



Hassane El-Khoury ist  
President, Chief Executive  
Officer und Mitglied des  
Verwaltungsrates von  
Cypress Semiconductor  
sowie passionierter  
(Selbst-) Fahrer. © Cypress

# »Autonomes Fahren liegt noch in weiter Ferne«

Es wird noch viel Zeit ins Land gehen, bis sich Autonomes Fahren auch außerhalb von begrenzten Bereichen durchsetzen kann, das steht für Hassane El-Khoury zweifelsfrei fest. Im Interview mit Hanser automotive begründet der President, Chief Executive Officer und Mitglied des Verwaltungsrates von Cypress Semiconductor diese Einschätzung und zeigt auf, wie er in den nächsten fünf Jahren ohne Hype-Themen das Wachstum seines Unternehmens vorantreiben will.

**Seit Sie an der Spitze von Cypress Semiconductor stehen, haben Sie das Unternehmen komplett neu ausgerichtet und auf den Automotive-Markt fokussiert. Ist Ihre Strategie durch die aktuellen politischen und wirtschaftlichen Risiken gefährdet?**

Hassane El-Khoury: Nein. Die ganze Welt denkt angesichts der üblichen Berichtszeiträume quartalsweise. Wir

haben 2017 oft gehört, dass der Automobilmarkt nächsten Monat schrumpfen würde. Doch Monate oder Quartale sind im Automotive-Markt nicht entscheidend. Bei jedem Treffen mit Analysten und Journalisten oder anderen Experten erkläre ich immer das gleiche: kurzfristige Entwicklungen kümmern mich nicht. In den letzten 20 Jahren lag das durchschnittliche jährliche Wach-

tum zwischen minus einem und drei Prozent, sodass der Markt langfristig jedes Jahr um 1% steigt. Und damit lässt sich arbeiten.

**Lässt sich dieser Trend angesichts der sich abzeichnenden Disruptionen in die Zukunft fortschreiben?**

In den nächsten fünf bis zehn Jahren wird sich das Wachstum fortsetzen. »



Mit Instrumenten-Cluster will Cypress überdurchschnittlich wachsen. (© Cypress)

Denken Sie an die ganzen Länder wie Indien und Südamerika, die beim Auto noch großen Nachholbedarf haben. In China wird sich das Wachstum verlangsamten, aber auch dort herrscht noch eine Unterversorgung. Ich rede hier nur von der Zahl der Autos, nicht davon, ob es High-end- oder Low-end-Pkw sind. Die Trendlinie bleibt insgesamt klar positiv.

**Rechnen Sie auch mit Zuwächsen in den entwickelten Ländern? Und welchen Einfluss werden Mobilitätsdienstleister dabei haben?**

Viele Menschen in den USA nutzen bereits Dienste wie Uber. Mussten Jugendliche früher warten bis sie 16 sind, um eine Fahrerlaubnis zu bekommen und unabhängiger von den Eltern zu werden, rufen sie heute einfach ein Auto über das Telefon. Und obwohl vielleicht einige deshalb kein Auto mehr kaufen, ist der Fahrzeugmarkt insgesamt gewachsen. Ich denke diese Entwicklung wird sich in den nächsten fünf Jahren fortsetzen. Mehr Leute werden Mobilitätsdienste nutzen. Es wird daher auch mehr Fahrer geben und die brau-

chen Autos. Diese Anbieter nutzen ihre Fahrzeuge deutlich intensiver, was dazu führt, dass das Durchschnittsalter der Fahrzeuge sinkt und sie früher ersetzt werden müssen. Es entsteht eine neue Dynamik, die nicht nur in eine Richtung wirkt. Ich bin mir sicher, die Zahl der Autos wird in den urbanen Gebieten noch zunehmen.

**Wird sich das durch autonome Fahrzeuge ändern?**

Der Übergang zum Autonomen Fahren wird nicht in den nächsten fünf Jahren und nicht auf einen Schlag stattfinden. Autonomes Fahren gemäß Level 5 erfordert eine Kommunikation der Fahrzeuge untereinander sowie mit der Infrastruktur. Es wird hier über den Einsatz von 5G, IEEE 802.11p, und Bluetooth diskutiert. Derzeit dreht sich faktisch alles um V2Cloud und Cloud2V via Mobilfunkverbindungen. Das ist für mich aber nicht wirklich V2V. Da auch das 5G-Netz nicht flächendeckend verfügbar sein wird, werden verschiedene Use-Cases und Funktechniken koexistieren. Wie das genau aussehen wird, lässt sich heute nicht sagen und Vorher-

sagen würden einem Münzwurf gleichen. Bisher gibt es bei V2X keine Normierung, keine Spezifikation und kein Common Sense der Beteiligten. Solange das so ist und sich die OEMs und die Städte nicht auf etwas Konkretes einigen, wird es keine V2V oder V2I geben und damit auch auf absehbare Zeit Autonomes Fahren nur in begrenzten Bereichen. Meine Meinung ist, dass flächendeckendes autonomes Fahren ein noch in weiter Ferne liegendes Ziel ist.

**Worauf wollen Sie sich dann in den nächsten Jahren konzentrieren?**

Das Wachstum wird in den nächsten fünf Jahren von traditionellen Autos mit fortschrittlichen Fahrerassistenzsystemen getrieben. Und zwar rasant – aber von kleinem Niveau ausgehend. Lassen Sie mich darüber reden, woher die großen Stückzahlen kommen. Wir sind heute die Nummer eins bei Instrumenten-Clustern. Hier decken wir das ganze Spektrum von analogen, über hybride bis hin zu voll digitalen Lösungen ab. Vor zwei Jahren hat Cypress mit einer neuen Instrumenten-Cluster-Plattform



bei GM gepunktet, als sich die Design-Anforderungen des Autobauers änderten. In den meisten Premium-Varianten des Cadillacs, die jetzt auf die Straße kommen, ist der Instrumenten-Cluster von uns schon verbaut. Mit jedem Auto, das GM zukünftig produziert – und das schließt alle Marken wie Chevrolet, und Cadillac mit ein – werden wir weiter wachsen. Und das gleich um den Faktor vier, weil wir pro Cluster vier Cypress-Produkte platzieren konnten.

### Wie sieht es beim Thema Karosserieelektronik aus?

Beim Thema Body Electronics stehen wir noch nicht an erster Stelle. Allein das für die nächsten Jahre zu erwartende Umsatzpotenzial der Traveo-II-Plattform hat sich aber in den ersten drei Quartalen nach Auslieferung der ersten Produktmuster auf 1,2 Mrd. US-Dollar addiert. Wir werden in fünf Jahren die heutige Nummer eins vom Thron verdrängt haben und dann werde ich sehr gut schlafen.

### Erst wenn Sie die Spitzenposition erreicht haben?

Wir sind in einem Segment entweder

die Nummer eins bzw. zwei oder draußen. Sie werden von mir niemals hören, dass wir auf Platz zehn stehen und Achter werden wollen. Ich spiele nicht, um zu verlieren. Wir gehen auf den Platz, um zu gewinnen, um die Nummer eins zu sein und so investieren wir auch. Wir werden aber auch kein Kopfan-Kopf-Rennen mit anderen Firmen veranstalten, nur weil es um den neuesten Schrei geht oder cool ist. Wir fokussieren uns auf Segmente wie Connectivity, Instrumenten-Cluster oder Karosserieelektronik, weil unsere DNA mit den Anforderungen der Kunden übereinstimmt. Mit dieser Strategie ist es uns gelungen, überdurchschnittlich zu wachsen und ungefähr ein Drittel unseres Umsatzes, das sind ca. 800 Mio. US-Dollar, mit der Automotive-Industrie zu machen. Im Vergleich zu jedem anderen Unternehmen, das in den neuen und coolen Dingen unterwegs ist, kommt dem keiner auch nur Nahe.

**Bei NOR-Speichern war Cypress auch die Nummer eins bis zu Ihrer Ankündigung im Herbst 2018, aus diesen Bereich auszusteigen.**

Richtig, doch die Marge ist dort sehr gering. Dieser Commodity-Speicher bietet kaum Differenzierungsmerkmale und ist eher Schüttware, die per Kilo und nicht per Stück gemessen wird. Dafür interessiere ich mich nicht. Wenn ich keinen Mehrwert für meine Kunden schaffe, will ich das betreffende Produkt nicht haben. Wir haben mit dieser Entscheidung in den letzten zwei Jahren 150 Mio. US-Dollar den Rücken gekehrt und uns ganz auf Automotive-Speicherlösungen mit Alleinstellungsmerkmalen fokussiert, um den ADAS-Markt bedienen zu können. Alle Bereiche im Fahrzeug, in denen der Elektronikanteil wächst, brauchen externen Speicher und dieses Segment bedienen wir sehr erfolgreich. Diese Tatsache ging in den letzten beiden Jahren etwas unter, weil es allen Speicherproduzenten einschließlich der Standard-Speicherhersteller gut ging. Aber sehen Sie sich die letzten beiden Quartale 2018 an. Zwei unserer Wettbewerber, Macroix und Winbond, gingen ins Minus. In der gleichen Zeit sind wir Quartal um Quartal, Jahr für Jahr gewachsen. Wir schaffen Mehrwert.

### Worin liegt der Mehrwert bei Ihren Automotive-Speicherlösungen?

Unsere aktuellster 45-nm-Speicher, den wir bereits an Kunden ausliefern, hat einen integrierten ARM Cortex M0. Unser Speicher ist also nicht einfach eine Speicherzelle, sondern es ist ein SOC, der sich dem Kunden wie ein Speicher präsentiert. Wir haben mithilfe des M0 High-Level-Systemfunktionen integriert, die für erhöhte Sicherheit und Zuverlässigkeit des Bauteils sorgen. Keiner unserer Wettbewerber hat einen M0 unter dem eigenen Dach. Sie können vielleicht die gleiche Speicherzelle bauen, aber keine vergleichbare Systemlösung. Unsere Wettbewerber können sich gerne daran versuchen, aber sie werden ihre Zeit verplempern. ■

### Herzlichen Dank Herr El-Khoury!

Das Gespräch führte Franz Joachm Roßmann, Korrespondent der HANSER automotive.



Anfang 2018 stellte Cypress die industrieweit erste Lösung vor, die gleichzeitige Streaming für mehrere Geräte ermöglicht. (© Cypress)