit der Achterbahn in die richtigen Ausfahrten

Das Halbleitergeschäft blieb eine Achterbahnfahrt. Die Finanzkrise 2008 reduzierte den Umsatz 2009 um 75 Prozent. Mit dem Eintritt von Dr. Johann Weinhändler Anfang 2009 als drittes Geschäftsführungsmittglied, und verantwortlich für weltweiten Vertrieb und Marketing, wurde der Umsatz im Jahr darauf versebendacht. Das Stammteam von damals 15 Leuten verdoppelte sich innerhalb eines Jahres. 2009 refokussierte man sich auf die Kernkompetenz hochpräzises Bestücken und Die-Bonding. Den professionellen Finanzierungspartner S-Refit ins Boot zu holen, schaffte schließlich die finanzielle Basis für einen Wachstumsschub. Unter der Leitung von Johann Weinhändler wurden 2012 Vertriebsbüros im Silicon Valley/USA und in Singapur gegründet und dadurch das globale Geschäft weiter angekurbelt. Zwischen 2010 und 2018 verzeichnete AMICRA im Schnitt 30 Prozent Umsatzsteigerung pro Jahr und konnte zehn bis 15 namhafte Neukunden jährlich gewinnen. AMICRA hatte sich zu einer starken Marke mit Gewicht und bestem Ruf in der weltweiten Halbleiterszene gemausert, an dem kein namhafter Photonicsproduzent

mehr vorbei kam. Der nächste Wachstumsschritt war logisch: eine gute Exitstrategie. Langjährig entwickelte Kompetenz gepaart mit dem guten Markennamen sorgten dafür, dass man sich den Partner für den strategischen Exit aussuchen konnte. Der Technologiekonzern ASM Pacific Technology aus Singapur hatte sich bereits im Photonicsbereich versucht, mit mäßigem Erfolg. Nicht ohne Stolz, aber mit einem Augenzwinkern sagt Johann Weinhändler: „Die konnten ihre Maschinen nicht verkaufen, weil nicht AMICRA draufstand.“

Die 2018 geschlossene Partnerschaft wurde zu einer synergetischen Win-Win-Situation. ASM integrierte AMICRA mitsamt des in Regensburg verwurzelten Managements und profitiert seither von einem Premiumangebot in Sachen Photonics. Das ASM-AMICRA-Team kann innerhalb des großen Vertriebsnetzes und unter der weltweiten ASM-Marktpresenz zu neuen innovativen Höhenflügen ansetzen. 2019 sahnte man den „Productronica Innovation Award“ ab. Preisgekrönt wurde der neue Chip-on-Submount Die Bonder CoS, der das Credo von ASM AMICRA personifiziert: schneller und präziser. Die miniaturisierten Packages, die hier entstehen, sind unter anderem die Basis für 5G-Übertragung, Augmented Reality und autonomes Fahren.

Wie geht es weiter? „Wir wollen wachsen“, sagt Johann Weinhändler. Diversität – im derzeit 140-Mitarbeiter*innen-Team sind mehr als zehn Nationen vertreten – paart sich mit der Treue zum Standort Regensburg. Denn hier, meint Johann Weinhändler, „haben wir nicht nur eine ideale Infrastruktur mit der Nähe zu Infineon oder Osram. Wir schöpfen durch Hochschulangebote wie die OTH Mikrosystemtechnik aus einem interessanten Talentpool.“ Dass der Regensburger Flair auch potenzielle Mitarbeiter aus Spanien, Frankreich oder Indien begeistert, schadet sicher nicht.

INTERVIEW

Gespräch mit Dr. Johann Weinhändler, Managing Director Sales, Marketing, Business Development und Quality Management bei ASM AMICRA

Schlüsseltechnologie und innovative Entschlossenheit

Herr Dr. Weinhändler, was genau versteht man unter Photonics?

Dr. Johann Weinhändler: Sie ist die Schlüsseltechnologie unseres künftigen Alltags. Ein Enabler für ultraschnelle Datenübertragung per Glasfaser und Basis für innovative Technologien wie Highspeed-Internet, Augmented Reality, 3D Sensing, Lasertechnik, Life-Sciences, autonomes Fahren, optische Sensorik und Industrieproduktion 4.0. Photonics steckt heute in praktisch allen Elektronikbauteilen, die wir nutzen. Die schnelle Übertragung ständig wachsender Datenmengen erfordert eine immer höhere Genauigkeit beim Bestücken der Halbleiterbauelemente und genau das steckt seit 20 Jahren in der DNA von ASM AMICRA. 2001 dachte noch niemand an 5G-Smartphones oder Augmented-Reality-Brillen, aber die AMICRA-Gründer setzten auf das Potenzial des Dotcommarktes, also internetbasierte Anwendungen. „Das war visionär, auch wenn die Dotcom-Blase zunächst platzte.“ Nur ein Bruchteil der Firmen in der Photonicsbranche überlebte diese Phase.

Wie hat AMICRA das geschafft?

Unsere ersten „regionalen“ Kunden waren Global Player wie Infineon und Osram. Ein weiterer Glücksfall war, dass ein Start-up, für das wir gerade eine Sondermaschine gefertigt hatten, zusammen mit unserer Maschine von einem US-Unternehmen aufgekauft wurde. Das brachte die Marke AMICRA in die USA. Nach der Finanzkrise 2008 blieb ab 2009 unser Augenmerk auf Photonics. In der Präzisionsbestückung für Photonicsbauteile sind wir heute Weltmarktführer mit 70 bis 80 Prozent Marktanteil. Deshalb war unsere Entscheidung 2008, mit dem Finanzinvestor S-Refit in Regensburg zusammenzuarbeiten, ein Meilenstein. Das folgende Wachstum machte uns fit für den strategischen Exit 2018 mit dem Weltmarktführer ASM Pacific Technologies aus Singapur. Egal, in welcher Unternehmenskonstellation, eines wollten und wollen wir bleiben: ein echter Technologietreiber.

Profitieren Sie vom Digitalisierungsschub durch Corona?

Für uns wird der Markt größer allein durch den Siegeszug der Cloudtechnologie. Die schnelle Datenübertragung ist unser originärer Markt, wir spüren deutlich die gesteigerte Nachfrage. Anders als die meisten Unternehmen müssen wir auch unser Geschäftsmodell nicht transformieren, weil es von Anfang an ein Modell der Zukunft war. Der Erfolg unserer Produkte hängt nicht von der leider langsamen Entwicklung der Digitalisierung in

Europa ab, da 80 Prozent unserer Kunden aus den USA oder Asien kommen. Nichtsdestotrotz müssen wir Technologieführer bleiben. Schon derzeit bestücken unsere Maschinen Halbleiterchips bis zu 0,3 Mikrometer genau. Wir müssen noch genauer und noch schneller werden und als visionäre Pioniere weiter das Entwicklungstempo vorgeben.



„

„Die schnelle Übertragung ständig wachsender Datenmengen erfordert eine immer höhere Genauigkeit beim Bestücken.“

Dr. Johann Weinhändler

Sie schaffen schon jetzt das Produkt, das Ihre Kunden morgen brauchen?

Treiber unserer Innovationen sind die Marktanforderungen. Sie werden ausgiebig analysiert und unsere Produktentwicklung wird entsprechend angepasst. Daneben vergleichen wir mit unseren Kunden aus dem Hightech-Umfeld unsere Produktentwicklungsroadmaps und führen im Vorfeld Muster für neue Anwendungen durch. Mit KI-basierten Simulationsmodellen spielen wir Szenarien virtuell durch, bevor eine Innovation physikalisch zum Einsatz kommt. Photonics mit einer Wachstumsprognose von jährlich bis zu 46 Prozent bleibt ein Herzstück. Als vielversprechende Märkte sehen wir die halbleiterlaserbasierte Gesundheitssensorik für Smart Watches mit einem jährlichen Wachstum von über 30 Prozent und bei den Anwendungen für Augmented Reality mit sogar 70 Prozent jährlichem Wachstum.

Interview: Rebecca Sollfrank
Foto: Attila Henning

KONTAKT

ASM AMICRA
Microtechnologies GmbH
Marie-Curie-Str. 6
D-93055 Regensburg
Tel: +49 (941) 208209-0
E-Mail: info.amicra@asmpt.com
www.amicra.asmpt.com

ASM  AMICRA