# Sonys neuer Playstation droht Verspätung

Elektronikkonzern schließt Verzögerung des Marktstarts der Videospielkonsole nicht mehr aus · Aktie sinkt um mehr als drei Prozent

VON **MARTIN KÖLLING**, **MICHIYO NAKAMOTO**, TOKIO, UND **ARNDT OHLER**, HAMBURG

Der Elektronik- und Unterhaltungskonzern Sony hat erstmals eingestanden, dass sich der für das Frühjahr angekündigte Verkaufsstart seiner Videospielkonsole Playstation 3 (PS3) verschieben könnte. „Es muss noch über die letzten Spezifikationen entschieden werden. Falls das nicht passiert, könnte sich der Start verzögern", sagte ein Vertreter von Sonys Videospielsparte, Sony Computer Entertainment. Das Unternehmen warte auf die technischen Anforderungen für Schlüsselkomponenten wie das Laufwerk für die Blu-Ray-Disk. Die Sony-Aktie gab gestern um 3,6 Prozent auf 5300 Yen nach.

Eine Verzögerung träfe Sony hart. Für den angeschlagenen japanischen Konzern ist die PS3 das Schlüsselprodukt bei seiner Sanierung. Mit der Konsole will Sony die Grundlage schaffen, um in den kommenden Jahren bei den Geräten der nächsten Generation eine ähnlich führende Rolle zu spielen, wie mit dem Vorgänger PS2. „Ihr Erfolg oder Misserfolg wird Sonys Erholung stark beeinflussen", sagte Hitoshi Kuriyama, Analyst der Investmentbank Merrill Lynch.

> **„Ihr Erfolg oder Misserfolg wird Sonys Erholung stark beeinflussen"**
> Hitoshi Kuriyama, Analyst, über Playstation 3

Zudem lässt eine Verspätung Hauptkonkurrent Microsoft Zeit, sich mit seiner neuen XBox 360 im Rennen bei den Konsolen der nächsten Generation einen deutlichen Vorsprung zu erarbeiten. Der US-Konzern plant, bis Juni 2006 rund 5 Millionen Konsolen verkauft zu haben. Nicht zuletzt zeigt der Hinweis von gestern, dass die Japaner die Schwierigkeiten mit der ambitionierten Technik um den neuartigen Computerchip „Cell" sowie das Blu-Ray-Laufwerk unterschätzt haben.

Experten rechnen bereits mit einer sechs- bis zwölfmonatigen Verschiebung zumindest in den USA und Europa. Analysten der Investmentbank Merrill Lynch schlossen nicht aus, dass Sony das wichtige amerikanische Vorweihnachtsgeschäft an den Rivalen Microsoft verlieren könnte. Bereits in der Weihnachtssaison 2005 konnte Microsoft ohne die Konkurrenz durch die PS3 auf Kundenfang gehen.

Hoffnung der Sony-Manager ist, dass mögliche Kunden ihren Kauf aufschieben und sich für die fortschrittlichere Technik sowie die größere Auswahl an Spieletiteln entscheiden. Sonys ambitionierter Ansatz macht die Kalkulation des wichtigen Projektes jedoch risikoreicher. Denn der Konzern wird die enormen Herstellungskosten zunächst nicht an die Kunden weiterreichen können.

Auf 178 Mrd. Yen (1,3 Mrd. €) beziffert Kuriyama die Anschubkosten für die PS3. Anfangs würden sich allein die Materialkosten wegen der teuren Fertigung des Cell-Chips und des Bluray-Laufwerks pro PS3 auf 900 $ belaufen, die nach drei Jahren auf 320 $ fallen könnten, rechnen Merrill Lynchs Analysten vor.

Videospielkonsolen unter ihrem Produktionswert zu verkaufen, ist nicht ungewöhnlich. Die Produzenten erzielen ihren Gewinn vor allem über den Verkauf der zugehörigen Videospiele. Deren Anbieter müssen Lizenzgebühren an die Konsolenhersteller entrichten. Microsofts teure Version der Xbox 360 kostet im Handel unter 450 $, in der Produktion schlägt die Konsole nach Berechnungen des Marktforschungsunternehmens iSuppli jedoch mit 525 $ zu buche. Experten erwarten, dass Sony einen Preis zwischen 400 $ und 500 $ für die PS3 verlangen wird.

Der Verlust je Gerät wäre so deutlich höher als bei Microsoft. Es muss viel Software verkauft werden, damit sich die Konsole rechnet. Um die Verluste zu senken, könnte Sony den PS3-Start außerhalb Japans verzögern, so Kuriyama. Das wäre kurzfristig gut für die Profitabilität, „aber negativ für den Aktienpreis". Die Anlaufverluste dürften die Sanierungsbemühungen von Sony-Chef Howard Stringer erschweren. Er will durch Kostensenkungen und neue Produkte im Bilanzjahr 2007 (Ende März 2008) die Gewinnmarge des Unternehmens auf fünf Prozent heben.

So bescheiden das Ziel erscheint, so schwer ist es doch zu erreichen. Denn in den meisten Schlüsselsegmenten kämpft die einstige Topmarke mit fallenden Gewinnspannen. Bei Digitalkameras sind die meisten Märkte weltweit bereits gesättigt und der Preiskampf verschärft sich. Bei Flachbildfernsehern ist Sony ein Spätstarter und muss den Rückstand mit niedrigeren Preisen wettmachen. Und bei den Konkurrenzprodukten zu Apples MP3-Spieler iPod sind die Margen mager, denn Sony muss Schlüsselkomponenten zukaufen.

Mit Sorge dürften auch die Videospielhersteller Sonys Aussagen aufnehmen. Derzeit dümpelt der Verkauf von Konsolenspielen vor sich hin, da Kunden auf die neue Gerätegeneration warten.

**WWW.FTD.DE/SONY**

**Teure Sony Playstation 3**
Geschätzte Merrill-Lynch-Kalkulation*

| Bauteil | Preis |
|---|---|
| Blu-Ray-Disc-Laufwerk | 350 $ |
| Halbleiter Cell von IBM | 230 $ |
| Grafikprozessor von Nvidia | 70 $ |
| Speicher | 50 $ |
| USB | 5 $ |
| Ethernet | 5 $ |
| Wifi | 5 $ |
| Bluetooth | 5 $ |
| Sonstiges | 80 $ |
| SUMME | 800 $ |

Quelle: Merrill Lynch; *ausgewählte Posten

**Kostentreiber** Bauteile wie der neu konzipierte Cell-Chip von IBM, Toshiba und Sony mit mehreren Prozessoren oder das Blu-Ray-Laufwerk für die nächste DVD-Generation treiben den Produktionspreis für die **Playstation 3** in die Höhe.

**Konkurrenz** Der Softwarekonzern Microsoft verkauft in Europa bereits seit Dezember vergangenen Jahres die Xbox 360. In diesem Jahr will auch der japanische Konzern Nintendo seine „Revolution" getaufte Konsole auf den Markt bringen. Details zum Marktstart sowie erste spielfähige Geräte von Sony und Nintendo werden wohl auf der wichtigsten Videospielmesse E3 in Los Angeles Anfang Mai zu sehen sein.

AFP/Justin Sullivan

## Sinkende Rendite bei SES verdirbt Anlegern die Laune

Satellitenbetreiber will Umsatz mit Zusatzangeboten treiben

Der weltgrößte Satellitenbetreiber SES Global hat mit einer Gewinnwarnung Investoren erschreckt. Das Luxemburger Unternehmen will Angebote wie hoch auflösendes Fernsehen (HDTV), Videokonferenzdienste, Mobilfunk und Internet ausbauen und rechnet daher mit einer geringeren Rentabilität. Die SES-Aktie fiel daraufhin an der Börse in Paris zeitweise um mehr als sechs Prozent.

Das Unternehmen wolle sich mit diesen Angeboten neue Umsatzquellen erschließen, begründete SES die Ausbaupläne. Die Gewinnmarge gemessen am Gewinn vor Steuern, Zinsen und Abschreibungen (Ebitda) werde 2006 allerdings „unter 70 Prozent fallen". Im vergangenen Jahr hatte der Konzern noch eine Gewinnmarge von 70 Prozent, im Jahr davor von 73 Prozent erzielt.

„Die neuen Dienste haben ein größeres Wachstumspotenzial, aber auch niedrigere Gewinnmargen", sagte Dirk Saelens, Analyst bei KBC Securities in Brüssel. „Das Unternehmen tut das Richtige, um künftiges Wachstum sicherzustellen, aber der Markt wird allmählich erkennen, dass die aktuelle Bewertung des Papiers zu hoch ist."

SES-Global-Chef Romain Bausch sagte: „Wir haben bei SES weiterhin in die Entwicklung von Serviceangeboten via Satellit investiert. Ihr Beitrag wird in den kommenden Jahren zunehmen." Trotz rückläufiger Gewinnmarge in diesem Jahr werde der Ebitda 2006 steigen, sagte Finanzchef Marc Rigolle gestern in einer Telefonkonferenz. Nach 2006 werde sich die Ebitda-Marge „erholen, da der relative Beitrag des Infrastruktur-Geschäfts zunehmen wird", sie werde sich aber zwischen 70 und 75 Prozent bewegen.

SES Global vermietet Satellitenkapazität an Fernsehunternehmen wie BSkyB und NBC. Vergangenes Jahr nahm der Konzern zwei Satelliten in Betrieb und plant, in diesem Jahr drei Satelliten zu starten. Für das gesamte Geschäftsjahr 2005 stieg SES Globals Nettogewinn auf 382 Mio. € von 341 Mio. € im Jahr 2004, wie das Unternehmen mitteilte. Der Umsatz stieg um 17 Prozent auf 1,26 Mrd. €. SES Global erfüllte damit weitgehend die Erwartungen der Analysten.

SES Global sagte außerdem, dass die regelmäßigen Einnahmen zwischen 2005 und 2007 durchschnittlich pro Jahr im zweistelligen Prozentbereich wachsen: „Das starke Wachstum von 13,4 Prozent 2005 deutet darauf hin, dass es 2006 zu einem Wachstum im oberen einstelligen Bereich kommt." BLOOMBERG, FTD

**DATEN & FAKTEN**

| | 2005 | 2004 |
|---|---|---|
| **Umsatz** in Mrd. € | 1,258 | 1,078 |
| **Ebit*** in Mio. € | 475,8 | 393,0 |
| **Nettoergebnis** in Mio. € | 381,9 | 340,6 |
| **EPS** Gewinn je Aktie in € | 0,67 | 0,58 |
| **Cashflow** laufendes Geschäft, in Mio. € | 719,4 | 825,4 |

Quelle: SES Global; *Gewinn vor Zinsen und Steuern

# *Werkzeugkasten für die virtuelle Welt*

Große Spielehersteller kaufen verstärkt Programmierwerkzeuge ein. Damit senken sie ihre Entwicklungskosten, erhöhen aber die Abhängigkeit von Spezialanbietern.

VON **TOBIAS BAYER**, HAMBURG

Bombastisch! Exzellente Grafik! Technisch pompös! Die Videospielmagazine überschlagen sich förmlich, wenn die Rede auf Ubisofts Agentenspiel Splinter Cell kommt. Der französische Hersteller trifft mit seinem düsteren Actionspektakel den Geschmack der Zeit. Die Spieler schlüpfen in die Rolle von Spezialagenten, die wichtige Informationen im Kampf gegen Cyberterroristen erlangen müssen. Dafür hangeln sie sich an den Mauern alter Fabrikgebäude entlang und stürmen mit Nachsichtgeräten Laboratorien.

Dass Splinter Cell so viel Beachtung findet, verdankt Ubisoft jedoch nicht nur der eigenen Entwicklungsabteilung, sondern auch Epic Games. Das Softwareunternehmen hat die Grafik-Engine für Splinter Cell entwickelt. Bei der so genannten Unreal Engine handelt es sich um einen Werkzeugkasten, mit dem Objekte in einer dreidimensionalen Umgebung samt Lichteffekten dargestellt werden können. Hersteller wie Ubisoft erwerben eine Lizenz von Epic Games und entwerfen mit diesem Basistool Landschaften, Innenräume und Charaktere. Auch Atari, Microsoft, Namco und NCSoft bedienen sich der Engine von Epic Games.

Der Markt für Middleware-Software, dazu zählen auch 3-D-Engines, legt kräftig zu. Nick Gibson, Chef der Branchenberatung Games Investor Consulting, schätzt das globale Marktvolumen für diese Softwarelösungen im Jahr 2005 auf 100 Mio. $. „In den nächsten fünf Jahren wird sich das verdoppeln", sagt Gibson. „Die durchschnittlichen Entwicklungskosten für ein Spiel steigen. Um das Risiko abzufedern, kaufen Spielehersteller Technik von außen ein."

Insbesondere neue Konsolen wie die Sony Playstation 3 oder Nintendo Revolution und Onlinespiele für Tausende von Usern lassen die notwendigen Entwicklungsinvestitionen anschwellen. Für die finanziell unter Druck stehenden Hersteller sind Lizenzen da häufig billiger und schneller als Eigenlösungen. John Austin, Vorstand des reinen US-Middleware-Anbieters Emergent Game Technologies, vergleicht das mit der Chipindustrie: „Früher hat Intel auch alles selbst gemacht. Heute konzentrieren sie sich auf Prozessoren und kaufen die restlichen Dienstleistungen ein."

> *„Das kann von großen Häusern nicht leicht imitiert werden"*
> Crytek-Chef Avni Yerli

Emergent erhebt für seine Grafik-Engine Gamebryo Lizenzkosten in Höhe von 130 000 $ pro Konsolen-Spiel. Zu den Kunden gehören beispielsweise Spielelegende Sid Meier und sein Unternehmen Firaxis. So nutzt auch die neue Version des bekannten Strategiehits Pirates die Engine Gamebryo.

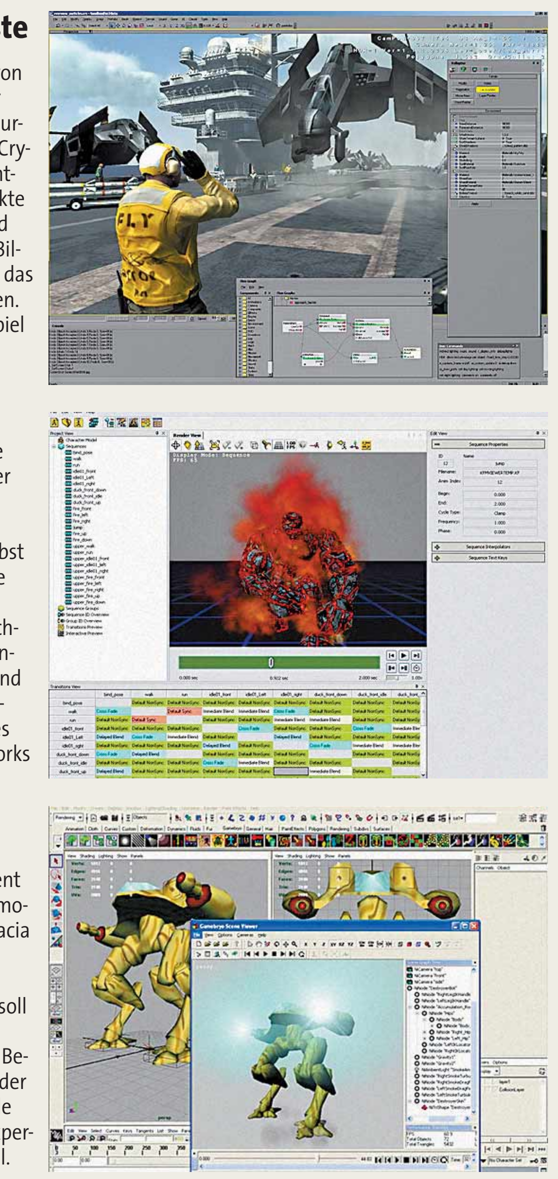
Neben Epic Games und Emergent ist auch noch das Coburger Unternehmen Crytek erfolgreich. Avni Yerli, Mitgründer und Geschäftsführer des inzwischen etwa 120 Entwickler umfassenden Startups, kann sich vor Anfragen für seine Cry-Engine kaum retten. Erst Ende vergangenen Jahres hat Crytek mit einem namhaften Publisher einen großen Lizenzvertrag abgeschlossen. Gleich mehrere Spiele sollen mit der Engine aus dem Fränkischen entwickelt werden. Preis pro Spiel: durchschnittlich eine mittlere sechsstellige Summe.

Laut Yerli seien kleine Firmen wie Crytek flexibler und experimentierfreudiger als große Häuser: „Wir lassen uns Zeit und achten auf Qualität und Innovation. In der unserer Cry-Engine steckt eine Entwicklungszeit von über 65 Mannjahren. Das kann selbst von großen Spielehäusern nicht leicht imitiert werden", sagt Yerli. Viele der Anfragen blieben unbeantwortet. „Im zweiten Halbjahr diesen Jahres, wenn die Cry-Engine 2 fertig ist, werden wir auch wieder für Lizenzverträge offen sein. Bis dahin warten wir ab", sagte Yerli. Crytek erzielt 20 Prozent seines Umsatzes mit Lizenzverträgen.

Große Spielehäuser sprechen in der Öffentlichkeit nicht gern über das Thema. Denn erstens müssen sie sich kritische Fragen ihrer Aktionäre gefallen lassen, die wissen wollen, warum die eigene kostspielige Entwicklungsarbeit oft nicht ausreicht. Zweitens begeben sie sich mit den Lizenzverträgen automatisch auch in eine gefährliche Abhängigkeit. Als Weltmarktführer Electronic Arts vor zwei Jahren den britischen Engine-Hersteller Criterion schluckte, nahmen das die Spiele-Wettbewerber mit Besorgnis zu Kenntnis. „Wenn sich die ganze Branche auf eine Engine einigt und die dann von einem Rivalen gekauft wird, was passiert dann? Das ist ein Risiko", schreibt Michael Arrington von der Acacia Research Group im kanadischen Vancouver in einer Studie.

Splinter-Cell-Hersteller Ubisoft zieht daraus künftig die Konsequenz. „Der Einsatz von lizenzierten Engines wird in Zukunft eher abnehmen. Wir greifen aber auf externe Technologien zurück, um unsere eigenen Engines von der physikalischen Seite zu vervollständigen", sagt ein Ubisoft-Sprecher.

### Werkzeugkiste



**Nützlich** Mit Hilfe von 3-D-Engines wie der **Cry-Engine** des Coburger Unternehmens Crytek können Spieleentwickler visuelle Effekte wie Explosionen und Licht-und-Schatten-Bilder entwerfen. Und das spart Zeit und Kosten. Die Lizenz für ein Spiel kostet zwischen 100 000 $ und 500 000 $.

**Unterschiedlich** Die Middleware-Anbieter haben verschiedene Geschäftsmodelle. Während Crytek selbst hauptsächlich Spiele programmiert, ist Emergent Game Technologies ganz auf Engines spezialisiert und deckt eine breite Palette an Spielegenres ab. Bethesda Softworks und Firaxis nutzen **Gamebryo** von Emergent.

**Wachsend** 40 Prozent aller Spiele nutzen momentan laut der Acacia Research Group externe **Middleware-Software**. Bis 2010 soll der Anteil auf über 75 Prozent zulegen. Besonders im Bereich der Onlinespiele für viele Nutzer sehen die Experten großes Potenzial.

## Hynix' Gläubiger sollen Kapitalerhöhung zustimmen

Südkoreanischer Chiphersteller plant Milliardeninvestitionen

VON **ANNA FIFIELD** UND **SONG JUNG-A**, SEOUL

Fast fünf Jahre nach der Beinahe-Pleite steuert der südkoreanische Halbleiterhersteller Hynix Semiconductor wieder auf einem strammen Expansionskurs. Der Vorstand will deshalb bei seinen Gläubigern um Zustimmung werben, an den Kapitalmärkten frisches Geld in Milliardenhöhe einzusammeln zu dürfen. Damit sollen der Bau neue Fabriken finanziert und Allianzen ermöglicht werden. Konkrete Pläne nannte der Konzen jedoch nicht.

Hynix, zweitgrößter Hersteller von Speicherchips weltweit, ist ein unerwarteter Wiederaufstieg gelungen. Nach der Chipkrise 2001 stand das Unternehmen bis 2005 unter der Kontrolle seiner Gläubiger. Dennoch hat es sich in dieser Zeit zum kosteneffizientesten Chiphersteller weltweit entwickelt. Mit nur minimalen Investitionen hat es seine Produktion binnen drei Jahren verdoppelt – und damit Konkurrenten wie Samsung deklassiert. Inzwischen stößt Hynix ohne frisches Kapital aber an Wachstumsgrenzen.

„Wir wollen an die Kapitalmärkte gehen, wenn wir eine eindeutige Möglichkeit erkennen, schneller zu wachsen", sagte Kwon Oh-chol, bei Hynix für die strategische Planung zuständig. „Jetzt ist der richtige Zeitpunkt für uns gekommen, über schnelleres Wachstum nachzudenken. Wir halten unsere Wettbewerbsfähigkeit für deutlich besser als die ausländischer Konkurrenten."

> **„Über 1 Mrd. Dollar wäre eine bedeutsame Größe"**
> Kwon Oh-Chol, Hynix

Hynix ist derzeit der am schnellsten wachsende Hersteller. 2005 stieg der Umsatz nach Angaben des Marktforschers Gartner um 23,4 Prozent auf 5,7 Mrd. $, das operative Ergebnis wuchs sogar um 27 Prozent. Konkurrent Micron berichtete lediglich von zwei Prozent Marge, Elpida Memory von minus zwei Prozent und Infineon gar von minus zehn Prozent.

Die Höhe der Kapitalaufnahme blieb jedoch unklar. „Geht man für einige hundert Millionen Dollar an den Markt, ist das ohne Bedeutung. Über 1 Mrd. $ wäre eine bedeutsame Größe", sagte Kwon. Der Vorschlag dürfte von den Gläubigern um die Korea Exchange Bank allerdings wenig begeistern. Sie tragen Sorge, dass ihre Beteiligung verwässert wird, bevor sie Gelegenheit erhalten, ihre Hynix-Aktien abzustoßen.

Kwon betonte, Hynix habe derzeit keine konkreten Pläne, zusätzliches Kapital aufzunehmen. Das Management müssen den Schritt jedoch rechtzeitig mit den Aktionären diskutieren, sollten Investitionen nötig werden. Mit Finanzspritzen in Höhe von 4,6 Mrd. $ zwischen 2001 und 2002 hatten staatliche Banken Hynix vor dem Bankrott gerettet.