THE ORANGE CHRONICLES

Automation History

Die Leistung jedes Einzelnen vergrößert oder verkleinert den Erfolg von ifm. Jeder Mitarbeiter ist für den Erfolg des Unternehmens mitverantwortlich.

Leitsatz aus der ifm-Philosophie

Danksagung

Vielen Dank allen ifm'ler:innen, Kunden und Lieferanten, die bei der Zusammenstellung der ifm-Unternehmensgeschichte mit Rat und Tat beteiligt waren.
Ohne ihre Unterstützung läge diese Chronik heute nicht in Ihren Händen.

Auflage Juli 2024

Herausgeber:
©ifm electronic gmbh
Friedrichstraße 1, 45128 Essen
E-Mail: info@ifm.com
Internet: www.ifm.com

Konzeption, Redaktion, Layout:
ifm electronic gmbh
Corporate Marketing & Communications

Bildmaterial:
Archiv ifm-Unternehmensgruppe
Privatbesitz

Druck und Buchbindung:
druckpartner, Mülheim

Printed in Germany

THE ORANGE CHRONICLES

Automation History

INHALT

Vorwort 4–5

1969–1973 Am Anfang war die Idee. 6–19

1974–1978 Im Gründungsfieber. 20–37

1979–1983 Film ab! 38–49

1984–1988 Investitionen in die Zukunft. 50–61

1989–1993 Ja, ich kann! 62–73

1994–1998 Neue Märkte, neuer Service. 74–87

1999–2003 Innovationsoffensive. 88–99

2004–2008 ifm wächst und wächst und wächst... 100–115

2009–2013 ifm 2.0. 116–133

2014–2018 ifm im Wandel – die Welt wird digital. 134–159

2019–2023 Klimaschonendes Handeln für eine sichere Zukunft. 160–179



Martin Buck (l.) und Michael Marhofer,
Vorsitzende des Vorstandes
der ifm-Unternehmensgruppe.

VORWORT

**Liebe Leserinnen und Leser,
liebe Mitarbeiterinnen und
Mitarbeiter,**

am 29. Oktober 1969 war es soweit: Unsere heutige ifm-Unternehmensgruppe wurde als ifm electronic geräte gmbh+co kg gegründet. Die Motivation war, es anders zu machen als alle anderen – und besser. Mit der Erfindung induktiver Näherungssensoren für 220 Volt begann der Erfolg von ifm bereits im Gründungsjahr.

Die Basis dazu legten unsere Väter, Gerd Marhofer und Robert Buck, kurz zuvor im Elsass, wo der „Vertriebler" und der „Elektroingenieur" für einen Hersteller von Anlagen Walz- und Stahlwerke in Betrieb nahmen. Aber zufrieden waren die beiden mit dieser Arbeit nicht. Ab 1967 begann Robert Buck im Schlafzimmer seiner Wohnung in Tettnang eigene Sensoren und Schaltungen zu bauen. Auf Anregung von Gerd Marhofer konstruierte er einen induktiven Sensor für die 220-Volt-Netzspannung. Bis dato konnte das keine andere Firma, „aber Robert Buck war ein fantastischer Entwickler, es ist fast, als hätte er sich einfach verkleinert, um durch die Schaltung zu rutschen", so Gerd Marhofer in seinen Erinnerungen. Dies war der Start für die Erfolgsgeschichte von ifm.

Gemeinsam stellten sie in kürzester Zeit ein kleines Sortiment von zunächst vier Artikeln zusammen. Der Erfolg trat sehr bald ein: Bereits 1976 wurden erste Auslandsniederlassungen gegründet. Über die Jahre hat sich daraus eine weltweit agierende Unternehmensgruppe mit heute über 6.000 Mitarbeitenden und 145.000 Kunden in mehr als 70 Ländern entwickelt.

In der ifm-Chronik, die Sie nun in Ihren Händen halten, ist diese Geschichte, die jeder einzelne ifm'ler maßgeblich mitgestaltet hat, festgehalten. Und das nicht nur in Zahlen, Daten und Fakten, sondern in persönlichen Rückblicken und Anekdoten. Es war uns wichtig, dass die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter „ihre" Geschichte erzählen und damit die Geschichte von ifm greifbar machen, um damit einen historischen Abriss unserer Unternehmensgeschichte zu geben. Auch Kunden, Partner und Wegbegleiter kommentieren die Entwicklung und ergänzen unsere interne Sicht durch einen Blick von „außen" auf uns, das Untermehmen und unsere Arbeitsweise.

Wir können schließlich viel erzählen, wie ifm ist, aber wirklich greifbar wird die typische ifm-Kultur durch diese verschiedenen Perspektiven. Etwas ifm-typisches beschreibt Robert Buck in einem seiner Chronik-Beiträge: „Gerd und ich sind verschiedene Typen. Der eine begeistert für den Vertrieb, der andere für Technik, so ergänzten wir uns gut. Mit dem Motto „offen und ehrlich" haben wir Auffassungsunterschiede behoben und nicht anstehen lassen. Aus der Zweckgemeinschaft entstand auch eine Freundschaft." Bis heute sind diese beiden Charakterzüge in der ifm-Kultur spürbar. Eine Kultur, auf die wir stolz sein können und auch sind, wie die Chronik zeigt.

Was jeden Generationenwechsel überdauern muss, ist die Kultur des Unternehmens, seine DNA. Man kann in einem Unternehmen viele Änderungen vornehmen, muss das oft auch tun und damit auch eigene Akzente setzen, aber eine erfolgreiche Unternehmenskultur wie es sie bei ifm gibt, darf man nicht verändern.

Mit der ifm-Chronik haben wir versucht, diese Kultur auf Papier einzufangen – für heute, für morgen und die langfristige Zukunft.

Wir wünschen Ihnen viel Spaß beim Lesen der ifm-Chronik und freuen uns darauf, diese Erfolgsgeschichte gemeinsam mit Ihnen fortzuführen!

Herzlichst



Am Anfang war die Idee.

1969 – 1973



Robert Buck †, *ifm-Gründer*

Offen und ehrlich. Ich wollte Probleme mit elektronischen Mitteln lösen, mit denen sich andere nicht beschäftigten.

Gerd Marhofer war damals im Vertrieb für Pfister in Eckbolsheim im Elsass tätig. Diese Firma war nach gut vierjähriger Tätigkeit für PEK Elektronik meine zweite Stelle als Elektroingenieur. Dort lernten wir uns kennen. Gemeinsam nahmen wir unter anderem Anlagen in Walz- oder Stahlwerken in Betrieb. Nach zwei Jahren „Pfister" wechselte ich im April 1965 wieder zur Firma Dr. Klein, für die Gerd ebenfalls tätig war.



1967 kam dann die Phase, in der ich in unserer Wohnung in Tettnang, Karlstraße, im Schlafzimmer und zum Teil in der Küche Sensoren und Steuerungen entwickelte. Die Küche als Werkstatt zu benutzen, haben wir später aufgegeben, nachdem im Backofen aushärtende Geräte „geschäumt" und den Ofen mit Gießharz verunreinigt hatten. Kuchenbacken, Elektronik und Gießharz passen einfach nicht zusammen.

Es kamen erstmals integrierte Schaltkreise auf den Markt, mit denen Lösungen realisiert werden konnten, wozu bei Dr. Klein noch große, aufwendige Röhrengeräte produziert wurden. Mit den neuen Operationsverstärker-ICs konnte ich eine Lösung finden, die die Fa. Brosa, eine Nachbarfirma zu Dr. Klein, begeisterte und einen Abrufauftrag über 28.000 DM, verteilt auf ein Jahr, zur Folge hatte – damals mit Abstand der bedeutendste. Dies ermutigte zum Weitermachen.

Von Bedeutung ist, dass meine Frau Annelies dies alles mitgemacht hat, mich bezüglich der „unsicheren Selbstständigkeit" unterstützte und sich Erziehung und Betreuung unserer Kinder neben den buchhalterischen Dingen, die sie erledigte, zur Aufgabe gemacht hatte.

Die Entwicklung und Produktion haben wir zusammen in einem Raum mit Elmar Lindner in einer Mietwohnung angefangen. Zu der Zeit war ich ein freiberuflicher Ingenieur, deshalb wurde das Vertriebsbüro Annelies Buck gegründet, weil ich nicht selbst handeln durfte. Die Technik war von mir, produziert wurde es von Elmar Lindner, Annelies Buck verkaufte es wiederum an die „ingenieurgemeinschaft für messtechnik" in Essen, Küntzelstraße.

Gerd Marhofer regte an, einen induktiven Sensor für 220 Volt Netzspannung zum direkten Ansteuern eines „Schützes" zu entwickeln und wenn dies gelänge, eine neue Firma zu gründen, die solche Sensoren entwickelt, herstellt und vertreibt. Das habe ich dann weiterverfolgt und ihm nach einiger Zeit den ersten Schalter im Reagenzglas geschickt. Vorher, als freier Ingenieur, war ich auch für andere Firmen tätig. ifm gründeten wir, als klar war, dass der Sensor im Reagenzglas funktionierte und der Markt dafür da war. Es gab auch nicht viel zu rechnen. Alles – Erfolg oder Misserfolg – wurde „brüderlich" geteilt.

Gerd und ich sind verschiedene Typen. Der eine begeistert sich für den Vertrieb, der andere für Technik, so ergänzten wir uns gut. Mit dem Motto „offen und ehrlich" haben wir Auffassungsunterschiede behoben und nicht anstehen lassen. Aus der Zweckgemeinschaft entstand auch eine Freundschaft.

Das Produktprogramm von ifm bestand zunächst aus dem IA induktiv und dem IB. Beim Zweileiter-System waren wir die Besten.


Beschreibung der ifm
Kastenvollgut-Kontrolleinrichtung

Kastenvollgut-Kontrolleinrichtung
ifm V K B 701

automatische Kontrolle der Flaschenkästen auf vollständige Bestückung

keine Behinderung der Transportanlage, da Abtastung der Flaschen berührungslos, während des Kastendurchlaufs erfolgt, ohne daß der Kasten angehalten oder auf Abstand gebracht werden muß.

durch vollelektronische Bauweise (System Buck) ist die Kontrolle unabhängig von der Durchlaufgeschwindigkeit der Kästen.

universelle Einsatzmöglichkeit an jeder Rollbahn

auch während des Einsatzes schnelle Umstellung auf andere Kastenarten und Bestückung durch Baukastensystem und falls erforderlich Umschalter.

die Kontrolleinrichtung eignet sich für Kronenkorken-, Hebel-, und Bügelverschlußflaschen.

auch bei nicht verschlossenen Flaschen erfolgt Fehlmeldung

bei Fehlmeldung erfolgt über das Ausgangsrelais ein Befehl, z.B. zur Anschaltung einer Hupe, Stop für die Rollbahn, oder Weichenumschaltung vor der Palettiermaschine usw.

automatische Zählung der Kästen, mit Schlüsselrückstellmöglichkeit für den Zähler

besonders für die rauen Betriebsbedingungen in der Getränkeindustrie (Brauereien usw.) konstruiert.

wartungsfreier Aufbau

Anbringung kann durch Ihr Betriebspersonal erfolgen

ifm
Kastenvollgut
Kontrolleinrichtung
V K B 7 0 1
montiert über der
Rollbahn in der
Transportanlage
einer Brauerei

ifm
ingenieurgemeinschaft für meßtechnik
43 ESSEN
küntzelstr. 47 · tel. (0201) 77749 · telex 0857908

Bei der Entwicklung einer Kastenvollgutkontrolle erhält Robert Buck † die Kündigung seiner Wohnung.

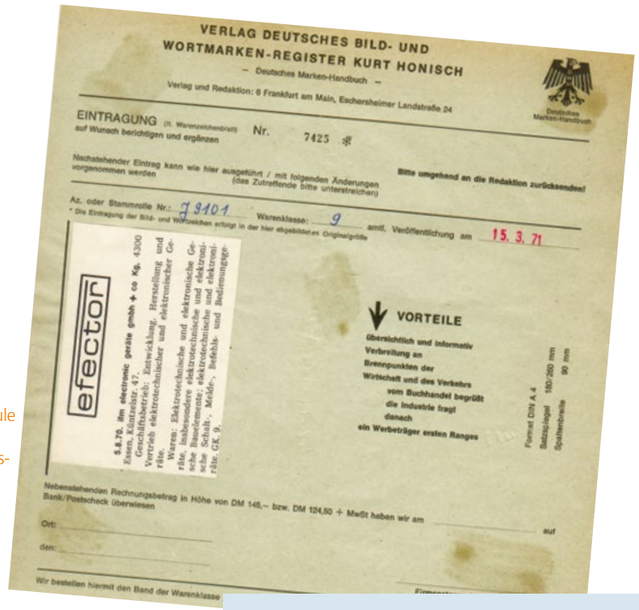
1969

29. Oktober:
Gründung der ifm electronic geräte gmbh+co kg.

Stammkapital 21.000 DM. Geschäftsführer sind Robert Buck †, Gerd Marhofer und Bernd Rüsing.



Die Olgastraße in Tettnang: erstes Domizil der ifm-Fertigung.


VERLAG DEUTSCHES BILD- UND WORTMARKEN-REGISTER KURT HONISCH
– Deutsches Marken-Handbuch –
Verlag und Redaktion: 6 Frankfurt am Main, Eschersheimer Landstraße 24

EINTRAGUNG (lt. Warenzeichenblatt) Nr. 7425 *
auf Wunsch berichtigen und ergänzen

Nachstehender Eintrag kann wie hier angeführt / mit folgenden Änderungen vorgenommen werden
(das Zutreffende bitte unterstreichen)

Bitte umgehend an die Redaktion zurücksenden!

Az. oder Stammrolle Nr.: 73401 Warenklasse: 9 amtl. Veröffentlichung am 15. 3. 71

* Die Eintragung der Bild- und Wortmarken erfolgt in der hier abgebildeten Originalgröße

efector

VORTEILE
übersichtlich und informativ
Verbreitung an
Brennpunkten der
Wirtschaft und des Verkehrs
vom Buchhandel begrüßt
die Industrie fragt
danach
ein Werbeträger ersten Ranges

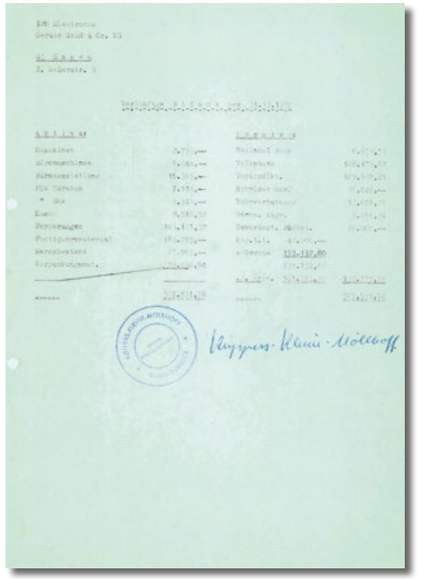
Nebenstehenden Rechnungsbetrag in Höhe von DM 148,– bzw. DM 124,50 + MwSt haben wir am ____ auf Bank/Postscheck überwiesen

Ort: ____

den: ____

Wir bestellen hiermit den Band der Warenklasse ____

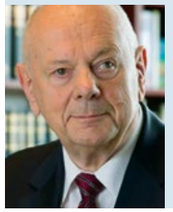
Geburt der Marke „efector". Kaum zu glauben: Die ersten Sensorgehäuse werden aus handelsüblichen Plastikrohren gefertigt. Zwei passende Rohrstopfen, vorne an der Spule und hinten am Kabelaustritt, verschließen den Annäherungsschalter.



Die erste Bilanz von 1970.

Hans-Dieter Gesthuysen, *Patentanwalt*

Simpler Austausch. Die Schalter damals sollten ja keiner völligen Neuinstallation bedürfen, sondern in bestehende Installationen eingesetzt werden. Das hieß damals Zweileiter-Wechselspannung. Da lagen also zwei Leitungen und die Kunden waren nur dazu bereit, die neuen Sensoren einzusetzen, wenn es sich nur um einen simplen Austausch gehandelt hat. Hätte man ihnen eine komplette Neuinstallation aufgebürdet, wären sie bei dem elektromechanischen Schalter geblieben. Deshalb hatte der Zweileiter-Sensor diese Bedeutung für ifm.





Robert Buck †, *ifm-Gründer*

Warum überhaupt die Filmtechnik? Ich hatte mir überlegt, wie man möglichst effizient Sensoren herstellen kann. Die Platine war keine vernünftige Lösung. Irgendwann stellte ich mir die Frage: Warum nehmen wir keine flexible Platine? Damit war die Idee zur flexiblen Leiterplatte geboren. Eine fundamentale und riskante Entscheidung, denn es war nicht klar, ob solch eine neue Technik langfristig eine Lösung sein würde. Das hat sich jedoch mit der Zeit immer weiter herauskristallisiert, denn es war unser Alleinstellungsmerkmal.

Diese Idee trug ich in einem der Management-Arbeitskreise vor. Gleichzeitig betonte ich, dass ich die Filmtechnik nur dann weiterverfolgen würde, wenn alle Teilnehmer des Arbeitskreises einvernehmlich der Meinung wären, dass dies die Technik der Zukunft sei und sagen würden: Mach das! Nur dann würde ich mich ausschließlich der Filmtechnik widmen.

Es gab nur eine Gegenstimme, die wir aber überzeugen konnten. Dann wurde mit der Filmtechnik begonnen. Die gesamte Produktion lief relativ schnell vollautomatisch. Die Bestückungsautomaten beispielsweise haben wir zwar zugekauft, aber so umfunktioniert, dass sie für unsere Zwecke funktionierten.

ifm hat damals zu einem sehr frühen Zeitpunkt mit der Filmtechnik begonnen.

Jens F. Schulz,
Rasselstein GmbH

Seit über 40 Jahren Kunde von ifm. Wir konnten mit Herrn Marhofer sehr gut zusammenarbeiten, mit seiner Technik und seiner Fertigung. Das Wesentliche war, dass bestehende Probleme aufgearbeitet wurden und dass das letztlich zum Erfolg führte.

Interview mit Dipl.-Ing. (grad.) Jens F. Schulz, ehemals Rasselstein GmbH.

ifm startet in Essen in einer 80-m²-Mietwohnung im Stadtteil Holsterhausen.





Die erste „Unternehmenszentrale" 1969 in der Küntzelstraße in Essen.

1970

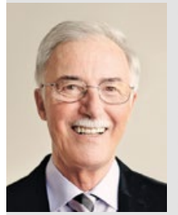
6. April:
Eintragung von ifm electronic ins Handelsregister.

ifm hat 16 Mitarbeitende und macht einen Umsatz von 800.000 DM.

Der induktive Annäherungsschalter „efector" wird als Markenzeichen eingetragen.

1. September:
Gründung eines Vertriebsbüros für Elektronik unter dem Namen „Butron".

Gerd Marhofer, *ifm-Gründer*



Innovation im Reagenzglas. Bernd Rüsing und ich haben Näherungsschalter für das Ingenieurbüro Kosmeyer verkauft. Und zwar so erfolgreich, dass wir beide allein im ersten Jahr so viel Umsatz gemacht haben, dass unser Chef eigentlich hätte mehr als glücklich sein können. Aber statt sich darüber zu freuen, ärgerte er sich darüber, dass wir „jungen Schnösel" so viel Geld verdienten. Infolgedessen wollte er uns die Provision kürzen. Ich befand mich im Urlaub bei meiner Schwiegermutter, als mich mein Chef anrief und bat, nach Hannover zu kommen, um mir dort „die Leviten zu lesen". Nach diesem Telefonat schrieb ich meine Kündigung. Zudem rief ich Bernd Rüsing an. Ob er Lust hätte, sich selbstständig zu machen, fragte ich ihn. Wir haben uns einfach gesagt: Wenn wir verkaufen können, dann können wir auch selbst produzieren.

Im November 1966 habe ich mit Unterstützung meiner Frau dann die „ingenieurgemeinschaft für messtechnik (ifm)" gegründet. Unser erstes Büro war in einer Wohnung in Essen, die Bernd Rüsing gehörte. Er hat damals zu mir gesagt, „wenn das anläuft, kann ich im April dazukommen und dann machen wir beide das zusammen." Im April 1967 stieß er dann dazu und fokussierte sich auf die Konzeption und den Vertrieb elektronischer Lehrmittel, während ich mich auf die Konzeption und den Vertrieb von Technik für die Industrieautomatisierung konzentrierte. Damals war Robert Buck † noch nicht dabei, obwohl ich ihn schon seit 1962 kannte, als er bei der französischen Firma Pfister Entwicklungschef war und ich schon beim Ingenieurbüro André Kosmeyer angestellt war. Pfister und Kosmeyer haben gemeinsam an Infrarotsensoren gearbeitet. Nach dieser Zusammenarbeit haben wir uns allerdings nicht mehr gesehen. Bis zu meinem Anruf! Bei unserer Arbeit im Rahmen der „ingenieurgemeinschaft für messtechnik" hatte sich im Automatisierungsbereich ein Produkt herauskristallisiert, das immer wieder und in großen Stückzahlen benötigt wurde: der „mechanische Grenztaster" oder „Endschalter". Dies regte meine Fantasie insofern an, weil es schon „induktive Sensoren" gab, allerdings nur für Gleichspannung. Die Grenztaster waren für den Einsatz mit Wechselspannung gedacht. Das war zu damaliger Zeit ausschlaggebend und wichtig.

Genau zu diesem Zeitpunkt habe ich Robert angerufen und gefragt, ob er uns einen induktiven Schalter machen könnte mit einem Gehäuse, 20 mm Durchmesser, 65 mm lang, in Zwei-Leiter-Wechselspannung. Da hat er erst einmal geschluckt. Robert Buck † arbeitete damals wieder bei Dr. Klein (Fa. PEK) und entwickelte nebenbei in seiner Mietwohnung in der Olgastraße in Tettnang für Brosa einen Messumwandler. Wenig später kam ein Reagenzglas mit elektronischem Inhalt. Und man konnte es nicht glauben, exakt mit den Daten, die ich angefragt hatte. Das konnte bis zu diesem Zeitpunkt mit diesen Maßen keine andere Firma. Aber Robert Buck † war ein fantastischer Entwickler, es ist fast, als hätte er sich einfach verkleinert, um durch die Schaltung zu rutschen. Das kann nicht jeder! Von diesem Zeitpunkt an wurde die Firma „ifm electronic" geplant und mit den Gesellschaftern Robert Buck †, Gerd Marhofer und Bernd Rüsing im Oktober 1969 gegründet.

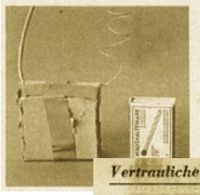


Technisches Datenblatt für den schwedischen Markt.

ifm im Pressespiegel.



Messestand der Elektronik-Firma »ifm« in Düsseldorf
»Bei Ihnen ist ein Geheimsender versteckt«



Pappschachtel im Format einer Zigarettenpackung hervor. Die versammelten Techniker identifizierten die beiden Gegenstände mühelos: als Mini-Mikrofon und dazugehörigen Sender. Die alarmierte Kripo konnte das Urteil nur bestätigen.

Am Ladezustand der Batterien errechneten die Kriminalisten, daß der Sender bereits seit Be-

Vertrauliche Messe-Gespräche mitgehört

Mini-Spion hinter der Kabinenwand

Von unserem Redaktionsmitglied Hartmut Zscherper

Die Gesprächspartner fielen fast von den Stühlen: Mitten in wichtige Verkaufsverhandlungen auf dem Stand der Essener ifm electronic GmbH & Co KG in Halle 3 des Messegeländes platzte am Wochenende ein Peiltrupp der Post, suchte — und wurde fündig. Hinter einer Kabinenwand entdeckten die Post-Pe[illegible] zigarettenscha[illegible]

(auch „Wanze" genannt), der öffenbar schon seit Beginn der „Interkama" in Betrieb war. Nach Angaben der Post hat ein Sender dieser Art keine große Reichweite; er kann nur in derselben Halle empfangen werden. Die Sache nach dem Industriespion aber blieb — obwohl sofort die Kriminalpolizei ein-

Spionage-Versuch auf Interkama Düsseldorf

Mini-Abhörgerät an der Wand durch Zufall geortet

„Billige" Informationen ohne die üblichen Gespräche am Messestand haben sich — laut dpa — unbekannte Interessenten offenbar auf dem Düsseldorfer „Internationalen Kongreß mit Ausstellung für Meßtechnik und Automatik" (Interkama) durch einen Mini-Spion verschaffen können. Am Freitag wurde ein solcher „Lauscher an der Wand", wie der „Interkama-Schnelldienst" erfuhr, durch Zufall bei einem Essener Aussteller von Elektronikgeräten geortet. Der Trick kam heraus, als am Stand eines benachbarten Unternehmens bei Meßversuchen auch die Sendefrequenz des Mini-Spions durchfahren wurde. Dabei konnte ein nebenan geführtes Messegespräch sehr klar mitgehört werden. Ein Peiltrupp der Post spürte den zigarettenschachtelgroßen Mini-Spino auf. Das mit einem fingernagelgroßen Mikrophon ausgestattete Gerät war offenbar schon seit Beginn der Interkama am 14. Oktober in Betrieb.



Horst Jeruschke
ifm-Unternehmensgruppe, Deutschland

ifm-Sensoren in Schweden. Schon in den Anfängen von ifm kannten sich die Ingenieure untereinander. So kannte Gerd Marhofer Günther Weber, der den ersten Infrarotsensor als Zweileiter mit Wechselspannung erfunden hatte. Er hatte in Norddeutschland eine Firma. Herr Weber war mit Herrn Heinz Korn befreundet, der dadurch auf die ifm-Geräte aufmerksam wurde und gleich auch das Potenzial für seine Wahlheimat Schweden erkannte. Von seinem Wohnsitz in Överlida aus startete er mit der Fa. Svenska Sensoren Elektronic (SSE) den ersten Vertrieb und gleichzeitig die erste Produktion von ifm-Produkten außerhalb Deutschlands. Später betreute er auch Dänemark, Finnland und England für ifm. 1985 wurde die SSE 100%ige ifm-Tochtergesellschaft.

1971

1. Januar:
ifm verlegt ihren Firmensitz in die I. Weberstraße 9 in der Essener Innenstadt.

Oktober:
ifm stellt auf der Interkama in Düsseldorf aus.
Ein spektakulärer Abhörversuch sorgt für Schlagzeilen, unter anderem auch im STERN und im SPIEGEL.

31. Dezember:
Bernd Rüsing scheidet als Geschäftsführer aus der ifm electronic geräte gmbh+co kg aus und wechselt zur Firma hps.



1971: Umzug in Essen in die I. Weberstraße 9.



Messe Interkama 1971: ifm sorgt nicht nur durch den farbenfrohen Messeauftritt für Aufsehen.



Wilhelm Hoffmann,
ifm-Unternehmensgruppe, Deutschland

Marketing in der 3. Dimension. ... wir wollten es besser machen. Besser in der Zusammenarbeit mit den Mitarbeitenden, besser in der Zusammenarbeit mit den Kunden und unsere Produkte sollten besser sein. Das war von Anfang an der Leitgedanke von Gerd Marhofer, der auch (später) im Slogan „ifm – close to you!" zum Ausdruck kam. Der Slogan betont zugleich die Bedeutung, die Kultur für Kommunikation hat: Alle Messeplätze dieser Welt sind dafür geeignete Begegnungsstätten, um interkulturelle Kommunikation zu pflegen.

So präsentierte sich die noch junge ifm bereits 1971 wie ein Großunternehmen auf der Interkama, der größten internationalen Fachmesse für Mess- und Automatisierungstechnik der Welt.

Bis 1980 nahm ifm an 16 weiteren Messeveranstaltungen im In- und Ausland teil. Sogar in Tokio mit einem eigenen Messekonzept aus Essen und der typischen japanischen Bauweise mit Papierwänden.

Beim Messestand zur Interkama 1980 wurde ein Ausstellungsraum mit holografischen Objekten integriert. Neben rein technischen, sachlichen Hologrammen zeigte die Ausstellung auch künstlerische Arbeiten. Die Interkama verbuchte 110.000 Messebesucher, allein 40.000 steuerten den ifm-Messestand an. Häufiger musste die Holografie-Ausstellung wegen Überfüllung geschlossen werden. Die holografischen Objekte avancierten damit zum vorrangigen Messegespräch.

Und im Frühjahr 1981 direkt das volle Kontrastprogramm auf der Leipziger Frühjahrsmesse. Das größte handelspolitische Ereignis in der ehemaligen DDR befand sich voll im Mikroelektronik-Fieber. Allerdings mit massiver Unterstützung von Partei- und Regierungsführung, die uns als westliche Aussteller auch auf „Schritt und Tritt" verfolgte. Freiheit fühlt sich anders an!

Eher so wie in Hannover, wo zwei Wochen später die große Hannover-Messe mit dem Thema „Industrielle Anwendung der Mikroelektronik" ihre westliche Leistungsshow eröffnete. ifm war zum ersten Mal dabei.

Viele, viele Messeveranstaltungen folgten in Westeuropa, Osteuropa und in den USA. Die fortschreitende Globalisierung der Wirtschaft bedeutete jedoch neue Organisationsformen wie multinationale Konzerne und Erweiterung des Welthandels mit internationalem Management als normale Praxis. Zentren dieser Wirtschaftsentwicklung waren nicht mehr nur die USA und Europa, sondern zunehmend auch asiatische Staaten.

So war ifm 1990 auf der ENEX-ASIA in Singapur einziger europäischer Aussteller, der Sensoren für die Automatisierungstechnik präsentierte.

1991 nahm ifm mit großem Erfolg erneut an der „System Control Fair" in Tokio teil. Zahlreiche Messeveranstaltungen in ganz Asien folgten, wie auch auf dem 5. Kontinent in Australien und Neuseeland.

Heute ist ifm in über 70 Ländern weltweit vertreten. Davon in 42 Ländern mit ifm-eigenen Niederlassungen. In nahezu all diesen Ländern hat sich ifm bereits mehrfach an Messeveranstaltungen im Land beteiligt und interkulturelle Kommunikation gepflegt.

Mit 141 Messeveranstaltungen ist Deutschland nach wie vor das wichtigste Messeland der Welt. Aufstrebende Messemärkte sind Brasilien, Russland, Indien und China.

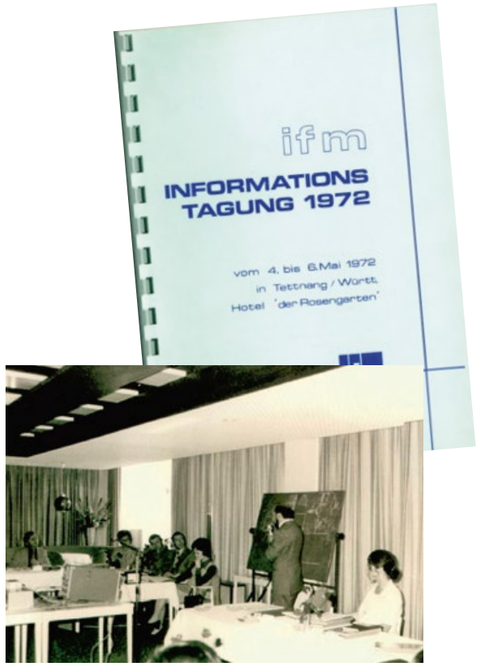
Horst Jeruschke,
ifm-Unternehmensgruppe, Deutschland

Eine Menge Engagement. Verantwortlich für den Vertrieb bei ifm war am Anfang nur Karl-Heinz Kleine, denn es gab noch keine eigenen Mitarbeitende. ifm hat Anfang der 1970er-Jahre die ersten Geräte über Handelsvertreter vertrieben, die in den jeweiligen Postleitzahlgebieten verschiedene Vertreter hatten. Gerd Marhofer war aber immer von der Idee überzeugt, mit eigenen Mitarbeitenden zum Kunden zu fahren. Denn die Handelsvertreter hatten einen Nachteil: Sie arbeiteten nicht zu 100% für ifm, sondern hatten immer auch andere Produkte von anderen Herstellern. Das konnten auch ganz andere Produkte sein, von Lampen bis zu Fenstern gab es alles. Der Erfolg hing von externen Partnern ab – keine sichere Strategie!

Somit wurde ein erster Versuch mit eigenen Mitarbeitenden gestartet und das Gebiet im Norden übernahm dann ich. Es reichte von Hannover bis Unna und mein Sitz war in Bielefeld. Es lief auch recht gut, denn wir konzentrierten uns nur auf ifm. Aber ifm war noch jung und gerade am Anfang musste dafür gesorgt werden, dass schnell wieder Geld ins Unternehmen kam. Da hatten die Handelspartner einen entscheidenen Vorteil: das kürzere Zahlungsziel. Wenn die uns Material abkauften, war nach acht Tagen Geld auf dem Konto. Kunden hatten bis zu 30 Tage Zeit. Als dann der Handelspartner Friedel Wenglorz – Wenglorz war der einzige Handelspartner, der fast ausschließlich für ifm arbeitete und dann später den Vertrieb NRW übernahm – im Norden mehr Mitarbeitende einstellte und das Gebiet erweiterte, ging ich erstmal in die Zentrale nach Essen.

Erste Versuche mit eigenen Vertriebsmitarbeitenden erfolgten dann für Nordrhein-Westfalen durch mich. Trotz des erhöhten finanziellen Risikos startete ifm 1972 mit der ersten eigenen Vertriebstochter in Bayern. Das Besondere bei allen unseren Niederlassungen war, dass sie eigenständig waren. Die Geschäftsführer brachten sich nicht nur finanziell und anteilig ein, sondern waren mit all ihrer Motivation voll dabei. Die konnte man nachts wecken, die sprangen auf und fuhren los, wenn es sein musste. Das war entscheidend für den Erfolg von ifm. Wir waren ja nicht die Ersten am Markt. Dafür aber die Einzigen, die mit so vielen eigenen Mitarbeitenden unterwegs waren, die so viel Einsatz gezeigt haben. Nach den Gründungen der Niederlassungen ging es mit dem Umsatz bergauf.

All das hat am Anfang eine Menge Engagement benötigt. Aber es spielten auch andere Faktoren eine Rolle. Wenn es mal eng war, haben die Inhaber auf eigenes Geld verzichtet, damit die Mitarbeitende bezahlt werden konnten. Auch die Beziehung zu den Banken spielte eine Rolle. Es war nicht immer ein leichter Gang, wenn man um Kredite bitten musste. Aber Gerd Marhofer konnte überzeugen und man glaubte auch seitens der Bank an ifm. Auch waren von Anfang an die Ehefrauen von Herrn Marhofer und Herrn Buck maßgeblich für den Erfolg mitverantwortlich. Mit ihrer leidenschaftlichen Unterstützung auch als überlebenswichtige Bürgen für teure Kredite haben sie großen privaten Einsatz gezeigt. Denn ein Scheitern von ifm wäre dann auch privat ein Fiasko geworden.

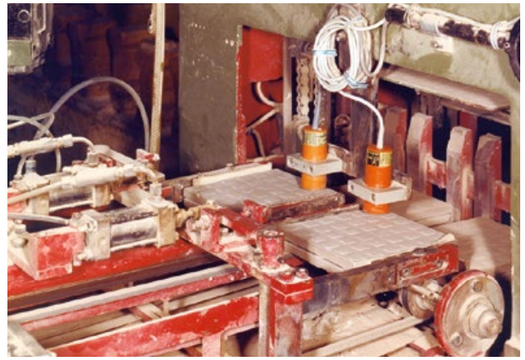


Informationstagung im Hotel Rosengarten in Tettnang 1972.
An der Tafel ifm-Geschäftsführer Robert Buck †.

1972

ifm erreicht einen Umsatz von 2,5 Mio. DM und beschäftigt inzwischen 36 Mitarbeitende.

Kapazitive Zweileiter-Näherungsschalter gestatten nun auch die Detektion von nichtmetallischen Materialien.



Kapazitive Sensoren, eingesetzt bei der Produktion von Keramikfliesen.



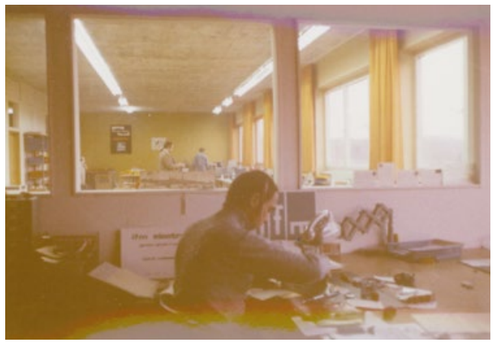
Hans-Dieter Gesthuysen,
Patentanwalt

Pattsituation. Gerd Marhofer und Robert Buck † haben sich gegenseitig zugestanden, dass sie beide ihre Aufgaben gut machen und dass „nur, wer nichts macht, keine Fehler macht". Gleichzeitig war klar, dass, wenn einer der beiden einen Fehler machte, der andere ihn mittrug. Und das in beide Richtungen. In der damaligen Konstellation war das ja eine Pattsituation: Bernhard von Spiczak war noch nicht dabei, Bernd Rüsing war nicht mehr dabei; es waren Gerd Marhofer und Robert Buck †, beiden gehörte ifm zu 50 Prozent. Um diese Pattsituation aufzulösen, sollte es einen Beirat, bestehend aus drei Mitgliedern, geben. Der Beirat hatte nie drei Mitglieder, sondern ein paar Jahre lang bestand der Beirat nur aus mir. Die beiden haben mich aber nie gebraucht, da sie nie in die Situation kamen, etwas nicht gemeinsam regeln zu können. Ob sie alles einvernehmlich hätten regeln können, wenn ich nicht dabei gewesen wäre, das weiß ich nicht. Sie waren sich vermutlich einig darüber, dass sie Manns genug sind, diese Dinge selbst und ohne meine Unterstützung zu klären.

Abgesehen davon, waren beide sehr unterschiedlich: Robert Buck † hat damals beispielsweise gesagt: „Ich möchte keinen großen Laden." Gerd Marhofer war hier gegenteiliger Meinung, ihm wären 1.000 Mitarbeitende lieber heute als morgen recht gewesen. Darin zeigt sich, wie unterschiedlich die beiden Charaktere sind: Gerd Marhofer war der Marktmann, der Vertriebler, bei dem man zu Hause über Marktzeitschriften stolperte. Robert Buck † war der Tüftler, Techniker und der Entwickler. Eine Kombination, die trotz aller Unterschiede sehr erfolgreich war, wie man sieht!



Und wieder ein Umzug:
Die Fertigung wird nach
Wasserburg am Bodensee verlegt.



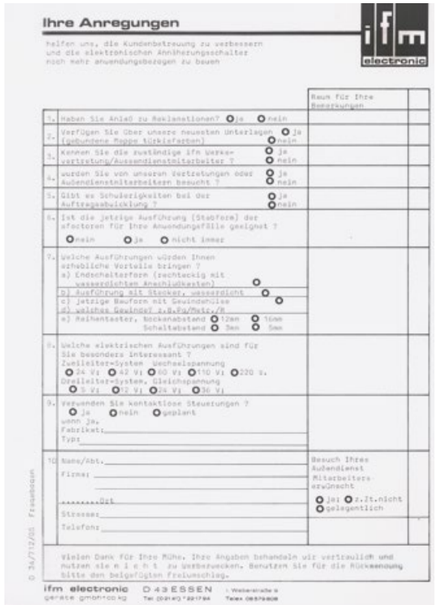


Im ifm-Erscheinungsbild
dominiert in den Anfangsjahren
frisches Türkisgrün.

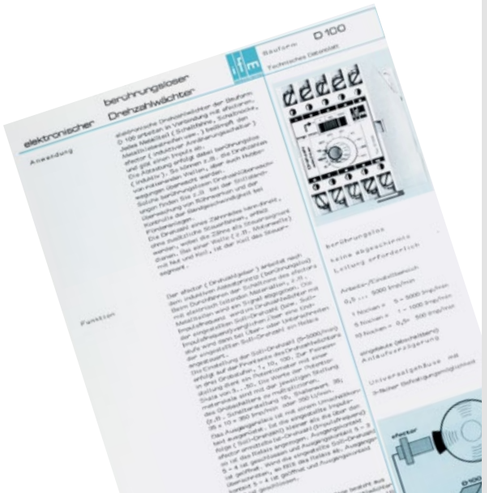
1973

1. Juli:
Umzug der Produktion aus der Olgastraße in Tettnang mit ca. 50–140 m² Fläche nach Wasserburg mit ca. 500 m² Fläche.

Erster elektronischer Drehzahlwächter im DIN-Schienengehäuse, Grundlage für den Produktbereich Überwachungsgeräte.



Kundennähe wird von Anfang
an groß geschrieben: Frage-
bogen zur Verbesserung der
Kundenzufriedenheit.



Dieter Radtke,
ifm-Unternehmensgruppe, Deutschland

Zu kompliziert? Der Drehzahlwächter wurde nach dem Konzept von Geschäftsführer Robert Buck † entwickelt und von der Fa. Butron gebaut. Albrecht „Abi" Bär arbeitete seit 1973 bei ifm und übernahm später das Produktmanagement des neuen Geräts. Der Drehzahlwächter war zwar entwickelt worden, aber noch nicht in allen Details für den Vertrieb vorbereitet. Die Typenschilder fertigte man in Streifen zu je sechs Stück in Essen. Das erste Datenblatt wurde erstellt – leider im Eifer des Gefechts mit einem dicken Fehler. Nun waren die ersten 20 bis 30 Geräte am Start. Die Nachfrage nach den neuen Drehzahlwächtern war riesig, ifm konnte so viele Kunden zum damaligen Zeitpunkt gar nicht beliefern. Also fuhr Abi Bär an den Bodensee und half vier Wochen bei der Produktion der Drehzahlwächter. Er hat selbst Platinen gelötet und die Geräte auslieferungsfertig gemacht.



Dann die nächste Idee – wir machen einen Schlupfwächter. Es gab Bedarf bei der Fa. Rheinbraun nach einem solchen Gerät. Aber Robert Buck † war skeptisch und wollte keine Änderung des Konzepts.

Daraufhin ist Herr Bär herumgefahren und hat Kunden befragt. Die Frage war, ob sie Bedarf auch für einen Wächter hätten, der nicht nur schaltet, wenn sich etwas dreht bzw. wenn Stillstand ist, sondern auch dann, wenn der Antrieb überdreht („Schlupf"). Die kleine Marktanalyse ergab 53% Zustimmung für den Schlupfwächter gegenüber 47%, die keinen Bedarf sahen. Natürlich entwickelte Herr Buck jetzt den Schlupfwächter. Es entstand der damals berühmte Schiebeschalter. Die Funktionen der vier Positionen sind: Überdrehzahl, Unterdrehzahl, jeweils eingeschaltet mit Anlaufverzögerung oder ohne Anlaufverzögerung. Die Farbe des Dold-Gehäuses wurde geändert in die ifm-Firmenfarbe Orange. Der Vertrieb verkaufte den gerade eingeführten Drehzahlwächter sehr gut. Da kam schon als Nächstes der Schlupfwächter.

Die Vertriebskollegen waren mit dem vergleichsweise komplexen Gerät überfordert, es wurde im Verkauf nicht angenommen, weil es zu kompliziert war. Der Schlupfwächter wurde so nur selten beim Kunden angeboten. Der große Erfolg seines Vorgängers, des Drehzahlwächters, war ihm nicht vergönnt.

Robert Buck †, *ifm-Gründer*
Jörg Schütze, *ifm-Unternehmensgruppe, Deutschland*

Entscheidung vor dem Bundespatentgericht. Eine Hürde für ifm als Jungunternehmen war wohl die Patentverletzungsklage eines Wettbewerbers des Mittelstandes gegen ifm in den frühen 1970er-Jahren, d. h. sehr kurz nach Gründung von ifm im Jahre 1969. Dessen Sieg hätte zur Folge gehabt, dass ifm „kontakt- und berührungslos arbeitende" Zweileiter-Näherungsschalter in Deutschland nicht hätte bauen, anbieten und vertreiben bzw. verkaufen dürfen.

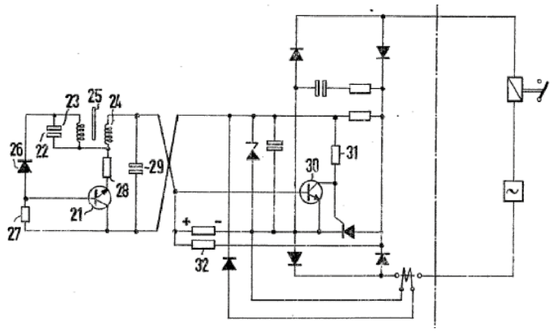


Wir reagierten mit einer Nichtigkeitsklage gegen dieses auf diesem Gebiet grundlegende deutsche Patent, das 1971 erteilt wurde. Das bedeutete für uns, im Gegenzug den Richtern des Bundespatentgerichtes zu beweisen, dass es nicht rechtsbeständig sei, was meistens mit sehr viel Arbeit verbunden ist. Wir mussten irgendwo in der Welt ein Dokument (Fachliteratur, Prospekte usw.) oder ein Gerät finden, das diese Erfindung in identischer oder ähnlicher Weise nachweislich früher beschrieb oder realisierte. Ich (Robert Buck †) flog zur Nichtigkeits-Verhandlung nach München.

Unser Patentanwalt, Herr Hans-Dieter Gesthuysen, der zum Thema sehr viele, aber leider nicht wirklich helfende Patentschriften recherchiert und durchgearbeitet hatte, argumentierte dort, dass die elektronischen Zwei-Leiter-„Schaltvorrichtungen" zweier Wettbewerber, „Pulser" und „proxi-captor", vor dem Anmeldetag dieses Patentes der Öffentlichkeit bekannt waren und somit die Hauptideen der Erfindung vorwegnehmen würden. Entscheidend war jedoch ein diesbezüglicher, von uns vorgelegter, vorveröffentlichter Prospekt von einem der Wettbewerber, der glücklicherweise die Zeichen „1/5/67" trug, sodass wir den Patentrichtern den 1. Mai 1967 als Herausgabe- bzw. Druckdatum glaubhaft machen konnten, was nur fünf Monate vor dem Anmeldedatum des Patentes, dem 3. Oktober, lag.

Hätten wir diesen Fall verloren, wäre dies das „Aus" für die bedeutungsvolle und damals einzige ifm-Produktfamilie und vielleicht auch für ifm gewesen. Denn Näherungssensor-Geräte mit nur zwei Anschlüssen waren ein sehr moderner elektronischer Ersatz für elektromechanisch arbeitende, verschleißanfällige Zweileiter-Endschalter/-Taster. Und die junge ifm electronic hatte seinen Kunden außer induktiv arbeitenden Zweileiter-Geräten mit den Bezeichnungen efector 12 und efector 22 (10 bzw. 20 mm Schaltabstand) nichts anderes anzubieten. Außer der Einforderung von Lizenzzahlungen, zumindest für die Vergangenheit, hätte der Wettbewerber dann für viele Jahre die Produktion und den Verkauf derartiger ifm-Geräte in Deutschland verbieten dürfen. Gott sei Dank kam es nicht so.

Der Vertreter des Gegners gratulierte mir (Robert Buck †) zu unserem Erfolg und betonte, dass sie dieses Gerichtsurteil akzeptieren und somit nicht anfechten würden. Diese Gratulation zu den beiden gewonnenen Prozessen hat mich positiv überrascht, da sie weder damals noch heute selbstverständlich und üblich ist. So bleibt mir die erste große Bewährungsprobe von ifm im Bereich des Patentrechts in mehrfacher Hinsicht in guter Erinnerung.



Figur 2 des 1967 angemeldeten Wettbewerber-Patentes, das die grundlegende Idee der Zweileiter-Näherungsschalter schützte und im Falle der Niederlagen im Nichtigkeits- und Verletzungsverfahren ifm vielleicht die Existenz gekostet hätte.

20. FEB. 2013 15:12 GESTHUYSEN PATENTANWÄLTE NR. 0219 S. 4
GESTHUYSEN **Ausfertigung**

BUNDESPATENTGERICHT

1 Ni 9/71
(Aktenzeichen)

Verkündet am
4. Oktober 1972
Chilik Justizamtmann
als Urkundsbeamter
der Geschäftsstelle

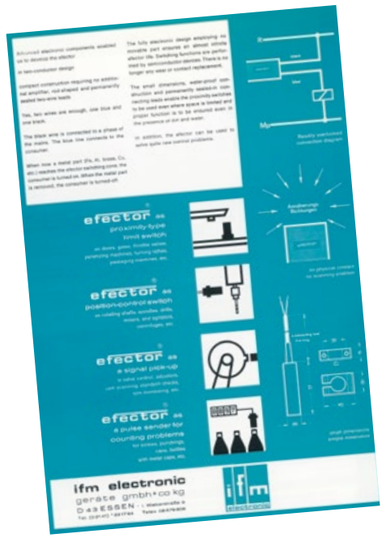
URTEIL

IM NAMEN DES VOLKES

ANDREJEWSKI, HONKE & GESTHUYSEN
27. DEZ. 1972
Frist: ect.
Geb.: ect.

In der Patentnichtigkeitssache

der Firma ifm electronic geräte gmbh & co. kg. in Essen, I. Weberstraße 9, gesetzlich vertreten durch die persönlich haftende Gesellschafterin, die Firma ifm electronic geräte gmbh, Essen, diese gesetzlich vertreten durch ihre Geschäftsführer Gerd Marhofer, Essen, Heinrich-Strunk-Straße 53 und Robert Buck, Lindau-Enzisweiler, Torkelweg 4



Norma Möller,
ifm-Unternehmensgruppe, Deutschland

Besonderes Betriebsklima. Der erste Arbeitstag bei ifm in Essen war natürlich aufregend. Im Unterschied zu meinem vorherigen Arbeitgeber, einer großen Firma, war hier ein sehr familiäres Betriebsklima spürbar. Zur damaligen Zeit waren wir mit nur 12 Personen in der Weberstraße tätig.

Ich erinnere mich, dass wir sehr häufig gefeiert haben. Sobald beim Umsatz die nächste Hürde erreicht wurde, belohnte Gerd Marhofer das Ereignis sofort für uns mit einem Eis oder einer Einladung zum Essen. Wenn er aus Tettnang zurückkam, hatte er oftmals ein Mitbringsel für jeden von uns, manchmal ein sehr leckeres, besonderes Brot.



Bei ifm ist das Betriebsklima bis heute wirklich etwas Besonderes; das ist nicht selbstverständlich. Natürlich änderte sich mit dem starken Wachstum das eine oder andere. Ich selbst konnte mir damals, 1973 mit 18 Jahren, auch nicht vorstellen, dass ich vierzig Jahre bei ifm arbeiten würde.

In den Jahren ging es stetig voran mit dem Wachstum. Aber wir kannten uns alle gut untereinander, viele Freundschaften sind bis heute erhalten geblieben. Ich glaube, jeder Mitarbeitende hat damals so gearbeitet, als wäre ifm die eigene Firma. Man war motiviert, hat nicht auf die Uhr geschaut und Dinge einfach getan.

Für mich ist und bleibt ifm eines: eben besonders!

1973

ifm electronic gewinnt einen existenzbedrohenden Patentprozess gegen einen führenden Mitbewerber.

ifm-Annäherungsschalter sind erstmalig auf der Hannover Messe zu sehen, in Kooperation mit der Fa. Schlüter KG.

1969–1973

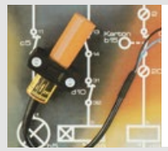
7 MIO. DM UMSATZ

80 BESCHÄFTIGTE

35 PATENTE

2 GESELLSCHAFTEN

Produktmeilensteine



Induktive Annäherungsschalter



Kapazitive Annäherungsschalter



Überwachungsgeräte

1974–1978

Im Gründungs-fieber.















Heidrun Scheider,
ifm-Unternehmensgruppe, Deutschland

Dreizehn. September 1974: Eine berufliche Veränderung sollte stattfinden. Also bewarb ich mich auf eine Stellenanzeige der ifm electronic geräte gmbh+co kg in der WAZ und wurde zu einem Vorstellungsgespräch eingeladen.



ifm electronic residierte damals am Weberplatz in Essen. Neugierig machte ich mich auf den Weg. Mir wurde die Tür von einer Frau in einem weißen Arbeitskittel geöffnet. Ich gelangte sofort in eine Art Großraumbüro. Es sah etwas unordentlich aus. Überall standen Kisten und Schautafeln herum. Grüne, filzbezogene Trennwände teilten den Raum. Ich war erstaunt. Musste man hier selbst saugen und staubwischen? Waren das alle Mitarbeitende, die dort saßen? Nein und ja. Nein, man musste nicht saugen oder staubwischen und ja, fast alle Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter waren in nur einem einzigen Raum versammelt. Einzig der Chef und seine Sekretärin hatten ein separates Büro – das Lager einmal ausgenommen. Mein erster Eindruck: In so einer Firma wollte ich nicht arbeiten. Schließlich kam ich aus einem großen Unternehmen mit etwa 100 Beschäftigten. Das darauffolgende Bewerbungsgespräch verlief aber sehr harmonisch. Die Mitarbeitenden schienen zudem ziemlich nett zu sein. Außerdem klang die ausgeschriebene Stelle sehr interessant. Also warf ich alle vorherigen Bedenken über Bord und stürzte mich ins Abenteuer. Nach einem weiteren Gespräch wurde der Vertrag aufgesetzt. Ich erhielt die Personalnummer 13 und war somit die dreizehnte Mitarbeiterin des Essener Unternehmens. Abergläubisch bin ich nur manchmal, aber nicht, was die Zahl Dreizehn betrifft. Schließlich hat sich – jetzt, nach ca. 38 Jahren – herausgestellt, dass man diese Zahl als absolute Glückszahl bezeichnen kann. Glück, für ein Unternehmen tätig zu sein, welches in seiner Firmenphilosophie unter anderem schreibt, „In Sicherheit erfolgreich groß werden" zu wollen. Diese Sicherheit war bereits 1975 spürbar und ist auch heute noch zu spüren.

Übrigens: Die Dame im weißen Kittel hat nur die Kartons für den Umzug in die Teichstraße gepackt, die neue Adresse von ifm ab Januar 1975. Und die Schautafeln waren für die im Oktober stattfindende Messe Interkama gedacht. Aber das habe ich erst viel später erfahren.



Teichstraße 4 wird für 35 Jahre die Adresse der Hauptniederlassung in Essen.



Blick in die Kantine „efector-Stübchen".



Lager und Versand in Essen. Die ganze Hauptverwaltung findet (noch) auf einer Etage in der Teichstraße Platz.

1974

ifm beginnt mit der Gründung selbstständiger Vertriebsgesellschaften.
1. Januar:
ifm bayern und ifm baden-württemberg,
6. August:
ifm nord.

ifm gehört bereits zu den fünf führenden Unternehmen am Markt.



ifm-Messepräsenz in Japan in den 1970er-Jahren.



Vertriebsleiter Horst Jeruschke (l.) mit Niederlassungsleiter Albrecht Bär in Japan.

Horst Jeruschke,
ifm-Unternehmensgruppe, Deutschland

Lehrgeld bezahlt. Japan – das Vorzeigeland in Sachen Elektrotechnik, seiner Zeit weit voraus. Um so früh wie möglich die neuesten Entwicklungen mitzubekommen, musste man natürlich direkt am Puls der Zeit aufgestellt sein. Daher machten wir uns also frühzeitig daran, eine Niederlassung in Japan aufzubauen. Der Erfolg der eigenen Vertriebsniederlassungen in Deutschland war ja so positiv, das musste einfach auch im Ausland funktionieren.

Leider haben wir dabei völlig übersehen, dass sich unsere Vorgehensweisen nicht einfach auf eine andere Kultur pressen lassen. Uns war nicht bewusst, dass man in Japan sehr höflich ist und dass man keine Diskussionen führt, so wie wir es gewohnt waren. Kam von den Kollegen vor Ort beispielsweise ein Vorschlag zu einem Produkt und wir wollten das aber anders, haben die Japaner aus reiner Höflichkeit zugestimmt, auch, wenn wir mit unserer Einschätzung eigentlich falsch lagen. Dadurch lief es erst einmal recht schleppend an am neuen Markt. Auch bei der Suche nach Mitarbeitenden haben wir uns von Empfehlungen anderer Firmen blenden lassen. Wir stellten die Leute aufgrund der Empfehlung ein. Dass es aber dort üblich war, die nicht so guten Mitarbeitende „wegzuloben", wussten wir nicht. Die ersten Jahre haben wir daher viel Lehrgeld bezahlt. Hätte sich damals Albrecht Bär nicht dazu entschieden, in Japan zu bleiben und sich für ifm einzusetzen, wäre das sicher gescheitert. In Deutschland kam die eigene Niederlassung mit Sitz in Japan bei den Kunden jedoch hervorragend an. Wir galten als innovatives und stark aufgestelltes Unternehmen, weil wir uns so etwas erlauben konnten.



Kapazitiver Sensor von ifm auf der Titelseite eines Fachmagazins 1974.

1975

1. Januar:
Neuer Standort der Hauptniederlassung Essen ist die Teichstraße 4 unweit des Hauptbahnhofs.

Die Beschäftigtenzahl überschreitet die 100. Damit hat sich ifm in weniger als sechs Jahren weit mehr als verzehnfacht.

Dieter Kaiser,
ifm-Unternehmensgruppe,
Deutschland

Das war ja wohl gar nix! Ich kam damals von der Techniker-Schule. ifm hatte in einer Zeitung inseriert, das war 1976, unter Chiffre. Man hatte mir später erklärt, das hätte damit zu tun, dass der Wettbewerb nicht wissen sollte, dass wir einen Vertrieb aufbauten. Ich wusste deshalb nicht, welche Firma sich hinter der Chiffre verbarg. Zudem suchte ifm damals einen technischen Kundenberater. Keine Rede von Verkauf. Denn damals hatte Verkauf noch den Charakter von „Klinkenputzen", von „Versicherungen verkaufen", das hatte also schon zu dieser Zeit einen negativen Beigeschmack. Auch ich hatte bisher noch nie verkauft, aber trotzdem zugesagt.



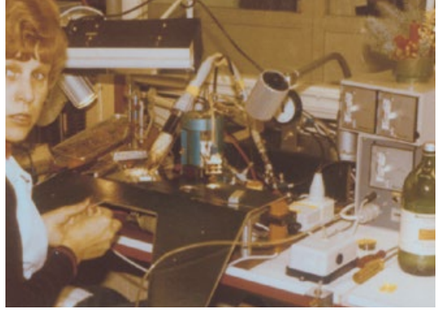
1976 hatten 20-30% der Bevölkerung ein Telefon. Ich habe bei ifm angefangen und hatte kein Telefon. Wenn man zu dieser Zeit ein Telefon beantragte, hat es vier Monate gedauert, bis es tatsächlich vor einem stand. Ich bin dann also jeden Montag in die nahe gelegene Stadt (3 km) zum Hauptpostamt gefahren und habe in der Telefonzelle in dem Postamt Termine mit Kunden gemacht bis mittags, da musste ich raus, da die Post dann schloss. Es gab ja zum größten Teil keine Kundendaten. Die ifm-Niederlassung Süd-West wurde neu gegründet, dieser Bereich wurde früher von einem Ingenieurbüro betreut. Als man dann die eigene Niederlassung gründete, hat das Ingenieurbüro uns den Zugang zu den Daten ziemlich schwer gemacht. Deshalb fingen Roland Schlotz und ich an, Karteikarten mit Kundendaten anzulegen, denn Computer gab es ja noch keine. Zudem begannen wir, Bücher zu führen, ein Auftragsbuch und ein Rechnungsbuch. Jeder Außendienstmitarbeitende hat diese beiden Bücher geführt und so wurde dann der Vertrieb gelenkt.

Meinen ersten Kundenbesuch habe ich damals nicht alleine gemacht. Damals war es üblich, dass man nach der Produktschulung zusammen mit einem erfahrenen Außendienstmitarbeitenden „rausfuhr". Damals bin ich dann mit einem Kollegen, Herrn Schlotz, „rausgefahren". Diese 14 Tage waren eigentlich ein halber Tag, denn Herr Schlotz musste sich ja um den Bau des Niederlassungsgebäudes kümmern. Als wir morgens dann den ersten Besuch gemacht haben, hat hauptsächlich Herr Schlotz das Gespräch geführt und beim zweiten sagte er dann: „Den machen Sie jetzt!" Ich habe dann das zweite Gespräch geführt und als wir dann da rausgekommen sind, sagte er nur kurz angebunden: „Das war ja wohl gar nix!" Der Kunde hatte sich natürlich doch eher mit Herrn Schlotz unterhalten und nicht mit dem Frischling. „Aber da das gar nix war, machen Sie das jetzt ganz alleine, ich habe keine Zeit mehr!", sprach er und verschwand. Ab diesem Zeitpunkt habe ich die Gespräche dann alleine geführt.

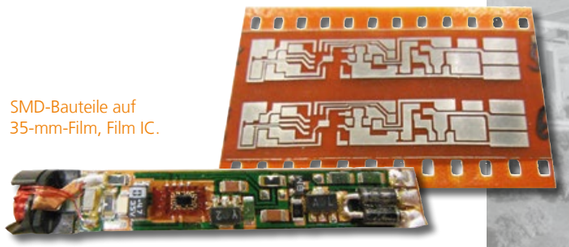


Die Fertigung in Tettnang-Bechlingen.

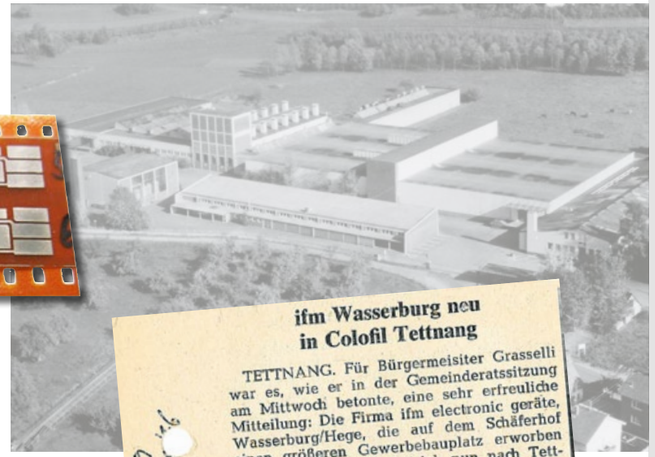
Nach der Fertigung werden die Annäherungsschalter zu 25 Stück gebündelt und nach Essen verschickt. Konfektionieren und Verpacken findet von Anfang an in Essen statt.



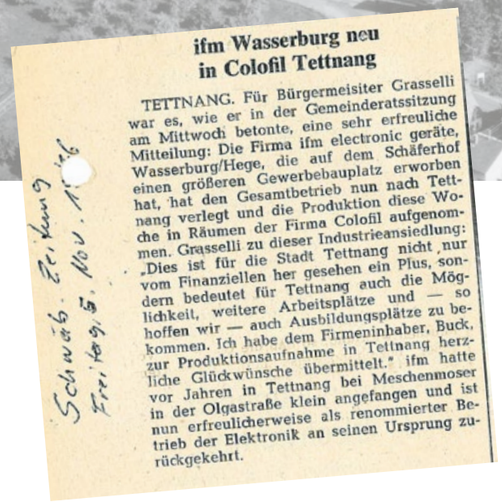
ifm entwickelt einen Automaten, der mit einem speziellen Niederhalter automatisch das Film-IC mit der Platine verlöten kann.



SMD-Bauteile auf 35-mm-Film, Film IC.



ifm fertigt wieder in Tettnang in der ehemaligen Colofil-Fabrik.



ifm Wasserburg neu in Colofil Tettnang

TETTNANG. Für Bürgermeisiter Grasselli war es, wie er in der Gemeinderatssitzung am Mittwoch betonte, eine sehr erfreuliche Mitteilung: Die Firma ifm electronic geräte, Wasserburg/Hege, die auf dem Schäferhof einen größeren Gewerbebauplatz erworben hat, hat den Gesamtbetrieb nun nach Tettnang verlegt und die Produktion diese Woche in Räumen der Firma Colofil aufgenommen. Grasselli zu dieser Industrieansiedlung: „Dies ist für die Stadt Tettnang nicht nur vom Finanziellen her gesehen ein Plus, sondern bedeutet für Tettnang auch die Möglichkeit, weitere Arbeitsplätze und — so hoffen wir — auch Ausbildungsplätze zu bekommen. Ich habe dem Firmeninhaber, Buck, zur Produktionsaufnahme in Tettnang herzliche Glückwünsche übermittelt." ifm hatte vor Jahren in Tettnang bei Meschenmoser in der Olgastraße klein angefangen und ist nun erfreulicherweise als renommierter Betrieb der Elektronik an seinen Ursprung zurückgekehrt.

1976

1. Juli:
Die Fertigung zieht von Wasserburg nach Tettnang-Bechlingen und verfügt damit über rund 1.000 m² Produktionsfläche.

Otto Bauknecht,
ifm-Unternehmensgruppe, Deutschland

Filmreifer IC. Ausgehend vom Wunsch nach deutlicher Erhöhung der Perfomance des damals noch einfachen Annäherungsschalters entwickelte Robert Buck † in Zusammenarbeit mit einem großen Elektronikanbieter den ersten großserientauglichen IC. Diese Partnerschaft ermöglichte die Integration eines zukunftsweisenden Schaltungskomplexes.

Unser Partner konnte diesen IC-Chip „verpacken", hatte aber kein effizientes Know-how zum Positionieren und Auflöten auf die starre Leiterplatte. Da waren dann die hoch motivierten und hoch engagierten Könner der ifm-Entwicklung und -Produktion gefordert.

Bei diesem Film-IC wurde der ca. 1,5 x 2,5 mm große Silizium-Chip mit einer von Robert Buck † pfiffig ausgetüftelten Schaltung via 0,2 mm breiten Kupferbahnen verbunden. Die Technik nannte sich „outer lead bonding". Die freiliegenden Kupferbahnen führten von den umliegenden Lötpads des 8 mm breiten Polyimidfilms zu den Kontaktlagen des Chips. Anstelle des Chips befand sich im Film ein Loch, in das die Leiterbähnchen hineinreichten. Rechteckig auf dem Film angeordnet befanden sich 16 Lötpads, die durch galvanisches Verzinnen lötfähig gemacht wurden.

Breite und Transportperforationen des Polyimidfilms wurden dem Standard des Super-8-Schmalspurfilmes entnommen. Dadurch konnten wir auf bestehendes Equipment wie Aufwickelspulen usw. zurückgreifen. Mit dem Beherrschen des Positionierens und Auflötens des Film-ICs verschaffte sich ifm ein für den damaligen Stand der Technik revolutionäres Alleinstellungsmerkmal.

Berthold Schocker gelang es aufgrund seiner Erfahrungen aus der Feinwerktechnik, sowohl einen serientauglichen Handlingsautomaten als auch eine Lötvorrichtung zum Aufbringen des Film-ICs auf die starre Leiterplatte zu entwickeln.

Von dem Endlosfilm wurde ein Perforationsschritt von genau 4,26 mm entsprechend 1/6" abgeschnitten, mit einem kleinen Unterdruckrüsselchen aufgepickt, in die richtige Lage gedreht und dann auf die Lötseite der im IC-Bereich verzinnten Leiterplatte aufgelegt. Wir nannten es damals schon „pick and place". Anschließend drückten 16 feine Nadeln rückseitig auf die Lötpads des Film-ICs, die sich dann durch einen zeitweiligen Heißluftstrom mit den Leiterbahnen der Leiterplatte verschmolzen. Der Film-IC wurde dann noch mit einem kleinen Klebebandflecken gegen mechanische Drücke und Löttemperaturen geschützt. Dies Ganze erforderte von der gesamten Prozesskette außergewöhnliche Genauigkeit, angefangen bei der Herstellung und dem Design der Leiterplatte, für das ich damals verantwortlich zeichnete. Dessen Beherrschung verschaffte uns einen jahrelangen Vorsprung in der Branche. Darüber hinaus war es die Geburtsstunde für den bis heute noch angewandten Prozess „von Rolle zu Rolle".



Nachdem nun der Film-IC auf die Leiterplatte aufgebracht war, wurde diese in Heimarbeit mit Bauteilen bestückt. Wieder ins Unternehmen zurückgekehrt, wurden die Bauteile in einem Lötbad, später über eine Lötwelle miteinander verlötet. Dabei hatte der lötseitige IC das Badlöten von weit über +250°C wenige Sekunden lang schadlos zu überstehen.

Dieter Radtke,
ifm-Unternehmensgruppe, Deutschland

Die Interkama steht vor der Tür. Wie wird 1976 Werbung gemacht? Die Welt ist noch nicht digital. Uns stehen kein Mac-Rechner, kein Photoshop, E-Mail oder Internet zur Verfügung. Telefone haben noch Wählscheiben. Werbung ist kreative Kopf- und damals vor allem auch Handarbeit: Grafiken mithilfe von Zirkel und Schablonen konstruieren, Textfahnen mit ungesund riechendem „Rubber Cement" auf Karton kleben.

Es gibt eine Dunkelkammer mit einer riesigen Reprokamera, mit ihr werden Grafiken oder Schriftzüge abfotografiert, die Abzüge selber in einem Entwicklungsgerät mit Chemiebädern entwickelt. Text wird in einem technisch anspruchsvollen Gerät, Buchstabe für Buchstabe, auf lichtempfindliches Papier belichtet – ohne Tastatur, wie wir sie heute kennen.

Das kleine Werbeteam muss mit diesen begrenzten Möglichkeiten mehrseitige Kataloge produzieren oder Großveranstaltungen wie die Messe Interkama stemmen, damals die Topmesse für ifm.

Mit „normalem" Arbeitsrhythmus ist das nicht immer zu machen. Hier ist besonderes Engagement gefragt.

1977, ich bin noch nicht allzu lange im Unternehmen, kommt der damalige Geschäftsführer Günther Diederichs zu mir und verkündet, dass im nächsten Monat durchgearbeitet wird, d. h. jeden Tag zwei Stunden dranhängen und die nächsten Samstage und Sonntage mal nichts vornehmen – die Messe Interkama stehe vor der Tür … Nun, packen wir's an.

Auch in Erinnerung geblieben ist mir, dass nach erfolgreicher Messeveranstaltung ausgiebig gefeiert wird, und da wird nicht „auf die Mark geschaut".

Aber immer, wenn es bei uns in der Werbung wieder mal hoch herging, wurde ich von meiner Familie gefragt: „Na, steht wieder eine Messe vor der Tür?"



Dunkelkammer mit Reprokamera und Entwicklungsgerät bei der Werbeberatung Günther Diederichs in der Teichstraße, aus der später ifm identicom hervorgeht.



ifm-Geschäftsführer Gerd Marhofer (m.) mit Vertriebsverantwortlichen auf einer Konferenz.



Empfang in der Hauptverwaltung Essen.



1976

ifm gibt fünf Jahre Garantie auf Standardgeräte.

Der Umsatz überschreitet erstmalig die 10-Millionen-DM-Grenze.



Ruth Weidtkamp,
ifm-Unternehmensgruppe, Deutschland



Geht nicht, gibt's nicht. Schon bald fiel mir auf, dass ifm nicht nur in Deutschland aktiv war, sondern bereits damit begann, sich international aufzustellen. Auf der Fachmesse für industrielle Kommunikation, der Interkama 1974, hatten wir einen Gast aus Japan, Herrn Kashiwabara. Hier wurden die Gespräche über eine weitere Zusammenarbeit geführt.

Heute haben wir Niederlassungen in der ganzen Welt.

Trotzdem war es wie bei einer Familie. Wir alle waren Mitglieder dieser Familie. Ich erinnere mich gerne an Frau Budde. Frau Budde war zuständig für die Küche und für die Sauberkeit. Manchmal brachte sie uns Getränke oder sie kam, während wir arbeiteten, zu den Schreibtischen und putzte die Tastatur der Schreibmaschine. Wenn es eine Feier gab, forderte Gerd Marhofer als Erste Frau Budde zum Tanz auf, immer! Es war für uns alle selbstverständlich, dass es keine Unterschiede gab und dass Frau Budde ein fester Bestandteil unseres jungen Teams war.

Bei der Wettbewerbsbeobachtung gingen wir ungewöhnliche Wege. Statt über Dritte Unterlagen über deren Produkte zu besorgen, haben wir alle Wettbewerber direkt angeschrieben und einen regelmäßigen „Unterlagen-Austausch" angeboten. Fast alle Firmen haben mitgemacht.

Besonders gefiel mir, dass wir für unsere Aufgaben voll und ganz verantwortlich waren.

Aufgaben wurden nicht unbedingt zugeteilt, sondern Aufgaben stellten sich einfach.

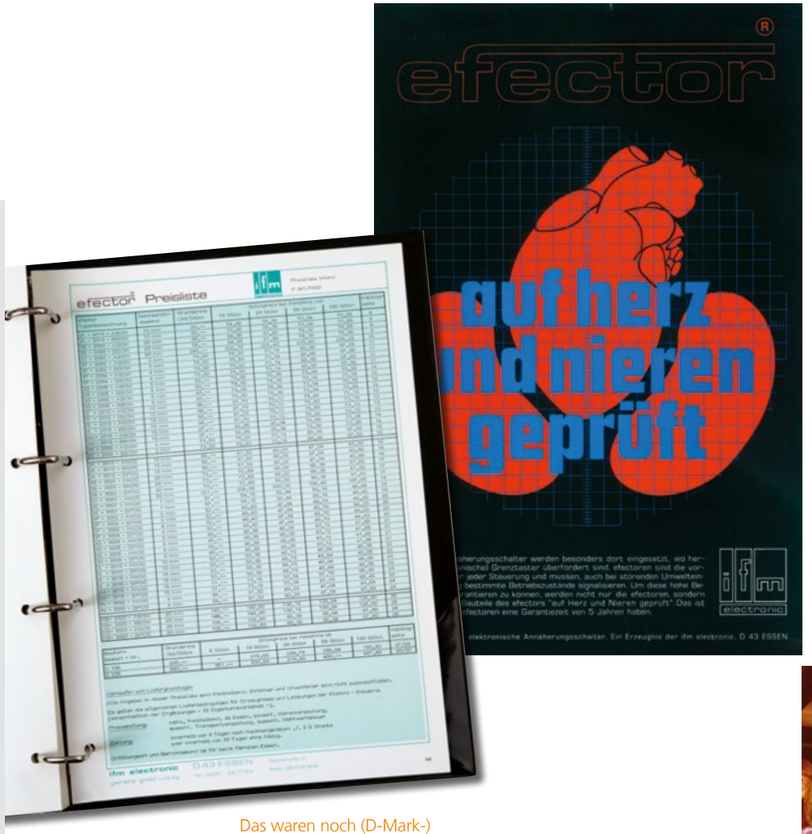
Es war uns möglich, sie nach den eigenen Vorstellungen auszuführen. Wir genossen ein großes Vertrauen. Das Ziel war da und mit dem Ziel vor Augen hat jeder seine Aufgaben nach bestem Wissen und Gewissen erledigt.

Das Ziel war, unsere Produkte zu vermarkten – mit allem, was dazu gehört und somit das Unternehmen ifm aufzubauen. Dabei haben wir von Anfang an nach der Philosophie gehandelt: Geht nicht, gibt's nicht.

Horst Jeruschke,
ifm-Unternehmensgruppe, Deutschland

Guter Ruf. Udo Lübeck war ein absoluter Vertriebsmensch und ein großer Frankreich-Fan. Er wollte unbedingt ins Nachbarland und dort den Vertrieb aufbauen. Die Suche nach einem geeigneten Büro war aber ein Problem. Für uns bezahlbare Gebäude waren meist in einem desolaten Zustand. So dauerte die Suche doch recht lange an. Gleichzeitig schaltete Herr Lübeck in den Tageszeitungen in Paris, Lyon und Straßburg eine Personalanzeige. Das Büro war noch nicht gefunden und als Ort für das Vorstellungsgespräch wurde ein Hotel genannt. Wir fuhren dann zum angegebenen Hotel, obwohl ich gewettet hätte, dass auf so eine Anzeige keiner kommen würde. Ich sollte aber nicht Recht behalten. Bewerber kamen und in 14 Tagen stand unsere Mannschaft.

Als wir dann endlich auch ein Büro hatten, mussten wir unsere erste Sitzung in einem karg eingerichteten Raum abhalten. Eine Tür auf zwei Böcken musste als Tisch herhalten, lediglich mit einem Tischtuch bedeckt. Wir erklärten die ifm-Produkte und die Kollegen legten los. Und der Umsatz kam. Zwei Jahre später fragte ich die Kollegen, wieso sie bei solchen Zuständen überhaupt bei uns hatten anfangen wollen. Sie erklärten mir, dass deutsche Unternehmen einen guten Ruf hatten. Sie hatten sich bei der Handelskammer nach ifm erkundigt und als sie sahen, dass ifm am Markt gut agierte, hatten sie sich beworben. Sie glaubten an das Unternehmen!



Das waren noch (D-Mark-) Zeiten: Preisliste 1976.

1976

15. November:
Gründung von ifm distribution in Frankreich.

25. Dezember:
Gründung von ifm Japan.





Neben engagierter Arbeit muss auch Zeit zum gemeinsamen Feiern sein: Alle ifm'ler aus Deutschland treffen sich zu einem zünftigen „Ritterfest".

Bruno Ruetz,
ifm-Unternehmensgruppe, Deutschland

Automatisierte Fertigung. 1976 kam ich zu ifm. Damals war der Film-IC gerade neu eingeführt worden. Der in einem Super-8-Kapton-Film verpackte Chip (Tape Carrier Package ist der korrekte Name für diese Verpackungsart) war auf der Lötseite der gedruckten Schaltung montiert.



Die vorbereiteten Platinen wurden dann in Heimarbeit mit bedrahteten Bauelementen bestückt, weiter bearbeitet, geprüft und nach Essen versandt. Hier wurden die Geräte mit Typenschildern versehen und kundenfertig verpackt.

Alle Betriebsmittel wurden bei ifm im Hause erstellt. Um die zu dieser Zeit stark ansteigenden Stückzahlen liefern zu können, waren alle stark gefordert. Die Fertigung war einschichtig und Überstunden waren oft angesagt. Trotz allem haben wir nach Feierabend oft noch zwanglos zusammengesessen.

Berthold Schocker war im Oktober 1976 schon bei der Firma und war für Betriebsmittelbau zuständig. Er leitete auch die mechanische Werkstatt. Um den Film-IC in größeren Stückzahlen auflöten zu können, hatte Berthold Schocker einen Halbautomaten entwickelt, mit dem man den IC automatisch positionieren konnte.

Am Anfang war um die Anlage ein gewisser Geheimnisschleier, nur ein ausgewählter Personenkreis durfte den Raum, in dem sie sich befand, betreten.

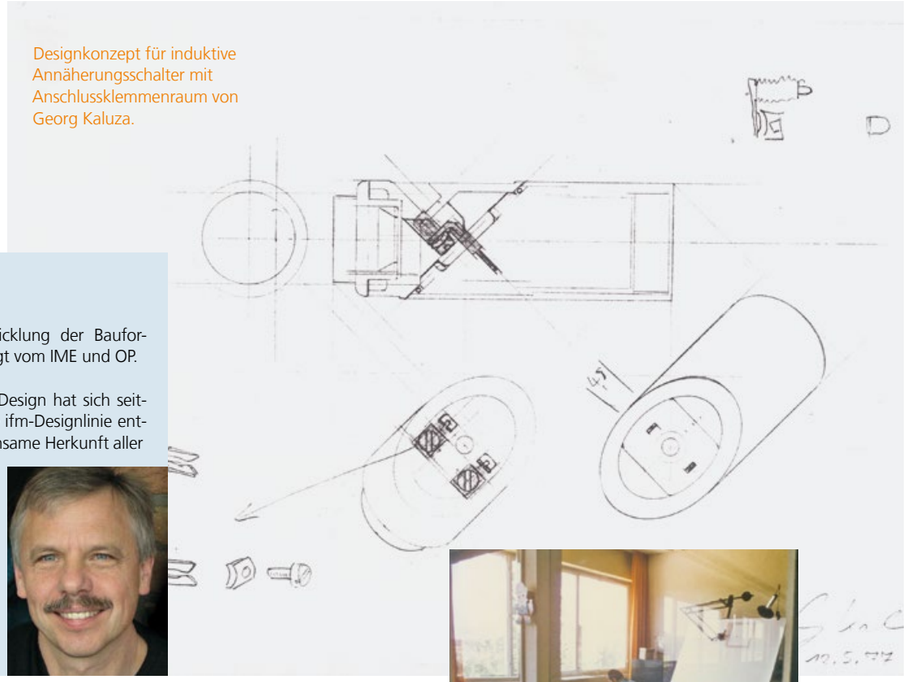
Irgendwann war die Anlage fertig und kam in die Fertigung zur Erprobung. Die Lötparameter wurden eingestellt und Herr Pollack, der Mechaniker, der die Anlage aufgebaut hatte, musste die ersten Teile unter Fertigungsbedingungen löten. Alles war in Ordnung. Jetzt musste gefeiert werden. Man war froh, mit der neuen Anlage schneller und genauer arbeiten zu können. Die Sektgläser waren längst weggeräumt und jeder ging wieder seiner Arbeit nach, da fiel auf, dass die Anlage zwar mechanisch funktionierte, aber das Prüfgerät vermehrt Ausschuss anzeigte. Berthold Schocker gab mir den Auftrag, mich um die Anlage zu kümmern. Das Ganze stand unter erheblichem Zeitdruck, da man ja die Stückzahlen aus der Anlage dringend brauchte. ifm-Geschäftsführer Robert Buck † kam mehrmals am Tag und erkundigte sich nach dem Stand der Dinge. Die Anlage hat mich fertigungsbegleitend noch einige Zeit beschäftigt, bis die Qualität endlich in Ordnung war.

Typisch für die Zusammenarbeit zu dieser Zeit war die unbürokratische Art und Weise. Man bekam mündlich den Auftrag, machte sich, wenn notwendig, Skizzen, besprach den Auftrag mit den Beteiligten – und führte ihn aus.



Messestand auf der Interkama 1977 in Düsseldorf.

Designkonzept für induktive Annäherungsschalter mit Anschlussklemmenraum von Georg Kaluza.



Georg Kaluza, Designer

Design bei ifm. ifm electronic, insbesondere Firmengründer Gerd Marhofer, hat frühzeitig die Bedeutung von Produktdesign für die Unternehmenskultur erkannt. Die äußere Erscheinung der Produkte und ihre ästhetische Wirkung sollen die Erwartung des Kunden positiv erfüllen. Die technische Qualität ist durch die Designqualität zum Ausdruck zu bringen.

Die unterschiedlichen Funktionsweisen der Sensoren führen zu vielfältigen Bauformen. Das Design bildet hier die Brücke, die für den Kunden sichtbar die ifm-Philosophie transportiert. ifm-Produkte sollen über lange Zeit zuverlässig funktionieren. Entsprechend ist auch das Design langfristig angelegt. Die Form entwickelt sich aus dem Produktnutzen und folgt deshalb keinem wechselnden Modetrend.

Der erste Kontakt fand statt, als Herr Gerd Marhofer und Herr Günther Diederichs im Oktober 1976 die Design-Börse Essen besuchten – initiiert vom Essener Haus Industrieform (damals noch in der alten Synagoge), heute bekannt als Designzentrum Essen mit dem „red dot award". Nach ersten Gesprächen mit mir folgte die Einladung in die ifm-Zentrale in Essen und die erste gemeinsame Designentwicklung der Bauformen IAE und IBE, gefolgt vom IME und OP.

Zusammen mit Kaluza-Design hat sich seitdem kontinuierlich eine ifm-Designlinie entwickelt, die eine gemeinsame Herkunft aller Produktgruppen zeigt und das ifm-Image prägt.

Blick ins Mechaniklabor am Standort Tettnang.

1977

1. Januar:
Ein neues Zeitalter bricht an – der erste Computer bei ifm.

Am 10. November wird die selbstständige Niederlassung ifm mitte-west gegründet und im Laufe des Jahres wird das Ingenieurbüro Wenglorz in ifm west umfirmiert.

29. November: ifm electronic geräte gmbh & co kg wird zur ifm electronic gmbh; die Kommanditgesellschaft / Personengesellschaft wird zur GmbH / Kapitalgesellschaft

Gründung der ifm vertrieb gmbh.

Dieter Radtke,
ifm-Unternehmensgruppe, Deutschland

ifm, ein Zungenbrecher? Von Anfang an hieß die Niederlassung in Japan nicht „ifm electronic", sondern efector co., ltd. Warum das? Wir haben in den 1980er-Jahren mit dem damaligen Niederlassungsleiter, Herrn Bär, kontrovers darüber diskutiert, weil aus unserer Sicht – aus Sicht der Werbung – diese Namensgebung nicht so recht nachvollziehbar war. Ford, Coca Cola oder Mercedes hießen doch auch überall gleich. Der Gedanke der weltweiten Marke oder eines einheitlichen Corporate Designs wurde von uns intuitiv vorgedacht.

Die Begründung von Herrn Bär war recht einfach: Die Japaner können ifm nicht „i-eff-emm" aussprechen, es klingt bei ihnen wie „iffhm". Und efector war der eingeführte Markenname für die ifm-Annäherungsschalter, wie sie damals noch hießen – und ließ sich vor allem gut aussprechen. Das gab den Ausschlag. ifm blieb lange Jahre im Land der aufgehenden Sonne „unaussprechlich". 2015 fand endlich die Umbenennung in ifm efector statt.



Bruno Ruetz,
ifm-Unternehmensgruppe, Deutschland

Wegbegleitung zur Filmtechnik. Die Stückzahlen stiegen laufend, ebenso wie die Zahl der Heimarbeiter und des Fertigungspersonals. Produktionsleiter Nick Schwindl steuerte das Ganze recht unbürokratisch. ifm-Geschäftsführer Robert Buck † war zu dieser Zeit auf der Suche nach einem Verfahren, mit dem der Fertigungsablauf automatisiert werden konnte. Oft war ich deshalb mit Robert Buck † unterwegs – häufig mit dem Flugzeug, er brauchte Flugstunden, denn er machte zu dieser Zeit, etwa 1977 bis 1978, den Blindflugschein – , um Firmen zu besichtigen, Seminare zu besuchen oder auf Fachmessen nach Neuheiten Ausschau zu halten. Etwa ab 1978 tauchten vereinzelt Berichte über Chipbauteile auf, bei denen Robert Buck † die Möglichkeit der automatischen Bestückung erkannte. Diverse Möglichkeiten wurden untersucht, bis sich 1979/1980 drei Möglichkeiten für eine Automatisierung anboten:

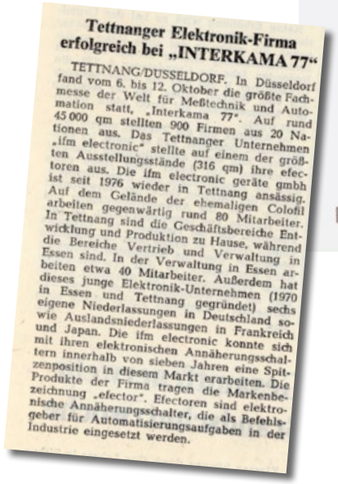
1. Bestückung von Chipbauteilen auf einer flexiblen Schaltung.

2. Bestückung von Chipbauteilen auf starren Platinen.

3. Dickschichttechnik.

1979 wurde dann die Abteilung Verfahrenstechnik gegründet. Die Vorgehensweise und die Versuche, die nötig waren, um entscheiden zu können, wurden eng mit Robert Buck † abgestimmt. Die vielen Firmen-, Messe- und Seminarbesuche zahlten sich aus, sodass man in etwa wusste, in welche Richtung sich der Bauteilemarkt bewegte. Entsprechend wurden auch die Vorversuche gestaltet, um die richtige Fertigungsart für ifm herauszufinden. Eine besondere Eigenheit von Robert Buck † war, Fertigungsmöglichkeiten, die vordergründig nicht für ifm infrage kamen, durch einen Grundsatzversuch zu testen. Erst dann, wenn sich durch den Versuch ergab, dass diese Fertigungsart für uns nicht die nötige Qualität brachte, wurde nicht mehr darüber diskutiert. Bei einem Firmenbesuch in der französischen Schweiz konnten wir eine Fertigungslinie besichtigen, mit der Schaltungen auf einem 35 mm breiten und 75 µm dicken perforierten Kapton-Laminat (Film) endlos von Rolle zu Rolle produziert wurden. Diese Firma war bereit, für uns Musterschaltungen nach unseren Angaben zu fertigen. Es wurden erste Muster gefertigt und geprüft. Zudem wurden etliche Varianten mit unterschiedlichen Verzinnungsoberflächen (galvanisch verzinnt, über Lötwelle verzinnt, mit Lötpaste bedruckt usw.) getestet. Im Mai 1980 stellte man unsere Ergebnisse als Entscheidungsvorbereitung der Geschäftsleitung vor. Auf dieser Basis konnte es weitergehen und es wurde in entsprechende Anlagen investiert. 1982 wurde eine komplette Laborfertigungseinrichtung zum Erstellen von Dickschichtschaltungen angeschafft. Darüber hinaus erwarb man zwei Laborbonder zum Bonden von Chips ohne Gehäuse. Für die Anlagen wurde ein kleiner Reinraum ausgebaut, womit wir in der Lage waren, Kleinserien von Dickschichtschaltungen herzustellen. Ein großer Mitbewerber von ifm fertigte zu dieser Zeit einen großen Teil seiner Geräte in Dickschichttechnik.

Während der Versuche stellte sich heraus, dass mit der Schaltung auf Kapton-Leiterfilm eine höhere Packungsdichte, ein höherer Automatisierungsgrad und weitere Vorteile zu erreichen waren. Somit war es für ifm die bessere Fertigungsmethode. Ab sofort konzentrierten wir uns auf die Weiterentwicklung dieser Fertigungsmethode. Sie wurde von Robert Buck † einfach „Filmtechnik“ genannt.



Tettnanger Elektronik-Firma erfolgreich bei „INTERKAMA 77“

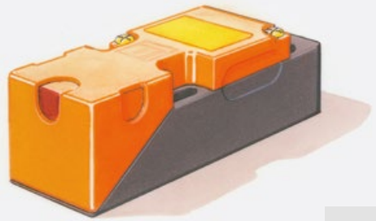
TETTNANG/DÜSSELDORF. In Düsseldorf fand vom 6. bis 12. Oktober die größte Fachmesse der Welt für Meßtechnik und Automation statt, „Interkama 77“. Auf rund 45 000 qm stellten 900 Firmen aus 20 Nationen aus. Das Tettnanger Unternehmen „ifm electronic“ stellte auf einem der größten Ausstellungsstände (316 qm) ihre efectoren aus. Die ifm electronic geräte gmbh ist seit 1976 wieder in Tettnang ansässig. Auf dem Gelände der ehemaligen Colofil arbeiten gegenwärtig rund 80 Mitarbeiter. In Tettnang sind die Geschäftsbereiche Entwicklung und Produktion zu Hause, während die Bereiche Vertrieb und Verwaltung in Essen sind. In der Verwaltung in Essen arbeiten etwa 40 Mitarbeiter. Außerdem hat dieses junge Elektronik-Unternehmen (1970 in Essen und Tettnang gegründet) sechs eigene Niederlassungen in Deutschland sowie Auslandsniederlassungen in Frankreich und Japan. Die ifm electronic konnte sich mit ihren elektronischen Annäherungsschaltern innerhalb von sieben Jahren eine Spitzenposition in diesem Markt erarbeiten. Die Produkte der Firma tragen die Markenbezeichnung „efector“. Efectoren sind elektronische Annäherungsschalter, die als Befehlsgeber für Automatisierungsaufgaben in der Industrie eingesetzt werden.



Der Bereich Kabelbestückung im Werk Tettnang.

1977

1. Dezember: Gründung der „Butron“ Buck Electronic GmbH, Tettnang. Entwicklung und Produktion von Überwachungsgeräten.



Studie für die induktive Quaderbauform IME von Georg Kaluza.

Berthold Schocker,
ifm-Unternehmensgruppe, Deutschland

Roland Schlotz †,
ifm-Unternehmensgruppe, Deutschland





Dreißig G. Flughafen Frankfurt 1977: Die Gepäckabfertigung muss erweitert werden. Sie ist 42 km lang und muss in 40 Minuten von A nach B durchfahren werden. Eine Hochleistungsanlage – weltweit einmalig zu dieser Zeit. Es wurde ein induktiver Sensor gesucht, der neben seiner Zuverlässigkeit ganz universell einsetzbar sein musste. So einen Sensor hatte niemand im Katalog, also musste es eine Neuentwicklung werden. ifm wurde unter anderem um Vorschläge gebeten. Das hat uns natürlich angespornt und keine Ruhe gelassen, denn dieser Herausforderung wollten wir uns stellen. Es gab mehrere Vorschläge. Unser Chef in Essen, Ingenieur Gerd Marhofer, hatte eine 3D-Zeichnung mit einem Vorschlag gemacht, der uns am besten gefiel. Dieser Vorschlag war schon ganz nah am endgültigen Sensor. Unverzüglich und mit großem Eifer haben wir uns an die Entwicklung gemacht, ich war mit der Konstruktion betraut, unser Chef in Tettnang, Ingenieur Robert Buck †, mit der Elektronik. Dann ging's los: Konstruktion – Schaltungsentwicklung – Musterbau – Spritzgusswerkzeuge – und schon hatten wir die ersten Teile in der Hand. Der IME war geboren. Für einen Konstrukteur ist das der Moment.

Es war die erste Konstruktion, bei der mit selbstschneidenden Schrauben das Ober- mit dem Unterteil verschraubt wurde – eine Technik, die im Automobilbau schon üblich war.

Den Ansprechpartnern des Frankfurter Flughafens gefiel unsere Konzeption, und so kam es zur entscheidenden Besprechung im Flughafen. Roland Schlotz, damaliger Geschäftsführer der ifm-Niederlassung Süd-West, hatte ein paar Mustersensoren mitgebracht und erklärte den IME mit all seinen Vorzügen. Nachdem alles begutachtet und besprochen war, wurde der Chef gerufen. Er setzte sich an die Stirnseite des großen Tisches. Seine Mitarbeitenden gaben ihm zu verstehen, dass dies der richtige Sensor sei. Daraufhin nahm er den Sensor in die Hand und begutachtete ihn von allen Seiten. An seinem Gesicht konnte man erkennen, dass der Sensor ihm gefiel. „Wie viel ‚G‘ hält er aus?“, fragte er Roland Schlotz. „Dreißig“, antwortete dieser, ohne es genau zu wissen.

Daraufhin schmetterte er den Sensor auf den Betonboden des Konferenzzimmers. Alle hielten den Atem an. Der Sensor schlug ein paar Mal hart auf und kam unter einem Schreibtisch zum Liegen. Natürlich wollte er daraufhin sehen, ob der Sensor noch funktionierte und noch „ganz“ war. Roland Schlotz kroch unter den Schreibtisch und holte den Sensor hervor, schloss ihn an – und er funktionierte ohne jegliche Schramme. Mit anerkennender Miene holte der Chef einen Füller aus seiner Jacke und unterzeichnete den Vertrag. Wir mussten sofort 200 Stück liefern. Insgesamt wurden 25.000 IME-Sensoren am Flughafen verbaut. Das war aber erst der Anfang einer Erfolgsgeschichte. Zehn Jahre lang wurden monatlich ca. 10.000 IME an viele verschiedene Kunden weltweit verkauft. Auch heute noch, 2013, also 36 Jahre später, ist der Sensor immer noch aktuell und es sind mehrere Millionen Sensoren, die jeden Tag zuverlässig arbeiten.



1978 hat ifm zwei kapazitive Annäherungsschalter im Programm, die Typen KB und KD.

Dieter Kaiser,
ifm-Unternehmensgruppe, Deutschland

Der Holzmagnet. Bei der ersten Produktschulung hieß es, dass wir einen Vorführkoffer bekommen würden, an dem man die Geräte anschließen könne etc. Pustekuchen! In Deutschland wurden zu dieser Zeit drei neue Mitarbeitende eingestellt und Vorführkoffer hatten wir nur einen. Not macht ja bekanntlich erfinderisch. Ich bin daraufhin in einen Elektroladen gegangen, habe einen „Schütz" gekauft, ein Schaltgerät, offen, mit einem Stück Kabel daran für die Steckdose, und an der anderen Seite den Sensor montiert. Sobald der Sensor geschaltet hatte, sprang der Schütz auf dem Tisch herum. Zur damaligen Zeit konnte man die Kunden noch mit so etwas beeindrucken, Sensoren waren ja noch nicht so bekannt. Ältere Elektromeister sind dann sofort vom Tisch weg, denn da ist ja was passiert, was man nicht berührt hatte und trotzdem schaltete das. Das war ein Teufelszeug!

Man hat damals alles vorgeführt, die Spezialität war dabei ein kapazitiver Schalter. Damit kann man zum Beispiel durch Holz schalten. Den hat man dann unter den Tisch gelegt, eingestellt und ist mit der Hand (oder irgendetwas) drüber, dann hat der geschaltet. Damit war ich eines Tages bei einer Firma, die Maschinen für die Holzindustrie produzierte. Den Firmeninhaber habe ich dann auch mit dem Sensor unterm Tisch beeindruckt. Er sprang plötzlich auf und rief: „Kommt mal alle her, kommt mal alle her. Hier ist jemand, der hat einen Holzmagneten!"

1978

21. April:
Gründung der sechsten Niederlassung in Deutschland vertrieb süd-west.

Auch das internationale Vertriebsnetz wächst:

15. November:
Gründung einer ifm-Gesellschaft in der Schweiz.



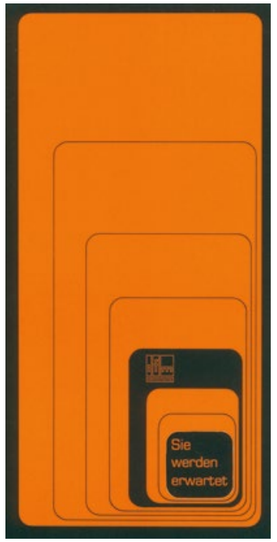
Immer in der Nähe des Kunden: ifm-Vertriebsnetz in der Bundesrepublik, 1977.



ifm-Fußballklassiker:
In Heppenheim spielt die Auswahl Essen/Vertrieb gegen die Mannschaft aus Tettnang.



Idyllisch: Die erste Niederlassung in der Schweiz in Niederbuchsiten.



Einladung zur Messe Elektrotechnik Ende der 1970er-Jahre.

Anton Schaad,
ifm-Unternehmensgruppe, Schweiz

Die Sprache des Landes sprechen. Zuerst war eine Vertretung (Selectron) für den Vertrieb der ifm-Produkte in der Schweiz verantwortlich. Doch stand diese nicht unter einem glücklichen Stern. Denn diese Vertretung baute außerdem die ifm-Produkte in Orange einfach nach. Dies war der Hauptgrund für die Gründung, natürlich war auch die Schweizer Industrie sehr interessant.

Die erste Niederlassung war in Niederbuchsiten in einem Einfamilienhaus eingemietet. Mein Vorgänger, Peter Brendlin, ein Deutscher, hat mit seiner Familie dort gewohnt. Es war sehr schwer für Peter Brendlin, da die Sprache in der Schweiz sehr wichtig ist. „Schwizerdütsch" (Schweizerdeutsch) ist ganz anders als Deutsch und gleichzeitig sind Französisch, Italienisch und Rätoromanisch nebst Deutsch die Amtssprachen in der Schweiz. Die Unterlagen waren zu Beginn nur in deutscher Sprache erhältlich.



Der erste große Kunde war die Schlatter AG, die auch heute noch ein treuer Kunde ist. Als deutsche Firma kämpfte man auch damals schon gegen Baumer, einen Schweizer Hersteller. Peter Brendlin war ein Einzelkämpfer, er und seine Mitarbeiterin, Frau Gehret, mussten alle Arbeit selbst erledigen, wie das damals üblich war – Lagerbewirtschaftung und Geräte packen und versenden.

Ich habe als erster Schweizer Außendienstmann am 1. Oktober 1980 die Arbeit aufgenommen. Im Sommer 1981 hat Peter Brendlin die Firma verlassen und ich war mit zwei Kolleginnen allein bei ifm Schweiz. Die Unterstützung durch nette Menschen vom Mutterhaus war sehr gut, sonst hätte das nicht funktioniert.

1984 wurde der Firmensitz nach Härkingen an den Risweg verlegt. Personell wurde aufgerüstet, 1985 waren bereits drei Mann im Außendienst beschäftigt und zwei Damen in der Auftragsbearbeitung und Fakturierung (ABF).

Otto Bauknecht,
ifm-Unternehmensgruppe, Deutschland

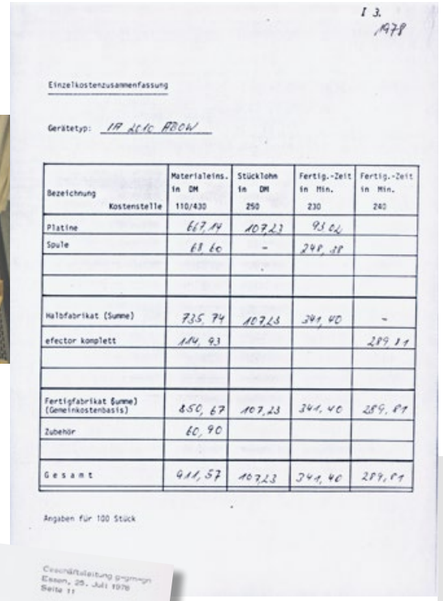
Sicher gelandet. Robert Buck †, Bruno Ruetz und ich flogen mit einer einmotorigen Cessna wegen einer technischen Besprechung zur Firma Thomson nach Frankreich. Der Pilot war Robert Buck † höchstpersönlich.

Am Empfang des Lieferanten stand Robert Buck † etwas abseits, sodass der Kunde zuerst Bruno Ruetz und mich für die Chefs hielt.

Nach der Besprechung gab es ein improvisiertes Mittagessen am Flugzeug, bestehend aus der Bordnotration – 100 ml ungezuckerter Heidelbeersaft und drei trockene Hartkekse – und das wurde unter uns Dreien ehrlich geteilt.

Der Rückflug führte über die Schweiz, und genau über dem Genfer Flughafen ging die Zündung kaputt! Notlandung, Feuerwehr überall, wohin man schaute. Fünf Meter über uns flog ein Großraumjet hinweg, der wegen unserer Notlandung hatte durchstarten müssen. Robert Buck † fragte uns, ob uns etwas aufgefallen sei. Aber wir dachten, wir würden einfach nur einen Zwischenaufenthalt einlegen – so souverän hatte Robert Buck † die Situation gemeistert. Keiner von uns hatte Geld in der Tasche, doch zum Glück lieh uns ein Monteur etwas Geld für diesen nicht eingeplanten Zwischenstopp. Die restlichen Formalitäten konnten dann bis zum nächsten Tag warten.





I 3.
1978

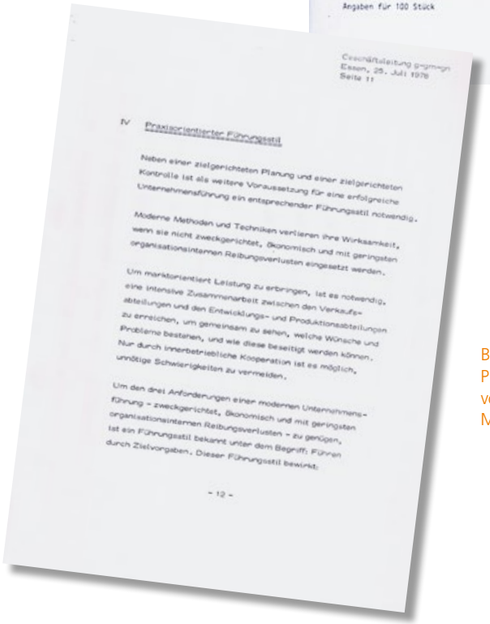
Einzelkostenzusammenfassung

Gerätetyp: IA 2010 ABOW

Bezeichnung / Kostenstelle	Materialeins. in DM 110/430	Stücklohn in DM 250	Fertig.-Zeit in Min. 230	Fertig.-Zeit in Min. 240
Platine	67,14	107,23	93,62	
Spule	13,60	-	248,38	
Halbfabrikat (Summe)	735,74	107,23	341,40	-
efector komplett	114,93			289,11
Fertigfabrikat Summe) (Gemeinkostenbasis)	850,67	107,23	341,40	289,11
Zubehör	60,90			
Gesamt	911,57	107,23	341,40	289,11

Angaben für 100 Stück

Einzelkostenzusammenfassung für den induktiven Sensor vom Typ IA-2010-ABOW.



Geschäftsleitung ifm-mgn
Essen, 25. Juli 1978
Seite 11

IV. Praxisorientierter Führungsstil

Neben einer zielgerichteten Planung und einer zielgerichteten Kontrolle ist als weitere Voraussetzung für eine erfolgreiche Unternehmensführung ein entsprechender Führungsstil notwendig.

Moderne Methoden und Techniken verlieren ihre Wirksamkeit, wenn sie nicht zweckgerichtet, ökonomisch und mit geringsten organisationsinternen Reibungsverlusten eingesetzt werden.

Um marktorientiert Leistung zu erbringen, ist es notwendig, eine intensive Zusammenarbeit zwischen den Verkaufsabteilungen und den Entwicklungs- und Produktionsabteilungen zu erreichen, um gemeinsam zu sehen, welche Wünsche und Probleme bestehen, und wie diese beseitigt werden können. Nur durch innerbetriebliche Kooperation ist es möglich, unnötige Schwierigkeiten zu vermeiden.

Um den drei Anforderungen einer modernen Unternehmensführung - zweckgerichtet, ökonomisch und mit geringsten organisationsinternen Reibungsverlusten - zu genügen, ist ein Führungsstil bekannt unter dem Begriff: Führen durch Zielvorgaben. Dieser Führungsstil bewirkt,

- 12 -

Basis für die spätere ifm-Philosophie: Manuskript von ifm-Gründer Gerd Marhofer.

Heidrun Scheider,
ifm-Unternehmensgruppe, Deutschland

Bei Anruf Grüezi. Unsere Schweizer Niederlassung wurde im November 1978 gegründet. Und es muss einige Jahre später gewesen sein, als ich gebeten wurde, die Vertretung für die Sekretärin eben dieser Niederlassung zu übernehmen. Damals waren insgesamt vier Mitarbeitende dort beschäftigt. Drei waren im Außendienst tätig, also den ganzen Tag unterwegs, und die Mitarbeiterin im Innendienst übernahm sämtliche anfallende Büroarbeiten: Telefondienst, Auftragsabwicklung, Schreiben von Lieferscheinen und Rechnungen, Terminabsprachen usw.

Kein Problem – dachte ich zumindest. In den ersten paar Stunden gab es keine nennenswerten Vorfälle. Bis ich einen „Urschweizer" am Telefon hatte, den ich überhaupt nicht verstehen konnte. Meine verzweifelten Versuche, ihm zu erklären, dass ich aus der Mutterfirma in Essen komme und Probleme hätte, ihn zu verstehen, nahm er höflich und sehr freundlich zur Kenntnis: „Das ist aber schön, freut mich wirklich sehr." Verstehen konnte ich ihn trotzdem kaum. Gut, dass unsere Artikelbezeichnungen so prägnant und kurz sind, so konnte ich wenigstens die Stückzahl und den Artikel für seine Bestellung notieren. Mein rettender Anker war allerdings, dass auch das Schweizer Postsystem mit Postleitzahlen arbeitet. Und da in den Anfangsjahren der Kundenstamm noch recht übersichtlich war, gelang es mir, anhand der Postleitzahl und mithilfe meiner abenteuerlichen Notizen in der Registratur zu suchen und – den Kunden zu finden! Prima, jetzt konnte der Anrufer wenigstens beliefert werden. Nach diesem Erlebnis drängte sich die Frage auf, ob es besser wäre, künftige Anrufe einfach zu ignorieren, den Hörer danebenzulegen oder die Flucht nach Essen anzutreten. Aber ich kannte jetzt den Trick mit der Postleitzahl! Und wenn wieder so ein „schwieriger" Kunde am Telefon war, beharrte ich darauf, dass mir diese angegeben wurde. Ich war heilfroh, dass ich dieses Hilfsmittel hatte. Trotzdem brach mir immer wieder der Schweiß aus, wenn das Telefon klingelte. Nicht zu vergessen, dass meine Kollegen in der Schweiz einen Riesenspaß hatten, wenn ich von meinen täglichen Erlebnissen berichtete.

1978

Unter HRB 538 wird am 7. Juni die Tettnanger „Zweiggesellschaft" ins Handelsregister eingetragen.

Am 1. Juli kauft ifm das Grundstück der Produktionsstätte in Tettnang-Bechlingen. Ab jetzt stehen ifm hier rund 52.000 m^2 mit 13.000 m^2 bebauter Nutzfläche zur Verfügung.

1974–1978

29
MIO. DM UMSATZ

260
BESCHÄFTIGTE

69
PATENTE

4
GESELLSCHAFTEN

1979–1983



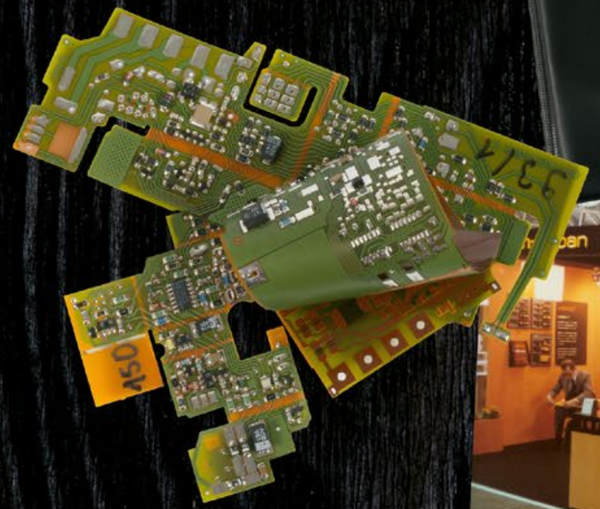


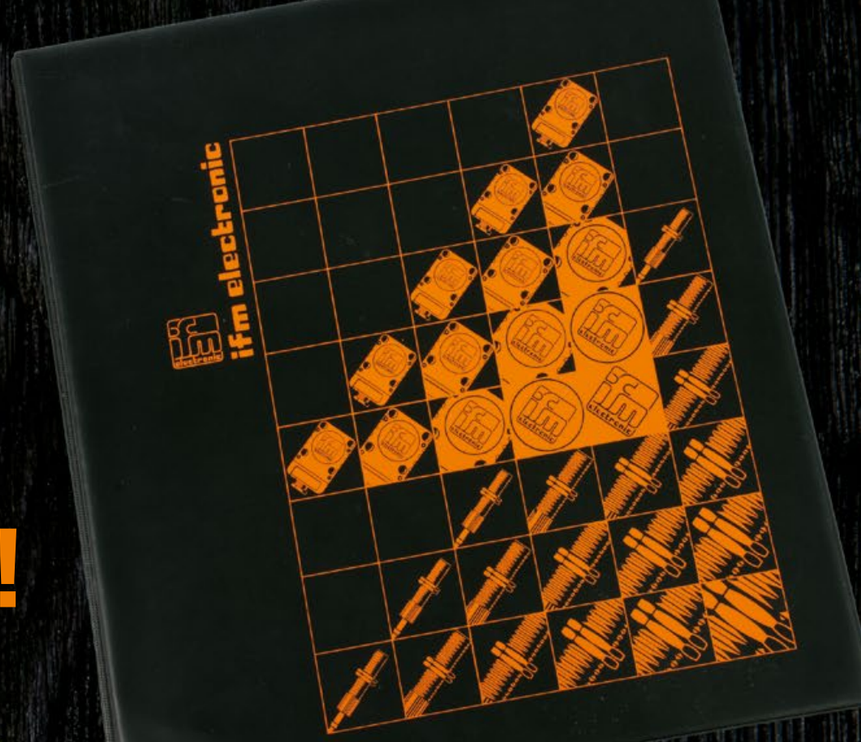






Film ab!







Berthold Schocker,
ifm-Unternehmensgruppe, Deutschland

Brillant gedacht und ausgeführt. Wenn es möglich wäre, elektronische Bauteile auf einen flexiblen Film zu bestücken anstelle einer starren Platine, so würde das frappierende Möglichkeiten eröffnen.

Aber wer ist eigentlich darauf gekommen, so etwas zu erdenken? Es gab doch so etwas nirgends. Ja, wer schon, Robert Buck †, unser Chef in Tettnang! Er hat es nicht nur gedacht, er hat uns damit infiziert und wir haben uns ans Werk gemacht. Eine unglaubliche Herausforderung für ein junges kleines Unternehmen mit gerade mal ca. 20 Mitarbeitenden im Betriebsmittelbereich. Die erste Bestückungsmaschine lief dann mit einer Bestückleistung von 3.600 Bauteilen pro Stunde auf 35 mm Film. Zum Vergleich: Heute, 2012, produzieren wir mit 30 Maschinen auf 70 mm Polyimid-Film mit einer Leistung von 150.000 Bauteilen.

Was ist das Besondere und Geniale an dieser Filmtechnik? Eine Filmelektronik kann gefaltet und aufgerollt werden, somit kann auf kleinstem Raum viel Elektronik untergebracht werden. Der Polyimid-Film ist stabil, aber nicht starr.

Bei hohen Temperaturschwankungen und somit unterschiedlicher Ausdehnung der Bauteile gibt der Film nach und es entstehen keine gefährlichen Spannungen an den bestückten Bauteilen.

Bei einem Besuch der Hannover Messe 1981 habe ich mich auf dem Stand eines großen Mitbewerbers umgeschaut und wurde dabei von einem Mitarbeitenden angesprochen. Bei unserem Gespräch habe ich ihm meine ifm-Visitenkarte gegeben. Daraufhin entschuldigte er sich für einen Moment und ging nach hinten in die Besprechungskabine. Nach ca. einer Minute kam er zurück und bat mich, mit nach hinten in die Besprechungskabine zu kommen. Dort erwartete mich ein älterer hochrangiger Mitarbeitender des Unternehmens. Er bot mir etwas zu trinken an. Dabei holte er aus seiner Aktentasche einen aufgeschnittenen ifm-Sensor des Typs IF mit Filmschaltung heraus. Er fragte mich, mit welcher Partnerfirma wir diese Entwicklung gemacht hätten. „Partnerfirma?“, fragte ich und sagte: „Es gibt keine Partnerfirma, das ist 100 Prozent eine ifm-Eigenentwicklung.“

Er entschuldigte sich für einen Moment und kam mit zwei weiteren Mitarbeitenden zurück. Nun saßen wir also zu viert an diesem Tisch. Sie fragten mich, mit wie viel Manpower und wie lange wir schon an dieser Entwicklung arbeiteten. „Ja“, sagte ich, „der gesamte Mitarbeitendebestand im Betriebsmittelbereich mit ca. 20 Mitarbeitenden arbeitet seit ca. zwei Jahren daran. Die Technik aber liegt in der Hand von nur drei bis vier Mitarbeitenden, die anderen sind Werkstattpersonal.“

Die Mitarbeitenden des Wettbewerbers schauten mich fassungslos an, einer sagte: „Dafür bräuchten wir 150 Mitarbeitende und zwei Jahre würden auch nicht reichen; wenn ich einen Hut aufhätte, würde ich ihn ziehen.“ Sie baten mich, sie im nächsten Jahr wieder auf der Messe zu besuchen.

Als ich zurück in Tettnang war, erzählte ich diesen Vorfall Robert Buck † – ein Lächeln erhellte dabei sein Gesicht.



Leitfaden für den Vertrieb.





1979

Am 1. Juli wird im Unternehmen eine Versorgungsordnung eingeführt. Diese Versorgungsordnung ist die Grundlage für eine betriebliche Altersvorsorge.

1980

ifm beschließt, flexible Schaltungen zu fertigen und beginnt mit dem Einstieg in die Filmtechnik.



ifm-Filmtechnik: Die Filmelektronik kann gefaltet und aufgerollt und somit auf kleinem Raum untergebracht werden.

Sigrid Felder,
ifm-Unternehmensgruppe, Deutschland

Hilfe in der Not. Ich habe am 1.7.1979 bei ifm angefangen, als Sekretärin der Geschäftsleitung. Dazu gehörten die Herren Robert Buck † als Geschäftsführer, Nick Schwindl als Produktions- und Mike Friedrich als Entwicklungsleiter.



Der erste Tag und die ersten Wochen waren sehr aufregend, interessant und gleichzeitig „verwirrend“. Zudem musste ich mich an völlig neue Begriffe gewöhnen, wie beispielsweise Patente, Entwicklung, Projektkosten, Betriebsmittelplanung. Diese Begriffe unterschieden sich doch stark von denen, die bei meiner vorherigen Arbeitsstelle, einer Bank, genutzt wurden. Es war niemand da, der mich anlernte. Ich musste mir alles selbst beibringen. So saß ich da, meine Chefs eilten von einem Termin zum anderen, und ich konnte und wusste nicht recht, wie ich unterstützen konnte und was ich tun sollte. Als ich schon ganz und gar verzweifelt war und überlegte, ifm wieder zu verlassen, nahm sich Herr Friedrich konsequent Zeit für mich, um mich anzulernen und mich einzubeziehen. Und so wurde ich nach und nach mit meiner Arbeit vertraut.

Zu den freiwilligen Aufgaben, die ich als „Mädchen für alles“ gerne übernommen hatte, zählten auch spontane Fahrten mit dem Firmenwagen, wenn ifm Süd-West wieder mal am Montag dringend Geräte für einen Kunden brauchte, die in Tettnang am Freitag noch schnell gefertigt wurden und von mir dann am Sonntag direkt nach Heppenheim gebracht wurden. Bei Geschäftsführer Roland Schlotz hatte ich damit gleich einen Stein im Brett, und für mich war es als 22-jährige „Ente“-Fahrerin ein Vergnügen, mit dem BMW-Firmenwagen fahren zu dürfen.

Oder wenn wir dringend von TAG Zürich Transistoren brauchten, die ich mit dem Auto abholte, weil keine Zeit blieb, die Lieferzeit abzuwarten. Die ganze Zollabwicklung vor Ort gehörte natürlich dazu.

Es gäbe viele Geschichten zu erzählen. Es war eine aufregende Zeit in einer besonderen Firma.

Besondere Meilensteine der ifm-Geschichte, die ich als solche empfunden habe, waren die Entwicklung der Filmtechnik und der Modultechnik, weil dies direkte „Projekte“ meines Chefs Robert Buck † waren.

Für mich persönlich ein besonderer ifm-Moment, der den Familiensinn von ifm widerspiegelt, war der 26. Mai 2000, als meine Mietwohnung vollständig abbrannte. Es blieb NICHTS übrig, nur das, was ich auf der Haut trug; von einer Stunde auf die andere hatte ich nichts mehr.

In dieser Situation stand mir ifm sehr hilfreich bei. Herr Buck bot mir spontan an, in einer Wohnung, die ifm angemietet hatte, zu wohnen, bis ich etwas Neues gefunden hatte. Ich erhielt in Absprache mit Herrn von Spiczak, damaliger ifm-Geschäftsführer und auch heute im Ruhestand Berater von ifm, einen gering verzinsten Firmenkredit. Ohne diese Unterstützung hätte ich an dem totalen Verlust viel schwerer zu leiden gehabt.

Albrecht Bär,
ifm-Unternehmensgruppe, Deutschland und Asien

Kurze Partnerschaft. Anfang der 1980er-Jahre sah sich ifm in Japan nach einem Kooperationspartner um. Es kam daraufhin 1982/1983 zu einer Verbindung mit der japanischen Firma SUNX, deren optoelektronische Sensoren die ifm-Produktpalette gut ergänzten. Den Erstkontakt stellte ifm-Geschäftsführer Gerd Marhofer auf einer Messe in Düsseldorf her.



Die Kooperation mit SUNX war zunächst eine optimale Verbindung. Nach dem Motto „Schuster, bleibe bei deinen Leisten" wurde vereinbart, dass ifm nur Näherungsschalter und SUNX nur optische Sensoren herstellt. SUNX hatte zu diesem Zeitpunkt bereits einen induktiven Sensor mit analogem Ausgang im Programm, ifm ihrerseits hatte bereits den optischen Sensor Typ OP entwickelt. Das war die Ausgangssituation und Basis der Kooperation. Alle neuen und weiteren Entwicklungen sollten danach abgesprochen werden. Es wurden regelmäßige Erfahrungsaustausch- und Besuchstermine vereinbart. Nach einem Besuch in der ifm-Fertigung in Tettnang hat sich SUNX wohl gesagt: „Das können wir besser." Damit kamen sie durch die Hintertür. Aber wir haben das mitbekommen. SUNX wurde von ifm aufgefordert, entsprechend der Vereinbarung nicht weiter Näherungsschalter zu entwickeln. Wir haben dann im Gegenzug selbst ein Programm optischer Sensoren entwickelt, natürlich unter großer Geheimhaltung.

Schließlich tätigte ifm eine letzte große Bestellung, um das Lager zu füllen. SUNX ging wohl davon aus, dass im Folgejahr die Bestellung von ifm noch größer ausfallen würde. SUNX begann entsprechend auf Vorrat zu produzieren. Im Folgejahr ereilte Japan eine allgemeine Wirtschaftsflaute. Wir nahmen keine optischen Sensoren mehr von SUNX ab, ifm war mittlerweile durch eine eigene optoelektronische Produktpalette gut aufgestellt. SUNX geriet in Schwierigkeiten und wurde von einem großen Elektronikhersteller aufgekauft.

Hätte die Kooperation mit SUNX, die über großes Know-how im Bereich der Optoelektronik verfügten, weiter fortbestanden, wäre der Markt für optische Sensoren heute wahrscheinlich anders aufgeteilt.



Schlussentwurf von Georg Kaluza für den neuen optischen Sensor opto-efector.



Interkama 1980:
Die Holografie-Ausstellung auf dem Messestand ist ein Publikumsmagnet.



Einladung zur Messe Interkama 1980.



Materiallager im Werk Tettnang.

Joseph Witt,
ifm-Unternehmensgruppe, Deutschland



Inventur. Die erste Inventur des Lagers Ende 1980 stand an. Dabei hatte ich die vorhandenen Einzellisten zu einer Inventursammelliste zusammengeführt. Diese Arbeit hatte ich zwischen Weihnachten und Neujahr, als der Betrieb geschlossen war, gemacht. Aber ganz allein war ich nicht, denn zeitweise kreuzte Herr Thurau auf, der als Hausmeister fungierte. Er war ehemaliger Mitarbeitender der Firma Colofil – ifm hatte das Gebäude in Bechlingen der Firma über deren Bank abgekauft, nachdem es einige Jahre leer gestanden hatte. Colofil, Hersteller von Stoffen, hatte Insolvenz angemeldet. Herr Thurau wurde von ifm übernommen, ebenso wie Herr Schreiber, Koch bei Colofil und dann bis zu seinem Lebensende Koch bei ifm. Sie beide waren die ersten Mitarbeitenden, die ifm nach dem Umzug nach Tettnang eingestellt hat. „Die letzten Mitarbeitenden der Colofil werden die ersten Mitarbeitenden von ifm in Tettnang." Herr Schreiber war sehr beliebt und noch zu Lebzeiten wurde eine Straße auf dem ifm-Gelände nach ihm benannt: die „Schreiberallee".

Ich hatte also die vorhandenen Teillisten zu einer Inventursammelliste zusammengezogen. Die Aufgabe war für mich eigentlich nichts Neues, da ich dies schon bei meinem ehemaligen Arbeitgeber, Herrn Dr. Klein, gemacht hatte. Dennoch war sie für mich besonders prägend, denn es gab nichts, auf das man sich hätte berufen oder an das man sich hätte anlehnen können. Darin steckte viel Arbeit. Die Geschäftsleitung hat diese „Ordnung" dann letztlich abgenommen.

Auch der Wareneingang wurde ab 1981 neu organisiert. Man vergab ab sofort eine Wareneingangsnummer, die in das Wareneingangsbuch, auf den Lieferschein der Ware sowie auf die Ware selbst aufgebracht wurde. Zudem musste eine Wareneingangs- und Qualitätsprüfung durchgeführt werden. All dies stellte erstmalig einen Bezug zwischen Ware und Lieferschein her.

Ein besonderer Moment war auch, als wir das „offene" Lager Mitte 1980 geschlossen haben. Man musste das Lager erfassen, dazu musste man wissen, wo das Material hinkam. Deshalb wurden die Lagerplätze mit Zahlen versehen, ebenso wurden die Regale durchnummeriert. Dadurch konnte man in der Karteikarte genau angeben, wo das Material lag. Ab diesem Zeitpunkt durfte kein Material mehr aus dem Lager herausgenommen oder hineingeführt werden, ohne einen Belegschein auszufüllen. So hatte man jederzeit einen Überblick über den Bestand des Lagers. Heute gibt es ja eine Kommissionierung, aber damals gab es das nicht. Über die Schließung des offenen Lagers hat sich Robert Buck † besonders gefreut. Zuvor hat man sich doch manchmal gewundert, dass das Lager läuft – so chaotisch, wie es war. Dennoch hat man immer Geld verdient.

1980

ifm stellt den neuen „opto-efector" auf der Interkama 1980 in Düsseldorf vor.

ifm führt ein neues Firmenlogo ein.

1981

ifm eröffnet eine Niederlassung in Großbritannien.

Auf der Hannover Messe stellt das Unternehmen seine Produkte erstmalig auf eigenem Stand aus.

Hans-Dieter Gesthuysen,
Patentanwalt

Zweiter Vertriebsweg. In mehr als 40 Jahren ifm-Geschichte hat sich die eine oder andere Episode ereignet, beispielsweise die Geschichte der syntron gmbh.

Oft haben ifm-Geräte mehr Funktionen, als der Großteil unserer Kunden benötigt. Trotzdem war es immer unser Bestreben, Geräte anzubieten, die „alles" konnten. Aber derartige Geräte waren natürlich auch viel teurer, als wenn das eine oder andere Feature weggelassen worden wäre.

Irgendwann entstand die Idee, unseren Kunden Geräte zu verkaufen, die eine andere Farbe hatten und nur bestimmte Features. Deshalb wurden diese auch sehr viel günstiger angeboten als unsere orangenen Sensoren, die alle Features vereinten. Das heißt, wir haben unsere Geräte auf einem zweiten Vertriebsweg auf den Markt gebracht. Das war die Idee der syntron. Was war aber in der Zwischenzeit passiert? 1970 war unser Produkt ein neues Produkt, kein anderes war etabliert. Zu diesem Zeitpunkt sah sich Willi Liesenberg – der Vertriebler, der diese Produkte verkaufen sollte – mit dem Anspruch der Kunden konfrontiert, dass die Geräte sich erst einmal bei anderen Kunden bewiesen haben sollten, bevor man sie selbst einsetzen würde. Das heißt, diese Idee hat nicht funktioniert.

ifm syntron gibt es heute nach wie vor, aber die ifm-Tochter entwickelt und produziert heute Sensoren und Systeme zur Objekt- und Umfelderkennung.

Erster Stand von ifm auf der Hannover Messe 1981.





Die heutige Niederlassung ifm Großbritannien in Hampton.



1981

Gründung der syntron gmbh für den Vertrieb von kundenspezifischen Sensoren.

Optoelektronische Sensoren der japanischen Firma SUNX ergänzen das Vertriebsprogramm; sie werden in den nächsten Jahren durch Eigenentwicklungen ersetzt.

1982

Gründung der ifm ecomatic gmbh für die Entwicklung von Steuerungssystemen.

Wieder eine neue Produktgruppe: ifm vertreibt Winkelcodierer der Firma IHI; später werden es Geräte des Marktführers Heidenhain sein.

Joy Rahman,
ifm-Unternehmensgruppe, Deutschland

Von Großbritannien in die weite Welt. 1981 ging ich mit großem Vertrauen und großer Zuversicht nach England, nachdem Geschäftsführer Gerd Marhofer und Vertriebsleiter Horst Jeruschke mir den Segen dazu erteilten – noch nicht ahnend, welche Stürme mich da erwarteten. Die Familie zog mit, auch mit großer Zuversicht und nicht wissend, was sie erwarten würde.



So begannen Freud und Leid der Häusersuche. In der Übergangszeit wohnten wir im Hotel. Dort konnte es passieren, dass gelegentlich mitten im nasskalten englischen Winter die Heizungen ausfielen. Aber mein Kollege Meinhard Born, der damals für den Vertrieb Ausland – und damit auch für UK – zuständig war, ließ sich nicht beirren. Erfinderisch wie er nun einmal war, ersetzte er die Heizung einfach durch seinen Fön.

Da sich jegliche Suche nach einem würdigen Büro als sehr schwierig herausstellte, zogen wir es erst einmal vor, von zu Hause aus zu operieren, bis wir schließlich ein Büro mit Hinterhof-Atmosphäre in Staines fanden. Jedoch gewöhnten wir uns an die neue Umgebung, und mit der Zeit wurden die äußeren Umstände besser. Ich konnte wieder auf Kundenfang gehen. Dabei erlebte ich auch manches Ungewöhnliche. Zum Beispiel wurde ich eine Zeit lang von Scotland Yard observiert. Die Erklärung hierzu war einfach: Unser lieber südafrikanischer Nachbar entpuppte sich als ein Mini-James-Bond, und deswegen wurden alle seine Bekannten von Scotland Yard unter die Lupe genommen.

1983 hatte Meinhard Born mittlerweile genug von England, auch, weil sich sein Verantwortungsbereich erweitert hatte, und so machte ifm mich zum Geschäftsführer. Eins kam zum anderen – aus einem Mitarbeitenden wurden zwei, aus zwei wurden drei, und mit mehr Mitarbeitenden kamen auch mehr Sorgen. Eines Tages passierte etwas sehr Mysteriöses. Eine Mitarbeiterin wollte in ihrer Mittagspause einen Spaziergang barfuß an der Themse unternehmen; sie kehrte nie wieder zurück. Jedoch die Schuhe blieben. Wir waren natürlich in heller Aufregung und alarmierten die Polizei; aber dieses Aschenputtel hatte sich in Luft aufgelöst.

So ist während meiner 16 Jahre in England einiges passiert. Dass die Firma weiter wuchs und sich über die britischen Inseln verbreitete, in eine würdige Zentrale in Hampton Court umzog, soll an dieser Stelle nicht unerwähnt bleiben. Dies war nur durch fähige und kompetente Mitarbeitende möglich.

1996 begann für mich ein neuer Anfang. Gerd Marhofer holte mich aus England wieder zurück. Von nun an reiste ich in 80 Tagen und mehr im Jahr um die Welt, um „die frohe Botschaft der Marhofers" weiterzutragen. Aus diesen Reisen in 80 und mehr Tagen um die Welt ist ein geflügeltes Wort entstanden. Wo auch immer ich auf meinen Reisen zwischengelandet bin, gab es gar nichts anderes, als eine neue Niederlassung zu gründen! So sind in 14 Jahren 20 Niederlassungen in allen Kontinenten entstanden, die ifm helfen, weiter zu wachsen.

Bernd Busch,
ifm-Unternehmensgruppe, Deutschland

Vom Lochstreifen zum ERP-System. Bis 1979 gab es keinen Computer, erst um 1980 wurde in Tettnang das erste Magnetstreifenlesegerät angeschafft. Damit konnte man Materialstücklisten bearbeiten. Jeder Artikel und jedes Bauteil hatten eine Kartennummer und einen Magnetstreifen mit verschiedenen Löchern, auf denen die Informationen gespeichert waren. Wenn man beispielsweise hundert Artikel bauen wollte, musste man die entsprechenden Streifen in das Gerät einspeisen und es rechnete dann genau aus, wie viele Bauteile man bestellen musste. Das war das erste elektronische Gerät zur Berechnung der Materialwirtschaft (ein Vorläufer von BaaN oder SAP), leider hat es auch nie richtig funktioniert.

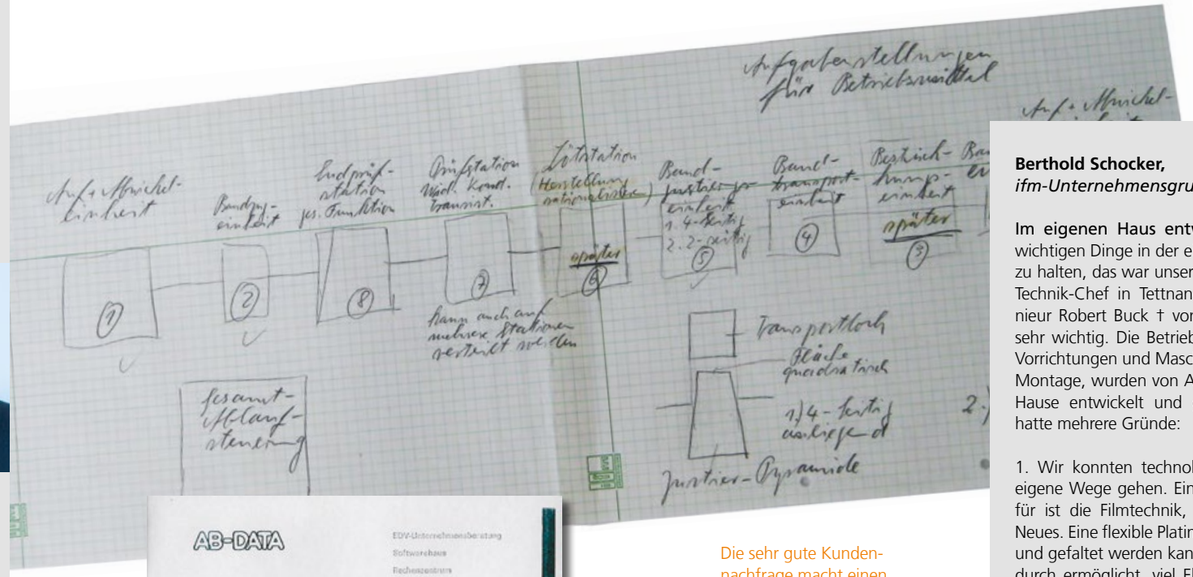
Die ersten Rechnungen hatten drei Durchschläge, das weiße Original war für den Kunden, der gelbe war für die Vertriebsablage, der blaue Durchschlag war für die Niederlassung und der rote Durchschlag für die Buchhaltung. Wenn wir also die Umsätze wissen wollten, bekamen wir jeden Tag einen Stapel roter Durchschläge der Rechnungen, die wir addieren mussten. Wenn wir Glück hatten, kam nach dreimaligem Addieren das gleiche Ergebnis raus. So haben wir damals den Umsatz ermittelt. An eine Aufteilung nach Produkten oder Kundenumsätzen war da noch gar nicht zu denken, es gab einfach nur den gesamten Umsatz.

Irgendwann konnte man das alles nicht mehr händisch bearbeiten, so wurden dann die ersten Nixdorf-Computer angeschafft. Jede Niederlassung hatte einen eigenen Rechner. Jede Woche kam dann nun aus jeder Niederlassung eine riesige 5¼-Zoll-Diskette, die dann eingelesen und addiert wurde. Eine deutliche Erleichterung!

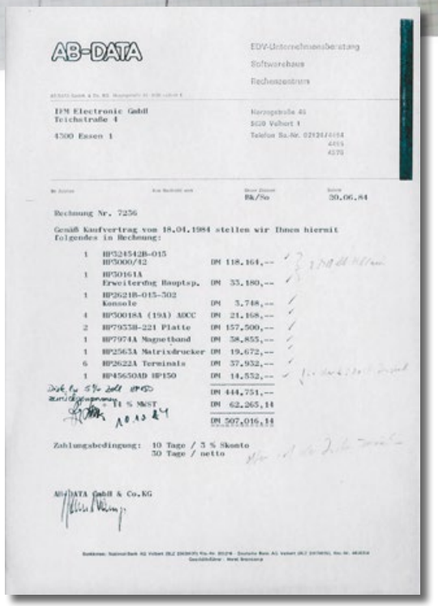


1980 wurde in Tettnang für die Materialwirtschaft zuerst ein HP-3000-Rechner gekauft. Auf ihm lief der erste Vorläufer der ERP-Software in Tettnang. Da es zwischen allen Standorten noch kein Netzwerk gab, wurde für Essen und den Vertrieb mit den Nixdorf-Computern eine Erweiterung geschaffen, das AWE-Data. Dies war das erste offizielle ERP-System auf der vertrieblichen Seite und später auch für die Auftragsabwicklungen. Die Entscheidung, welches ERP-System für ifm infrage kommt, war damals schon nicht leicht zu beantworten. Die großen Software-Hersteller wie SAP und BaaN schossen wie Pilze aus dem Boden und man musste sich für ein gemeinsames System entscheiden. Die Personalabteilung arbeitete schon mit SAP und nach einigen Tests war man sich allgemein darüber einig, dass SAP – trotz der hohen Kosten – das bessere System wäre.

Das ging bis zu dem Tag, als unser Geschäftsführer Gerd Marhofer mir einen Bericht aus der Wirtschaftswoche hinlegte, den ich heute noch besitze. Der Titel besagte: „Wie die Lemminge…!", was bedeutete, dass keiner mehr richtig nachfragte, sondern einfach zu SAP wechselte. Daraufhin traten wir nochmal in Verhandlung mit BaaN, die seinerzeit von Herrn Petersen vertreten wurde. So hat ein Zeitungsartikel den Anstoß für die Entscheidung zu BaaN eingeleitet.



Die sehr gute Kundennachfrage macht einen schrittweisen Ausbau der – von ifm selbst entwickelten – Betriebsmittel erforderlich, hier eine Skizze von ifm-Gründer Robert Buck †.



AB-DATA

EDV-Unternehmensberatung
Softwarehaus
Rechenzentrum

IFM Electronic GmbH
Teichstraße 4

4300 Essen 1

Rechnung Nr. 7256

Gemäß Kaufvertrag vom 18.01.1984 stellen wir Ihnen hiermit Folgendes in Rechnung:

1	HP32454B-015 HP3000/42	DM	118.164,--
1	HP30613 Erweiterung Hauptsp.	DM	33.180,--
1	HP2621B-015-502 Konsole	DM	3.748,--
4	HP30018 (194) MUC	DM	21.168,--
2	HP79538-221 Platte	DM	157.500,--
1	HP7974A Magnetband	DM	38.855,--
1	HP2563A Matrixdrucker	DM	19.672,--
6	HP2622A Terminals	DM	37.932,--
1	HP45650AD HP150	DM	14.552,--
		DM	444.751,--
	14 % MwSt	DM	62.265,14
		DM	507.016,14

Zahlungsbedingung: 10 Tage / 3 % Skonto
30 Tage / netto

AB-DATA GmbH & Co.KG

Rechnung für den ersten HP-Server bei ifm in Essen. Bemerkenswert: die Preisgestaltung der Komponenten.

Berthold Schocker,
ifm-Unternehmensgruppe, Deutschland

Im eigenen Haus entwickelt. Die wichtigen Dinge in der eigenen Hand zu halten, das war unserem Gründer, Technik-Chef in Tettnang und Ingenieur Robert Buck † von Anfang an sehr wichtig. Die Betriebsmittel, also Vorrichtungen und Maschinen für die Montage, wurden von Anfang an im Hause entwickelt und gebaut. Das hatte mehrere Gründe:

1. Wir konnten technologisch ganz eigene Wege gehen. Ein Beispiel dafür ist die Filmtechnik, etwas völlig Neues. Eine flexible Platine, die gerollt und gefaltet werden kann und es dadurch ermöglicht, viel Elektronik auf kleinstem Raum zu bauen, was natürlich großen Einfluss auf die Sensorkonstruktion hat. Genial gedacht und ausgeführt, nur möglich mit kompetenten Mitarbeitenden aus ganz verschiedenen Fachgebieten. Oder auch die Lasertechnik: zum Schweißen, Schneiden, Beschriften und Abgleichen der Elektronik. Eine Technologie, die bei ifm höchstes Niveau hat.

2. Wenn die Betriebsmittel im Haus entwickelt und gebaut werden, sind im Störfall die richtigen Mitarbeitenden sofort zur Stelle und können eingreifen. Ein weiterer wichtiger Vorteil bei dieser Vorgehensweise ist auch die Möglichkeit zur kontinuierlichen Verbesserung der Vorrichtungen und Maschinen, denn erst, wenn damit gearbeitet wird, erkennt man noch weiteres Verbesserungspotenzial für Qualität und Rationalität.

3. Diese Vorgehensweise sorgte für ein Miteinander der Sensorkonstruktion mit den Fachleuten der Montagetechnik. Diese Konstellation ermöglichte eine gegenseitige Stimulierung, immer mit dem Ziel höchster Qualität und Rationalisierung.

Zu den wichtigen Dingen gehörten auch der ifm-interne Musterbau, die eigene Werkzeugmacherei mit Kunstoffspritzguss, die Hülsendreherei und nicht zuletzt der mechanische und elektronische Ausbildungsbereich.

Es war und ist für die Geschäftsführung ein nicht leicht durchzuhaltendes Konzept, die für das Kerngeschäft wichtigen Dinge intern zu halten. Aber bis heute hat ifm daran festgehalten. Natürlich nicht, ohne sich kontinuierlich kritisch selbst zu fragen, ob das Verhältnis von Manpower Sensorentwicklung zu Manpower Betriebsmittelentwicklung stimmt oder man möglicherweise Gefahr läuft, zu „betriebsmittellastig" zu werden. Es war gut, dieses Konzept stets in Bezug auf Effizienz und Qualität hin zu (über)prüfen, aber es war und ist in einem ausgewogenen Verhältnis, das immer weiter perfektioniert wurde. Heute arbeitet der Betriebsmittelbereich mit höchster Kompetenz, sodass neben Sensoren auch Maschinen verkauft werden. Ohne diesen ganz eigenen ifm-Weg wäre die rasante Entwicklung von ifm nicht möglich gewesen. Es ist eine ifm-Eigenheit, die von außerhalb nicht sichtbar war und ist. Dafür spreche ich den Gründern und Seniorchefs Robert Buck † und Gerd Marhofer meine höchste Anerkennung aus.

1982

11. März:
Dipl. Oec. Bernhard von Spiczak wird zum weiteren Geschäftsführer der ifm electronic gmbh bestellt.

ifm Tettnang kauft die erste EDV-Anlage.

ifm electronic in Tettnang stellt die ersten Auszubildenden ein; die Hauptniederlassung in Essen folgt 1984.



Betriebsmittelbau Werk Tettnang.

Albrecht Bär,
ifm-Unternehmensgruppe, Deutschland und Asien

Vertriebsstart in Japan. Mit 33 Jahren kam ich nach Japan. Von Tokio aus wollten wir ganz Japan und Asien erobern und erfolgreich sein. Das größte Problem war nur, dass man in Japan unter „Vertrieb" etwas ganz anderes verstand: In Japan saß man im Büro, wartete auf Kundenanrufe, die man dann beantwortete, und bei technischen Problemen besuchte man auch manchmal Kunden. Vertriebsarbeit wie in Deutschland kannte man nicht. Also was tun als junger motivierter ifm'ler in einem Lande, dessen Sprache ich nicht beherrschte und in dem für mich alles neu war?

Wir hatten einen jungen Dolmetscher, der ein- bis zweimal die Woche kam. Dann wurden die einzelnen Punkte diskutiert, und so ging es Schritt für Schritt weiter. Die Verkaufsmitarbeitenden konnte ich motivieren, Kunden zu besuchen – das war der erste Schritt. Dann fiel mir auf, dass die Verkaufsmitarbeitenden morgens von zu Hause aus mit dem Zug zur Firma kamen (was für viele zwei Stunden Fahrzeit bedeutete), Telefongespräche mit Kunden und Interessenten führten, Besuche machten und abends dann ihr Auto wieder bei ifm abstellten und mit dem Zug nach Hause fuhren. Das war der tägliche Rhythmus der Verkaufsmitarbeitenden. Sicherlich nicht effizient.

Nachdem ich das System erkannt hatte, machte ich den Vorschlag, dass alle doch ihr Auto mit nach Hause nehmen und von dort aus zu ihren Kunden fahren könnten, da alle ja in ihrem Verkaufsbereich wohnten. So könnten sie viel Zeit sparen und eher beim Kunden sein. Ich traf auf Schweigen.

Nach zwei Wochen sah ich, dass sich nichts geändert hatte. „Welche Probleme gibt es?", fragte ich. „Wir haben zu Hause keine Parkplätze, und wenn wir das Auto nach der Arbeitszeit benutzen, sind wir nicht versichert, wenn ein Unfall passiert." „O.K.", sagte ich, „ab sofort sind alle 24 Stunden für ifm im Dienst und jeder mietet in der Nähe seiner Wohnung einen Parkplatz, die Firma wird die Parkplatzkosten übernehmen." Alle nickten – und das Problem schien gelöst!

Nach weiteren zwei Wochen waren immer noch keine Änderungen im System zu erkennen. „Was ist das Problem?", fragte ich während der nächsten Besprechung. „Ja, wenn wir Kundenkontakte machen wollen, dann müssen wir unser privates Telefon benutzen. Damit wird es dann zum „Firmentelefon" zu Hause. Und dann können unsere Frauen nicht mehr telefonieren." Firmeneigentum ist für die Japaner heilig und würde nie privat genutzt werden. „O.K.", sagte ich, „ihr sagt euren Frauen nicht, dass ihr geschäftlich telefoniert und ifm die Telefonrechnung übernimmt. Benutzt das Telefon und gebt mir am Monatsende die Rechnung, und so könnt ihr und auch eure Frauen das Telefon benutzen."

Wieder verständiges Nicken. Und nachdem nun anscheinend alle verkaufsorganisatorischen Probleme gelöst waren, starteten wir Mitte 1980 mit drei Verkaufsmitarbeitenden und einem ähnlichen Vertriebssystem wie in Deutschland.

Bleibt noch zu erwähnen, dass der Vertriebsmitarbeitende, der am Anfang die meisten Bedenken hatte, als erster einen großen Auftrag über 1.000 Stück IB-2020-ABOW geholt hat!



Geschäftsführer Bernhard von Spiczak (l.) mit den ifm-Gründern Gerd Marhofer (m.) und Robert Buck † Mitte der 1980er-Jahre.

Ulrike Lechtenberg,
ifm-Unternehmensgruppe, Deutschland

Überraschender Anruf. Dass die Art der Zusammenarbeit und das Betriebsklima bei ifm anders waren als in anderen Firmen, habe ich schon sehr früh feststellen können.



Ich hatte eine Übersetzung für den Geschäftsführer, Herrn Marhofer, angefertigt und sie bei seiner Sekretärin abgegeben. E-Mails gab es ja noch lange nicht. Kurze Zeit später klingelte mein Telefon. „Marhofer." Ich bekam einen großen Schrecken, denn der erste Gedanke, der mir durch den Kopf ging, war: „Was habe ich falsch übersetzt? Welche Fehler habe ich gemacht?" Auf die Idee, dass auch der Eigentümer von ifm „einfach" nur anrufen könnte, um sich persönlich für die schnelle Übersetzung zu bedanken, wäre ich nie gekommen.

Das hat mich wirklich sehr beeindruckt und steht stellvertretend für viele ähnliche Erfahrungen, die ich im Laufe der Jahrzehnte bei ifm gemacht habe.

Fußball bei ifm: In Lüdenscheid findet die Begegnung Essen gegen Tettnang/Vertrieb statt.



Neon-Art ist Trend: Der Messestand auf der Interkama 1983 in Düsseldorf erscheint in einem besonderen Licht.



1983

Mit dem Vertrieb der speicherprogrammierbaren Steuerung PB80 wird der neue Produktbereich Steuerungstechnik ins Leben gerufen.

1979–1983

68
MIO. DM UMSATZ

440
BESCHÄFTIGTE

183
PATENTE

6
GESELLSCHAFTEN

Produktmeilensteine



Optische Sensoren

Investitionen in die Zukunft.

1984–88

















Wolfgang Kaiser,
ifm-Unternehmensgruppe, Deutschland

Strömung überwachen. Zu Beginn der 1980er-Jahre haben Sensoren für die Überwachung strömender Medien die an sie gestellten Anforderungen nur unzureichend erfüllt. Das wussten auch die Geschäftsführer und Firmengründer von ifm aus eigener Erfahrung und sahen hier die Chance, mit einem neuen Sensor diesen Markt zu erschließen.

Klein und zuverlässig, einfach in der Handhabung und preiswert, in großen Mengen und bei hoher Qualität herstellbar waren kurz und knapp die Vorgaben.



Zunächst noch mit externer Entwicklungshilfe konnte nach zweijährigem Vorlauf dem Markt zur Interkama 1983 ein vorerst noch bescheidenes Produktprogramm kalorimetrischer Strömungssensoren vorgestellt werden.

Natürlich mussten der ifm-Vertrieb und auch die Kunden von den Vorteilen und Leistungsmerkmalen des Sensors erst überzeugt werden.

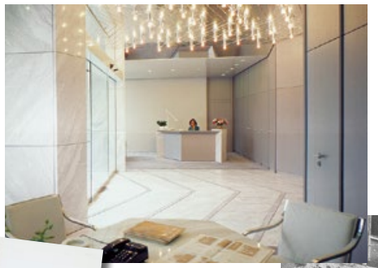
Das Prinzip des Sensorsystems erfordert es, dass im Sensor erzeugte Wärme abtransportiert werden muss. Naturgemäß tun das Medien wie Gase oder Flüssigkeiten, deren Strömung der Sensor ja überwachen soll. Durch Anblasen des Sensors bis zum hochroten Kopf oder Verlegung der Besprechung zum Waschbecken auf der Herrentoilette wurde bei den ersten Schulungen und Kundenbesuchen die Wirkungsweise des Sensors überzeugend demonstriert.

Wie auch das Produktprogramm hat sich im Laufe der Jahre aber auch die Demonstration und Präsentation der Produkte verfeinert, sodass die auf den ersten Messepräsentationen regelmäßig auftretenden „Überschwemmungen" des Messestandes schließlich der Vergangenheit angehörten…



Gemeinsamer Sport: Tischtennisturnier in den noch nicht ausgebauten Räumen der Hauptniederlassung in Essen.





1985 wird in der Hauptniederlassung der Eingangsbereich umgestaltet.



1984

ifm führt elektronische Strömungswächter am Markt ein; Aufbau des neuen Produktbereichs Fluidsensorik.

Aus der Werbeberatung Günther Diederichs geht ifm identicom (= Identität und Kommunikation) hervor.

Die Modellbauwerkstatt in der Teichstraße vor der Messe Interkama 1986. Modelle zur Präsentation der Produkte wurden damals im Haus erdacht und gebaut.



Albrecht Bär,
ifm-Unternehmensgruppe, Deutschland und Asien

Seminar für Trinkfeste. Bei einem Besuch unseres Handelspartners in Taiwan organisierte dieser speziell für die Maschinenbauindustrie ein Seminar. Es dauerte gut zwei Stunden und fand in einem Hotel statt. Alles verlief recht gut, und abends wurden noch wichtige Kunden zum Abendessen eingeladen.

Die chinesischen runden Tische waren mit zwölf Personen besetzt und es wurden natürlich während des Abendessens noch einmal technische Daten, Applikationen und Fragen gestellt und diskutiert. Am Anfang hielt der Niederlassungsleiter noch eine kurz Rede, die mit „Thank you and Cheers, Mr. Bär" endete. Ich dankte ebenfalls und die Gläser wurden mit Bier und dem chinesischen Schnaps „Shaoshing-Wine" gefüllt. Dann ein chinesisches „Ganbei", was auf Deutsch so viel wie „auf Ex" bedeutet. Anschließend wurde gegessen und weiter diskutiert. Nach ca. zwei bis drei Minuten hob der Niederlassungsleiter das Shaoshing-Weinglas in meine Richtung. Also musste ich das Gleiche tun und sagte „Ganbei". Nach weiteren zwei bis drei Minuten hob sein Nachbar das Glas und prostete mir zu. „Einfach sehr nett", dachte ich. Als mir dann allerdings nach weiteren zwei bis drei Minuten der Nächste am Tisch zuprostete, wusste ich, dass ich einem Komplott aufgesessen war! Also gute Miene zum „lustigen" Spiel – nach einer halben Stunde waren alle durch und amüsierten sich königlich. Jeder, der am Tisch saß, hatte maximal zwei Schnäpschen getrunken und ich 13! Ich lächelte und dachte: „ifm verliert nie!"

Man muss natürlich die asiatische Mentalität kennen. Wenn man „Nein" sagt, dann gilt man als schwach, und wenn man schwach im Trinken ist, dann ist man auch geschäftlich schwach.

Als Europäer haben wir allerdings den Vorteil, dass wir den Alkohol schneller abbauen können. Asiaten bekommen schnell einen roten Kopf, und daran erkennt man, dass der Alkohol wirkt.

Also legte ich mir eine Strategie zurecht, schaute mir meine Tischnachbarn an, um zu sehen, wer schon einen leicht roten Kopf hatte – und dann erhob ich mein Glas und prostete diesem Herren zu. Natürlich wurde auch meine Strategie durchschaut und wir hatten noch einen erfolgreichen, lustigen Abend!

Ohne große Schwankungen verabschiedete ich mich nach dem Essen, und während die anderen schon ziemlich geknickt aussahen, ging ich schnurgerade zum Taxi, fiel auf die Rücksitzbank und schlief während der dreistündigen Rückreise.

Andere Länder – andere Sitten!

Björn Lenér,
ifm-Unternehmensgruppe, Schweden

Produktion im hohen Norden. Der Standort von SSE in Överlida wurde gewählt, weil Geschäftsführer Heinz Korn sen. im Wald bei dem kleinen Dorf Kalv, ca. 20 km südöstlich von Överlida, in der Nähe einiger Seen ein Ferienhaus hatte. Logistisch gesehen war damals der Standort in Överlida mitten in Schwedens einzigem großen Textilgebiet mit zahlreichen wichtigen Versandhäusern und vielen Transportmöglichkeiten optimal.

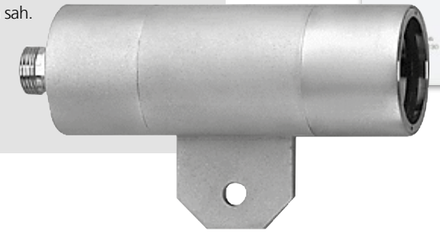
Der erste Standort befand sich in einem Keller in einem Cityhuset (= Stadthaus) genannten Wohnblock im Zentrum von Överlida.

Die Produktion in Schweden begann Mitte der 1970er-Jahre. Sie ermöglichte es, schnell auf Kundenwünsche und -anforderungen zu reagieren, und wir agierten auf dem schwedischen Markt sehr kundenorientiert mit flexiblen Lösungen. Dies hat uns natürlich geholfen, in unserem Segment zum Marktführer zu werden.

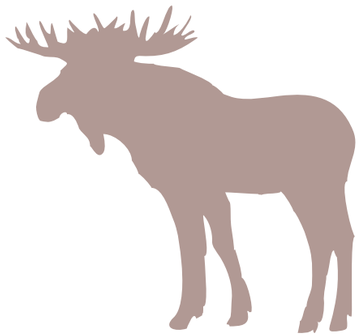
Im Laufe der Jahre haben wir hauptsächlich induktive Sensoren in normaler Größe, aber auch die großen Bauformen hergestellt, die intern „Tretminen“ genannt wurden. Wir haben auch kapazitive Sensoren, Strömungssensoren und Infrarotwärmesensoren produziert. Nachdem wir eine 100%ige ifm-Tochtergesellschaft geworden waren, haben wir einen Großteil unserer Technologie auf ifm-Technologie umgestellt und mit der Fertigung von Halbfabrikaten angefangen, um alle induktiven Standardbauformen zu ersetzen. Zusammen mit dem Opto-Bereich in Tettnang haben wir Infrarotsensoren entwickelt mit gleicher Ausgangsstufe.



Eine Attraktion für die deutschen Besucher der Niederlassung in Schweden waren die Elche, die in dem Waldgebiet in Överlida weit verbreitet waren. Dazu gibt es viele Geschichten. Wir erinnern uns an manchen ifm-Gast, der merkwürdig reagierte, wenn er zum ersten Mal einen Elch in freier Wildbahn sah.



Infrarot-Sensor „made in Sweden“.





1985

Die Firma SSE, Partnerunternehmen in Schweden, wird ifm-Tochtergesellschaft.

Die erste Datenleitung verbindet Essen mit den Niederlassungen.



Expansion allerorten: Spatenstich für das neue Gebäude von ifm süd-west in Heppenheim.



Fertigung in Överlida, Schweden: Endmontage von induktiven Sensoren.

Dieter Kaiser,
ifm-Unternehmensgruppe, Deutschland

Branchenarbeit. Damals gab es noch keine richtige Branchenarbeit mit Auswertung etc. Es waren ja noch überall „weiße Flecken“ von Branchen, in denen wir noch nicht vertreten waren. Wo sich was bewegte, sind wir sofort aufgesprungen. Großkunden haben wir zunächst nicht adressiert, denn wir hatten eine so stringente Preispolitik, die das gar nicht richtig zugelassen hätte. Da hatte dann der Wettbewerber schon lange den Fuß in der Tür und war zudem zu Preiszugeständnissen bereit. In der Zeit, in der ifm noch nicht so abgesichert war, waren solche Dinge nicht möglich. Auch die Automobilbranche haben wir deshalb erst einmal nicht gezielt angesprochen. Man wollte sich nicht abhängig machen. Erst durch den Druck des Vertriebs wurde auch dieser Weg irgendwann geöffnet. Ein Großteil unserer Kunden kommt heute aus der Automobilindustrie oder hat direkt oder indirekt damit zu tun. Von diesen Kunden kam dann auch der Druck, Metallgeräte zu produzieren. Die Geschäftsführung hat sich anfangs noch geweigert, diese herzustellen, aber die Automobilindustrie weigerte sich ihrerseits, irgendetwas aus Kunststoff zu verbauen, was den Weg in diesen Kundenstamm auch erschwerte.

ifm hat hauptsächlich den Weg über den Endverbraucher in die Maschinen oder Applikationen gebraucht und nicht, wie so viele Konkurrenten, den Weg über die Maschinenbauer. Der Endverbrauchermarkt war der Markt, den die Mitbewerber nicht angingen und genau deshalb war das auch der Weg, den die Geschäftsführung einschlug.



Induktive Sensoren gibt es jetzt auch in Metallausführung und mit Steckverbindung.

Ulrike Lechtenberg,
ifm-Unternehmensgruppe, Deutschland

Dolmetschen in den USA. 1985 beschloss ifm, zusammen mit der amerikanischen Firma ATC ein Joint Venture zu gründen. ifm brachte die Produkte ein, ATC das Vertriebsnetz, und so sollte der amerikanische Markt erobert werden.

Zwei Jahre später stellte man fest, dass die Ziele doch sehr unterschiedlich waren: ATC war mehr an kurzfristigem Profit interessiert, während ifm mehr zukunftsorientiert dachte. Also wurde beschlossen, die Anteile von ATC zu übernehmen.

Zu diesem Zweck flogen unsere drei damaligen Geschäftsführer und Inhaber – Robert Buck †, Gerd Marhofer und Bernhard von Spiczak – in die USA, um dort mit den Amerikanern zu verhandeln. Ein paar Wochen vor diesem Termin kam Herr von Spiczak auf mich zu mit dem Auftrag, die Verhandlungen in den USA zu dolmetschen.

Damals war ich gerade erst ein paar Jahre bei ifm. Aber ich wusste, dass Herr von Spiczak ein exzellentes Englisch sprach und dass auch Herr Buck und Herr Marhofer durchaus in der Lage waren, Verhandlungen auf Englisch zu führen. Deshalb war ich schon überrascht, dass ich sie bei diesem Termin unterstützen sollte. Und ich war sehr nervös, denn einen solchen Dolmetschtermin hatte ich noch nie vorher durchgeführt. Und dann gleich für die Geschäftsleitung bei wichtigen Verhandlungen!

Die Verhandlungen zogen sich über mehrere Tage hin. Ich wurde von unserer Geschäftsleitung gebeten, konsekutiv zu dolmetschen, also den Sprecher ein paar Sätze sagen zu lassen und diese Sätze dann in die jeweils andere Sprache zu übertragen. Dass diese Art des Dolmetschens unseren Herren schon Vorteile brachte, wurde mir erst hinterher so richtig bewusst. Zum einen war das Gleichgewicht zu den Amerikanern hergestellt, denn jeder konnte in seiner Muttersprache sprechen. Zum anderen war es sehr geschickt, sich ganze Teile in einem Zug übersetzen zu lassen, denn während ich sprach, konnte unser Hauptverhandlungsführer, der die englische Aussage ohne Probleme verstanden hatte, sich schön in Ruhe seine Antwort überlegen!

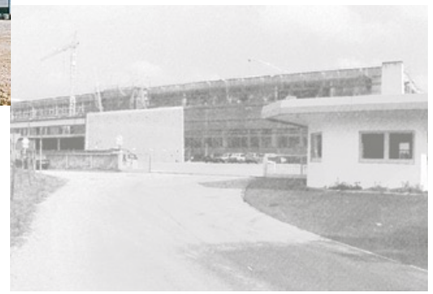
Und die Verhandlungen waren sehr erfolgreich. Aus diesem Joint Venture ging mit der erfolgreichen Übernahme ifm efector in den USA hervor. Damals mit einigen wenigen Mitarbeitenden, die Vollzeit für das Joint Venture arbeiteten, heute mit mehreren Hundert Mitarbeitenden eine der größten ifm-Töchter!



1986 werden erstmals in einem Jahr 1 Million efectoren produziert. Produktionsleiter Hans Holländer präsentiert stolz das Ergebnis zusammen mit seinen Geschäftsleitungskollegen in Tettnang.



Werk Tettnang mit neuer Produktionshalle.





Die komplette Produktpalette von ifm lässt sich Mitte der 1980er-Jahre noch bequem auf einem Zeitschriftenbeihefter abbilden.

Gerd Heß, Geschäftsführer
HUPPERZ Systemelektronik GmbH

Die Firma HUPPERZ Systemelektronik hat seit 1986 (zunächst als Einzelfirma, heute als GmbH) die bestehenden Geschäftsbeziehungen ausgebaut. Begonnen hat die Zusammenarbeit mit dem Bau von verschiedenen Messetafeln für ifm identicom.

Nach einem ersten Produktentwicklungsauftrag und Liefervertrag zum SSI-Controller E65000 sind ca. 60 weitere unterschiedliche Produkte entwickelt bzw. nach Produktionsvorgaben u. a. auch von ifm ecomatic gefertigt worden. Der Umsatz im Jahr 2011 betrug 290.000 Euro. Der hohe Grad der Verlässlichkeit von ifm electronic führte zu einer dauerhaften, partnerschaftlichen Zusammenarbeit. Die beiden geschäftsführenden Gesellschafter, Gerd Heß und Johannes Hupperz, waren zudem einige Jahre Mitarbeitende von ifm.

Mit wenigen Worten: ifm electronic ist ein Unternehmen für die Zukunft!

1985

1. Januar:
Kooperation mit der Firma ATC in den USA unter dem Namen efector inc.

Die Produktion im Werk Tettnang wird im ersten Bauabschnitt von 4.500 auf 10.000 m² erweitert.

Interne Kommunikation ist wichtig: ifm gibt eine dreisprachige Zeitung für Mitarbeitende heraus, die ifm notice.

1986

Innerhalb eines Jahres werden erstmalig 1 Million efectoren hergestellt.



Wolfgang Weiland,
ifm-Unternehmensgruppe, Deutschland

Heißer Einsatz. Es geht hier um einen Einsatz bei der Saarstahl in Völklingen, die an einer Stranggussanlage 56 unserer Strömungswächter ST3204 und 14 Auswerteeinheiten SR0012 eingesetzt hat, damals ein schöner Auftrag.



Das Problem bestand nun darin, dass die damaligen Sensoren nicht besonders temperaturgradientenfest waren und es immer wieder zu Störungen kam, wenn die Kühlwassertemperatur schnell zu hoch lief.

So kam es zum Serviceeinsatz mit dem Kollegen Wolfgang Kaiser und mir, um dem Kunden unbürokratisch und schnell zu helfen. Was wir nicht wussten: In einem Stahlwerk ist es besonders an einer Stranggussanlage sehr heiß, (ca. 33°C), was die Arbeit sehr erschweren kann. Die Einstellung der 56 Sensoren zog sich den ganzen Tag hin. Aber am Ende war der Kunde sehr zufrieden – und wir endlich von der Hitze erlöst.



ifm-Verkaufsrepräsentant Wolfgang Weiland im „heißen Einsatz".



Die Niederlassung ifm Nord baut neu in Groß-Burgwedel bei Hannover.

Eröffnung der Niederlassung ifm Nord.



efector inc. in Exton, Pennsylvania, USA.



Mitglieder der Geschäftsleitung am Rolle-zu-Rolle-Bestückungsautomat im Werk Tettnang.



B. M. Friedrich entwickelt bei ifm ecomatic die erste Steuerung für ifm: den ecomat 100.



Lager Bochum-Wattenscheid.

Bernhard von Spiczak,
ifm-Unternehmensgruppe, Deutschland

Tradition bei ifm. Zur feierlichen „Eröffnung" der neuen/alten Niederlassung in Exton, Pennsylvania, gingen alle Beteiligten gemeinsam essen, unter ihnen John Ibbetson (heute Vertriebsleiter in den USA), der an diesem Tag als junger Ingenieur seinen ersten Arbeitstag bei ifm hatte. Da es etwas Großes zu feiern gab, hatten wir uns für ein exklusives Restaurant entschieden. Ich hielt eine kurze Ansprache. Kurz vor meinem Schlusswort hieß ich Herrn Ibbetson als neues Mitglied der ifm-Familie herzlich willkommen und wies – augenzwinkernd – darauf hin, dass es bei ifm Tradition sei, dass ein neu hinzugekommener Mitarbeitender das Eröffnungsdinner zahlt. Er nahm meine Aussage aber sehr ernst und wurde angesichts der hochpreisigen Karte sichtlich nervös. Zu späterer Stunde klärten wir ihn über den Scherz zu seiner großen Erleichterung natürlich auf.



Irgendwann erinnerten wir uns gemeinsam an diesen Abend, und er erzählte, dass er bei dem Essen – bis zur Aufklärung – dauernd überlegt habe, wie hoch die Kosten sein würden und wie er dieses Resultat seines ersten Arbeitstages wohl seiner Frau erklären könnte.

1986

ifm stellt die erste Eigenentwicklung im Bereich Steuerungstechnik vor: ecomat 100 für den industriellen Einsatz – in preisgekröntem Design.

Im November wird der erste eigene Bestückautomat im Werk Tettnang in Betrieb genommen.

1987

efector inc. in den USA wird 100 %ige ifm-Tochtergesellschaft.

Umzug in das neue Lager in Bochum-Wattenscheid, 250.000 Artikel auf 1.500 m² Lagerfläche.

Misako Okada,
ifm-Unternehmensgruppe, Japan

Dienstag ist Toyota-Tag. Der Autohersteller Toyota hat einen eigenen Standard für eingekaufte Ausrüstungsgegenstände, u. a. auch für Sensoren. Geräte werden nach Kriterien wie Einsatzergebnis, Sicherheit, weltweite Einsatzmöglichkeit, Anschaffung, Lieferung, Preise usw. geprüft. Nur Geräte, die diese Prüfungen bestehen, erhalten die sogenannte TMS-Standardnummer. Diese Geräte werden dann für die Ausrüstung von Toyota bevorzugt eingesetzt, d. h., um bei Toyota Erfolg zu haben, ist dieser TMS-Standard unentbehrlich.

1983 eröffnete ifm eine Niederlassung in Nagoya. Der wichtigste Kunde im Gebiet Nagoya ist Toyota. So war es für die Niederlassung sehr wichtig, diesen TMS-Standard für ifm-Sensoren zu bekommen. Kein Gerät hat eine Chance, den TMSStatus zu erlangen, wenn es bei Toyota noch nie eingesetzt wurde. Toyota muss erst eigene Erfahrungen mit dem Gerät gemacht haben.

So haben wir mit den Wartungsabteilungen angefangen. Toyota hat viele Werke und jedes Werk hat ca. 5 bis 25 Wartungsabteilungen. Bei diesen Wartungsabteilungen ist ein regelmäßiger Besuch wichtig, da sie zuerst uns, efector co., kennenlernen sollten. So hat Herr Sugiura, damaliger Niederlassungsleiter von Nagoya und späterer Geschäftsführer von ifm Japan, immer dienstags Toyota besucht. Dienstag war für ihn ausschließlich der Toyota-Tag. Jede Wartungsabteilung hat von ihm eine Mappe mit einem ifm-Katalog und Unterlagen erhalten, insgesamt mehr als 200. Er hatte so viele Leute von Toyota persönlich kennengelernt, dass immer mehr Anfragen zu ifm-Sensoren kamen. Durch die schnelle Problemlösung wurden die Kontakte zu den Wartungsfachleuten immer enger.

Toyota hat neben dem TMS-Standard eine Registrierungsnummer für alle Geräte, die von Toyota gekauft werden. Unter dieser Nummer kann man alle notwendigen Angaben des Herstellers wie Artikelnummer, Preis usw. erfahren und so bei der Wartung immer die richtigen Ersatzgeräte bestellen. Für Notfälle haben alle Wartungsabteilungen eigene Wartungsregale für solche Toyota-Geräte. Auf den Regalen waren natürlich sehr viele Sensoren des Wettbewerbers Omron. Herr Sugiura hat alle Typen der Omron-Geräte aufgeschrieben und der Wartungsabteilung unsere entsprechenden Alternativen angeboten. Aufgrund der engen Kontakte durch die Dienstagsbesuche haben wir sofort für ifm-Geräte die Registrierungsnummer erhalten. Danach wurde eine Übersichtstabelle der ifm-Geräte mit der Registrierungsnummer erstellt und einfach an die Wände aller Wartungsabteilungen gehängt. Dies erleichterte die Bestellarbeit der Wartungsabteilungen sehr, und wir haben mehr und mehr Aufträge von Toyota bekommen.



Nun machte Toyota gute Erfahrungen mit ifm-Geräten; die Preise haben wir nach der Registrierungsliste angepasst und genügend Toyota-Geräte bei uns und bei den Agenten gelagert. So konnten wir alle Anforderungen für den TMS-Standard erfüllen. Drei Jahre nach dem ersten Dienstagsbesuch bei Toyota wurden ifm-Sensoren 1987 in den TMS-Standard eingetragen.





ifm produziert jetzt auch in Le Bourget du Lac in Frankreich.

1987

9. Juni:
ifm erwirbt das Bürogebäude in der Teichstraße 4, Essen-Stadtmitte.

Die neue Produktionshalle in Tettnang ist fertiggestellt.

Ruth Weidtkamp,
ifm-Unternehmensgruppe, Deutschland

David gegen Goliath. Das hätten sich die hochqualifizierten Mitarbeitenden in der Patentabteilung eines Elektronikriesen nicht träumen lassen: Da verklagt doch tatsächlich Anfang der Achtzigerjahre das noch relativ kleine Unternehmen ifm den Weltkonzern wegen Verletzung ihrer Patente („Induktiver Annäherungsschalter“ und „Elektronisches, vorzugsweise berührungslos arbeitendes Schaltgerät“)! ifm gewinnt den Prozess vor dem Landgericht Düsseldorf und der Gegner wird zur Unterlassung und Zahlung einer Entschädigung verurteilt.

Jetzt greift der Marktriese in die Trickkiste und versucht, mit einer Nichtigkeitsklage die ungeliebten Schutzrechte von ifm für ungültig erklären zu lassen.

Mut, Entschlossenheit und Durchhaltevermögen sind nun gefragt. Mit diesen Stärken von ifm und mit der Fachkompetenz unseres Patentanwalts, Dr. Hans Dieter Gesthuysen, kämpfen wir uns durch alle Instanzen bis zum Bundesgerichtshof. Am 10. März 1987 fahren Herr Gesthuysen und ich gemeinsam nach Karlsruhe. An diesem denkwürdigen Tag treffen zur mündlichen Verhandlung vor dem X. Zivilsenat des BGH dann David gegen Goliath aufeinander. Der Richter schlägt schließlich vor, dass die beiden Parteien die gerichtlichen Auseinandersetzungen nunmehr vergleichsweise erledigen sollen.

Die Vergleichsverhandlungen enden fulminant: Der Elektronikkonzern zahlt für die in Vergangenheit und Zukunft gewährte Lizenz eine einmalige Pauschale in Höhe von 6,5 Mio. DM!

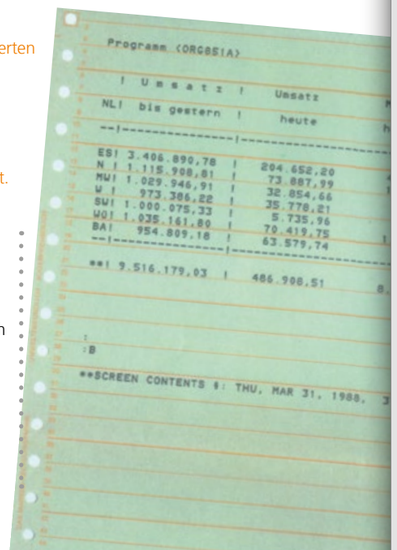
Dieser am 31. Mai 1987 an ifm gezahlte Betrag floss in die Entwicklung neuer Produkte ein und wurde somit eine Investition in die Zukunft unseres Unternehmens.

1988

18. April:
Verschmelzung von Butron und ifm ecomatic zur neuen ifm ecomatic gmbh für die Entwicklung und Produktion von Auswerte- und Steuerungssystemen.

November:
Die neugeschaffene Produktionsstätte von ifm Frankreich in Le Bourget du Lac nimmt ihre Arbeit auf.

Mit einem von der IT-Abteilung programmierten Umsatztool, „Beute“ genannt, ist nun eine sekündliche Abfrage möglich. Der Umsatz übersteigt erstmalig 10 Mio. DM im Monat.



1984 – 1988

150
MIO. DM UMSATZ

1.300
BESCHÄFTIGTE

173
PATENTE

8
GESELLSCHAFTEN

Produktmeilensteine



Strömungssensoren



Steuerungstechnik

1989–1993


ifm electronic
ifm electron
efector®
Betauung
Na und?
Ja, ich kann!
VISION
PHILOSOPHIE
LEITSÄTZE
VISION
PHILOSOPHY
PRINCIPLES
VISION
PHILOSOPHIE
PRINCIPES
...zu ifm electronic:
Das
ifm
Service
Telefon.
casco



Niederlassungsleiter Wolfgang Giesemann auf der efector quadronorm-Vorstellung in Bielefeld 1989. Aufwendig: Die Präsentations-Box für ausgewählte Kunden.



Wolfgang Petsch,
ifm-Unternehmensgruppe, Rumänien

Umbruch im Osten. An einem Freitag im November 1989 kamen Herr Sdenek Kuhn, ifm-Vertriebler aus Tschechien, und ich von einem Kundenbesuch nach Prag zurück.

Als wir unterhalb des Nationalmuseums in die Straße einbiegen wollten, bildete sich plötzlich ein Stau – nichts ging mehr. Um uns herum viele, viele Menschen. Herr Kuhn erkundigte sich bei den Jugendlichen, die direkt neben unserem Auto standen, was hier los sei.

Wir hörten Sprechchöre mit: „Havel, Havel!"... Einer der Jugendlichen erklärte uns, dass vor dem Eingang Václav Havel und Alexander Dubček eine Massenkundgebung abhielten und damit die politische Umbildung des Landes forderten. Die „Samtene Revolution" war damit ausgerufen.

Wir kurbelten die Scheiben des Fahrzeugs herunter und riefen ebenfalls „Havel, Havel!" Die Menschen – meist junge Leute – schauten zu uns, schauten auf das Auto, ein westliches Fabrikat, und auf das deutsche Nummernschild. Es bildete sich eine große Menschentraube um uns herum und applaudierte uns mit dem Hinweis in gebrochenem Deutsch: „Danke, dass ihr als Deutsche die Aktion unterstützt!"

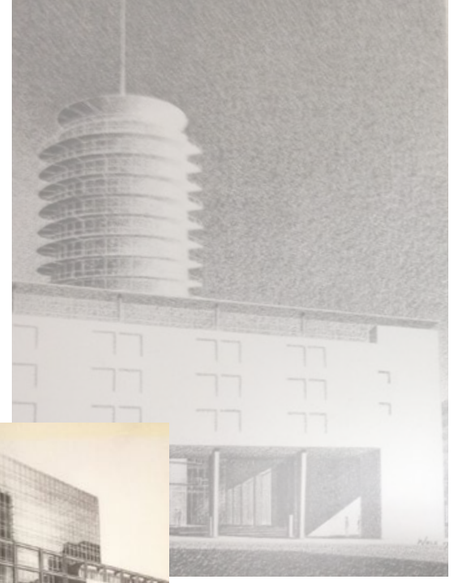


Das war und ist für mich schon ein bleibendes Erlebnis.

1989

Weiterentwicklung der Näherungsschalter mit efector quadronorm (Öffner und Schließer, PNP und NPN in einem Gerät integriert).

ifm-Logo und Markenschriftzüge werden in überarbeitetem Design vorgestellt.

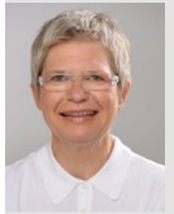




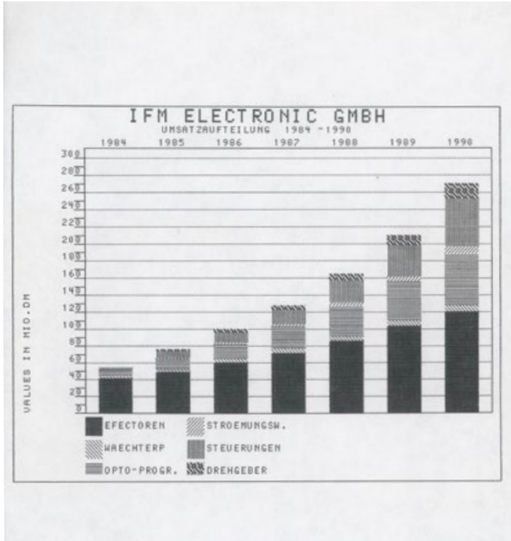
Ende der 1980er-Jahre gibt es erste Pläne für einen Neubau der Hauptniederlassung auf dem Grundstück zwischen Teichstraße und Gildehofstraße. Die Pläne verschwinden allerdings wieder in der Schublade.

Brigitte Bostel,
ifm-Unternehmensgruppe, Deutschland

Neuanfang. Zuerst zogen wir in ein Großraumbüro in der Weberstraße in Essen. Das war bereits beeindruckend, denn nun war man eine richtig tolle repräsentative Firma. Aber als ich aus dem Mutterschutz wiederkam, war alles ganz anders. Ich bin in die Firma gekommen und dachte: „Große Güte, das schaffst du hier nicht!" Ich war sehr aufgeregt, weil ich nicht einschätzen konnte, inwieweit sich die Anforderungen an mich nun ändern würden. Vorher kannte ich alles, nun erschlug mich eine riesige Produktpalette. Vorher konnte ich ab und zu nochmal eine technische Auskunft am Telefon geben, ich kannte ja alle Produkte.



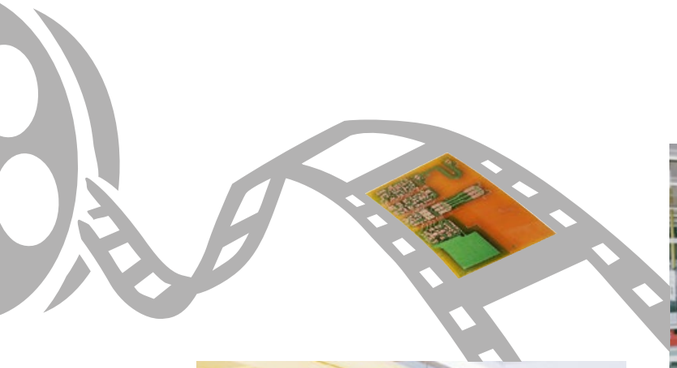
Natürlich hatte ich auch in meiner Pause viel von ifm gehört, wie groß ifm geworden war, das efector-Stübchen und alles, aber trotz der neuen beeindruckenden Erscheinung habe ich mich – auch im Mutterschutz – immer mit der Firma identifiziert und war stolz auf ihren Erfolg. Ich war dieser Firma immer mit Herz verbunden. Aber trotz dieser Verbundenheit war der Neuanfang schwer. Doch Juanita Staub und Gerd Marhofer standen mir zur Seite und ich begann mit der Messearbeit.



ifm wächst dynamisch: Umsätze pro Produktgruppe.

Michael Rohe,
NOBAMED Paul Danz AG

Meine Erfahrungen mit ifm sind durchweg positiv – hohe Fachkompetenz gepaart mit Flexibilität und Verlässlichkeit zeichnen die Mitarbeitenden von ifm aus.





Familientag in Tettnang
im September 1991.





Im Werk Tettnang zieht die
Filmtechnik um.

1990

ifm electronic präsentiert als einziger europäischer Hersteller für Sensoren Applikationslösungen auf der ENEX-ASIA in Singapur.

ifm veröffentlicht ihre „Visionen, Philosophie, Leitsätze" in gebundener Form für alle Mitarbeitenden.

1. Januar:
In der Hauptniederlassung in Essen wird es eng. Zusätzliche Büroräume in der Teichstraße 8 werden angemietet.

1991

Im Werk Tettnang wird in einer aufwendigen Aktion der Bereich Filmtechnik in neue, größere Räume verlegt.



Bipin Jirge, Geschäftsführer ifm electronic India (r.),
mit Albrecht Bär (Mitte) und dem deutschen
Botschafter auf der Messe IMTEX in Dehli.

Albrecht Bär,
ifm-Unternehmensgruppe, Deutschland und Asien

Sensoren für Indien. Aus Indien erhielt ich einen Anruf. Ein junger Ingenieur, der in Deutschland studiert hatte, wollte nun eine Firma gründen und unsere Produkte als Handelspartner vertreiben. Nachdem die wichtigsten geschäftlichen Dinge abgeklärt waren, stand meine erste Reise nach Indien an. Die Grundfrage lautete: Was soll ich mitbringen? Die Antwort war einfach: Kataloge in Englisch und Mustergeräte. Am besten für die Stahlindustrie die große Bauform ID!

Nachdem ich alles eingepackt hatte, ging es los Richtung Indien. Mit ca. 10 Kilo Übergepäck für 50 Kataloge, 12 ID und einige andere Typen schaffte ich es, ohne Übergepäck zu bezahlen, nach Indien zu fliegen.

Nach der Ankunft warteten alle Fluggäste auf ihr Gepäck. Es dauerte und dauerte. Schließlich kamen die ersten Gepäckstücke an, darunter auch meins. Der neue Koffer sah schon sehr mitgenommen aus, außerdem war auf dem Koffer ein großer weißer Kreidestrich zu sehen. Ich nahm den Koffer vom Band, reinigte ihn etwas und marschierte Richtung Ausgang. Plötzlich hörte ich eine laute Stimme STOP rufen. Ich drehte mich um und ein Zollbeamter winkte mich mit ernster Miene an seinen Tisch. „Please open your luggage – Öffnen Sie bitte Ihren Koffer." Das erste, was er sah, waren natürlich die Kataloge und dann die Sensoren. „Was ist das und wie viel kostet das?", fragte er. Ich sagte, das seien Schalter und einer koste einen Dollar! Jetzt wurde diskutiert. Er glaubte es mir nicht und bestand schließlich darauf, seinen Chef zu holen, der sich in solchen Sachen besser auskennen würde. Also wieder warten. Nach ca. 10 Minuten kam er zurück – er hatte seinen Chef nicht gefunden.

Ich zeigte ihm ein Schaltbild, das ich in meinen Unterlagen fand – das aber überhaupt nichts mit Sensoren zu tun hatte – und erklärte ihm: „Schauen Sie mal. Was kostet ein Transistor, was kostet ein Widerstand usw.?"

Er wurde zuversichtlicher. Dann stellte ich ihm eine Frage: „Das ist doch nur ein ganz kleiner Teil der Elektronik. Wie groß ist ein Fernseher und wie viele Bauteile sind darin? Da kann so ein Schalter doch gar nicht viel kosten!"

Verblüfft schaute er mich an, überlegte und sagte dann: „Pack and go – Packen Sie zusammen und gehen Sie!"

Schnell packte ich meine Sachen und entschwand. Am Ausgang stand Bipin Jirge, heute Niederlassungsleiter von ifm Indien, und fragte, ob es Probleme gegeben und warum es so lange gedauert hätte. Ich erzählte ihm die Geschichte und er lachte und sagte, da hätte ich wirklich Glück gehabt, denn für Sensoren wäre der Zoll 300 Prozent!

Nicht auszudenken, wenn ich das plus Strafzoll hätte bezahlen müssen!

Wolfgang Schupp,
ifm-Unternehmensgruppe, Deutschland

Aufbau Ost. Am Anfang war die Aufgabe, ein Büro für unsere Vertriebsarbeit zu finden. Das erwies sich als gar nicht so einfach. Die ersten Versuche an unseren Wunschstandorten waren recht erfolglos, sodass ich mich entschloss, ein Wohnmobil zu mieten, um flexibler nach einem Büro suchen zu können, da es damals, direkt nach dem Mauerfall, weder Infrastruktur noch Hotels gab.



Ich ließ mich dann mit meiner Familie auf dem Parkplatz des Gasthauses „Zur Kanone" in Tautenhain nieder, wo wir sehr herzlich bewirtet wurden. Von hier aus setzte ich meine unermüdliche Suche nach einem Büro für unseren Vertrieb weiter fort, jedoch ohne Erfolg. Das konnte nicht so weitergehen und daher bat ich den Wirt des Gasthauses um ein Zimmer, das ich als vorläufige Basis nutzen konnte. Das schien hier sehr unüblich zu sein, denn erst nach reiflicher Überlegung überließ er mir ein spartanisch eingerichtetes Zimmer für 350 DM pro Monat. Von diesem Zimmer aus operierte ich drei Monate lang. Das Zimmer hatte kein eigenes Bad, das war auf dem Gang draußen, und im Winter ging die Heizung nicht – bei minus 20 bis minus 25 °C! Da half nix, man musste sich eine Decke überschmeißen und vom Bett aus arbeiten.

Am Stammtisch im Gasthaus wurde ich dann fündig. Ein Dorfbewohner gab mir einen Tipp, dass sein Nachbar ein Grundstück verkaufen wollte, da schlug ich zu. Ich kaufte dieses Grundstück und baute dort ein Zweifamilienhaus, in dem am Anfang noch meine Familie und ich mit untergebracht waren.

Aber einige Jahre später mussten wir ausziehen, da die Niederlassung immer weiter wuchs und kein Platz mehr für uns war. Doch in diesem Haus ist heute noch das Büro der Niederlassung untergebracht. Das erste Außenbüro wurde jedoch in GeraLiebschitz für den Übergang aufgemacht; hier liefen uns die Ameisen über die Tische; kaum zu glauben, aber es war noch das beste Büro, was wir bekommen konnten.

Auch erinnere ich mich gerne an einen der ersten Besuche von ifm-Geschäftsführer Bernhard von Spiczak. Wir fuhren über eine der Autobahnen, die leider mit unzähligen Baustellen übersät war, und standen direkt im Stau. Die Situation wurde nicht besser, und als wir nach einiger Zeit die Geduld verloren, machten wir schlicht eine Wende mitten auf der Autobahn und fuhren auf der anderen Seite wieder zurück auf einem anderen Weg zu unserem Ziel. Ohne Leitplanke als Absperrung in der Mitte war dies die einfachste und schnellste Lösung. Herrn von Spiczak waren solche Manöver doch eher fremd, sodass ich mich immer noch gerne an seine Reaktion erinnere.



Die Wende: erste Paketlieferung mit ifm-Produkten aus der Vertriebsniederlassung Heppenheim in die DDR.



Ameisen auf dem Tisch: ifm-Büro in Gera.



Die erste Operationsbasis im Gasthof „Zur Kanone" in Tautenhain, Thüringen.

1991

Automatisierungstechnik für die „fünf neuen Bundesländer": ifm ost beginnt mit der Vertriebsarbeit.



Elektronik nach Maß: ifm entwickelt und vertreibt kunden- und applikationsspezifische Steuerungen.



Raus aus dem Büro: Niederlassungsleitertagung Anfang der 1990er-Jahre im ungewohnten Camping-Ambiente.

Niederlassungstagung auf dem Campingplatz.

Die ifm-notice – die Zeitung für Mitarbeitende der ifm-Unternehmensgruppe – erscheint mit neuem Konzept.



Wer hat die Umsatzwette gewonnen? Da musste ein nicht ganz ernst gemeinter „juristischer“ Schiedsspruch nebst Beweismaterial her.



Interne Mitteilung

PE/kh-sg
Essen, 13.01.1992

Verteiler:
VI - Herr Kaiser
NO - Herr Giesemann
SW - Herr Schlotz

Umsatz Ost

Sehr geehrte Herren,

in der Anlage finden Sie die Kopie eines Dokumentes, das am 13. April 1991 aufgenommen und durch die Zeugen Lechtenberg und Hentschel bestätigt wurde.

Hieraus ergibt sich, daß nach den dem Unterzeichneten vorliegenden Unterlagen Herr Giesemann dem von der ifm ost erzielten Umsatz in seiner Vorhersage am nächsten gekommen ist.

Ordnungsgemäß macht der Unterzeichnete auf diesen Tatbestand aufmerksam und überläßt den Beteiligten alles Erforderliche.

Das Originaldokument steht auf Wunsch zur Besichtigung zur Verfügung.

Mit freundlichen Grüßen
i f m electronic gmbh

K. Hentschel

Anlage

Klaus-Peter Prause,
ifm-Unternehmensgruppe, Deutschland

Ein Einsatz, der zum Himmel stinkt. Es klingelt, ich hebe ab und nenne die Tageszeit, meinen Namen und frage höflich, was ich denn für den Anrufer tun könne.

„So, Ihre Strömungswächter, die wir auf der Baustelle in England eingebaut haben, funktionieren nicht richtig. Mal blinkt es, dann wieder nicht. Das soll sich mal am besten einer Ihrer Leute vor Ort anschauen…“

„Hm, es blinkt, dann blinkt es nicht?“, frage ich höflich zurück. „Ja, doch“, zischt es leise gepresst zurück. Ich hinterfrage routinemäßig einige Punkte und erbitte Angaben zur Applikation. Da in der nächsten Woche eine Dienstreise nach England ansteht, wäre das ja eine gute Gelegenheit, sich die Sache direkt vor Ort anzusehen. Ich teile meinem Gesprächspartner diesen Gedankengang mit und er zeigt sich sehr erfreut darüber. Per Fax werden von dem Kunden noch einige Details zugeschickt – E-Mails gibt es zu dieser Zeit noch nicht. Fax übersetzen lassen und ab damit zu unserer Niederlassung in Hampton, England.

Einige Tage später stehen wir auf dem Werksgelände eines großen Automobilherstellers abseits der Werkshallen. Armdicke Rohre führen zu einem offenen Becken. Wasser aus einem nahe gelegenen Fluss wird über noch dickere Rohre in dieses Becken eingespeist.

Ich habe zwar schon viele Kühlwasserversorgungen für die Schweißzangen an den Robotern gesehen. Aber dies ist auch für mich neu und nun werde ich neugierig. Wir nähern uns dem „Tatort“, dem Einbauort der Strömungswächter vom Typ ST360 an einem Schweißroboter. Alles nach Plan. Auf die Frage, ob denn normalerweise ausreichend Wasser in den Leitungen sei, wird uns das bejaht. Die Pumpe röhrt vor sich hin, von einer stabilen Anzeige des Strömungswächters keine Spur! Da muss doch was faul sein? Wir bitten den anwesenden Techniker, einen Strömi auszubauen. Der gute Mann geht ans Werk und alsbald schlägt uns ein bestialischer Gestank entgegen. Ein bereits stark angefaulter Fisch hat sich um die Sensorspitze des Strömis gelegt und so den Wasserdurchfluss massiv behindert.

Die Überreste des Fisches werden entfernt – und schon funktioniert der Strömungswächter wie dem Kunden aus vielen Applikationen bekannt. Erstaunen auf Kundenseite und ein verlegen gesagtes „Danke“ beenden diesen für uns ungewöhnlichen „Serviceeinsatz“.

Kurze Zeit später sind dann vom Kunden Filter und Siebe eingebaut worden.





1991

Der heiße Draht zur ifm – Start des neuen Bereichs Telefonmarketing.

1992

Eröffnung einer Niederlassung in Spanien.

Die Fassade des aus den 1950er-Jahren stammenden Bürogebäudes der Hauptniederlassung in Essen wird renoviert.





ifm-Maskottchen „efi“ wirbt für das neue Telefonmarketing.



Eingerüstet: die Hauptniederlassung in Essen.

Detlef Keller, Michael Perplies und Jürgen Sockel,
ifm-Unternehmensgruppe, Deutschland

Akquise am Telefon. Mit dem Ziel, den ifm-Kunden auch telefonisch zur Seite zu stehen, gründete Gerd Marhofer 1990 die ifm-Telefon-Akquise (TA). Ab 1994 begann dann einer unserer Kollegen, sich ausschließlich um die reinkommenden Anrufe zu kümmern. Als die Anzahl dieser Anrufe immer weiter stieg, wuchs auch das Team. Und mit der für den Anrufer gebührenfreien 0130 (5659), die eine deutliche Anrufzunahme mit sich brachte, kam dann auch die entsprechende Technologie zur Anrufverteilung hinzu. Ab 1996 reden wir offiziell vom ifm-Service-Center (SC) als eigenständige Abteilung innerhalb der Hauptabteilung Vertrieb Marketing Dienste (VMD).

Analog dazu nahm auch die Anzahl der Spaßanrufe durch „kreative Kinder“ drastisch zu! Pünktlich zur Unterrichtspause und zu Schulschluss prasselten die Anrufe singender und dichtender Kinder auf das junge SC-Team ein. Und wehe, wir gingen darauf ein: Dann wurde die Wahlwiederholungstaste der Telefonzelle mehr als einmal genutzt!

Was heute das haus-, landes- und weltweite Datennetzwerk ist, bestand zu Anfang der beiden Abteilungen noch aus einem lokalen Netzwerk mit PC – in etwa 386 SX mit 16 MHz, 1 MB RAM, 40 MB Festplatte, 5 ¼-Zoll-Diskettenlaufwerk (die sog. Floppy-Disk: groß, „floppy“ bedeutet übersetzt so viel wie „schlabberig“, wenig Speicherplatz), 14-Zoll-Monochrom-Monitor – und der Software Open Access!

Jeder einzelne TA-ler nannte ein solch kompaktes „Netzwerk“ sein Eigen und war somit auch für die wöchentliche Datensicherung auf Floppy verantwortlich. In der Praxis bedeutete das: Immer freitags nach dem Mittagessen war Ende mit Kundenanrufen und die Datensicherung wurde angeschubst. Stundenlang ratterten die Schreib-/ Leseköpfe der TA-Floppylaufwerke – das waren noch IT-Zeiten…

Damals in der Teichstraße 8 saß ein Kollege in einer eigenen Parzelle – umgeben von ca. 1,70 m hohen Schallschutzwänden! Das bedeutete: so gut wie nichts hören und fast nichts sehen!

Auf Zuruf reckten alle die Hälse nach oben und einer verkündete z. B. feierlich den Verkauf von 100 Stück IA0032 – das war ein Grund zum Feiern, und so wurde hin und wieder eine Flasche Sekt geköpft – meist während die Floppys ratterten.

Friedhelm Hilgenstöhler,
ifm-Unternehmensgruppe, Deutschland

Kleiderordnung in der Schweiz. Es war mein erster Besuch in der Niederlassung Schweiz, Anfang der 1990er. Kurz vor der Grenze fiel mir ein, dass ich keine Krawatte eingepackt hatte. Gerade noch rechtzeitig, sodass ich von der Autobahn abfahren konnte, nach Weil am Rhein. Es war kurz vor 15.00 Uhr und die Kaufhäuser geschlossen. Doch auch nach 15.00 Uhr wurden sie nicht geöffnet. Bis ich dann heraus bekam, dass die Geschäfte mittwochsnachmittags geschlossen bleiben. Also weiter und sehen, was sich noch ergibt. Zum Glück gab es in Härkingen, in der Nähe der Niederlassung ein Einkaufszentrum. Tatsächlich konnte ich dort das fehlende Ausrüstungsstück bekommen. Am nächsten Tag, bei meinem offiziellen Besuch, trug ich also die neue Krawatte. Als ich in die Niederlassung kam, hatten die Kollegen Freizeitkleidung an. Das wunderte mich doch sehr, war ich doch etwas anderes gewohnt. Ich präsentierte also meine Themen – mit Krawatte – und die Kollegen nahmen teil – in Freizeitkleidung und Sandalen. Als ich mich letztendlich von Toni Schaad verabschiedete, sagte er: „Beim nächsten Mal kommst Du ohne Krawatte, das ist bei uns so üblich." Das hätte ich wissen sollen, denn eigentlich bin ich auch ein Krawattenmuffel.





1993

In der Tschechischen Republik wird die erste ifm-Gesellschaft in Osteuropa gegründet.

Gründung einer Niederlassung in der Slowakei.

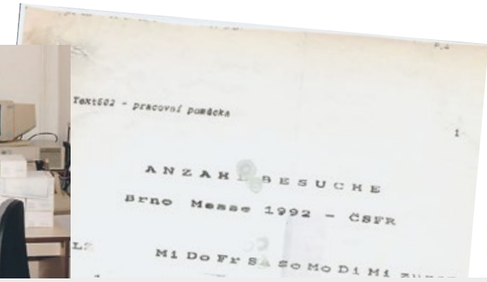
ifm electronic gmbh erhält die Zertifizierung nach ISO 9001.

ifm stellt erstmalig auf der Hannover Messe eine funktionsfähige Version des Feldbussystems AS-i (Aktuator Sensor Interface) vor.

syntron gmbh firmiert jetzt als ifm syntron gmbh.

Wolfgang Petsch mit Kamila Maskova im Büro in Prag.





Auswertung der Besuchsberichte Messe Brno 1992.

Niederlassung ifm Tschechien in Prohunice bei Prag, bezogen 1996.



Kamila Maskova,
ifm-Unternehmensgruppe, Tschechien

Weihnachtsgebäck im September. Es war ein Morgen im September 1990. Auf den Messestand der Firma, bei der ich gearbeitet habe, kam ein deutscher Kunde mit meinem damaligen Chef – die beiden wollten etwas zum Frühstück bekommen. Da aber kein Messepersonal da war, war auch die Küche zu. So habe ich den beiden Gebäck mit Kaffee angeboten. Der deutsche Kunde schaute mich komisch an und sagte: „Nein, so etwas möchte ich nicht essen!" Das konnte doch nicht wahr sein! Auf dem ganzen Messestand habe ich etwas zum essen gesucht und als ich endlich etwas gefunden habe, mag der Herr nicht? Jetzt sollte er es erst recht essen – und so habe ich ihn aktiv überzeugt, das Gebäck doch zu sich zu nehmen...

Nach einem halben Jahr erhielt ich einen Anruf von einem mir unbekannten Herrn, dass er für mich ein interessantes Angebot hätte…

So habe ich mich mit diesem Herrn im besten Café in Prag getroffen. Er erzählte mir, dass ich vor ein paar Monaten einen deutschen Besucher dazu überredet hätte, im September Weihnachtsgebäck zu frühstücken, und das wäre eine gute Voraussetzung, um auch ifm-Sensoren verkaufen zu können.

Sie brauchten eine Sekretärin für halbtags und dafür hatten sie mir den dreifachen Lohn angeboten, den ich als Diplom-Maschinenbau-Ingenieur hatte. Dazu musste ich einfach „Ja" sagen.

So bin ich im Februar 1991 in ein ganz kleines Büro gekommen. Hier war schon der erste Mitarbeitende, der 70-jährige Zdenek Kuhn, und hat mir eine russische Schreibmaschine gezeigt, auf der ich den potenziellen Kunden irgendwelche Briefe schreiben sollte. Das war der erste Schock! Bis dahin hatte ich immer auf dem PC gearbeitet – was damals (1991) wirklich modern war. Jetzt sollte ich für eine deutsche Firma arbeiten auf einer 20 Jahre alten russischen Schreibmaschine? Wir dachten in der sozialistischen Tschechoslowakei alle, West-Deutschland sei uns 100 Jahre voraus. Naja, Herr Kuhn erklärte mir, dass wir in einem Monat ein neues Büro bekommen würden und unser gemeinsamer Chef, Wolfgang Petsch, dann die neue Technik aus Deutschland mitbringen würde.

Das neue Büro hatten wir, nur die russische Schreibmaschine war mit uns umgezogen. Herr Petsch hat aus Deutschland zehn Ordner mitgebracht und zwei Plastikkisten mit leeren Kundenkarten. Die Ordner hatten Nummern und waren schon per Hand beschriftet. Dazu bekam ich ein Telefonverzeichnis mit drei Telefonnummern:

1. Herr Wolfgang Petsch: klar, er war unser Chef!

2. Herr Heinz Kostedde: Ländergruppenmanager in Essen, ihn sollten wir aber möglichst nicht anrufen!

3. Frau Brigitte Weiss: für Bestellungen und für die nächsten Jahre meine beste Kollegin in Essen.

So haben wir angefangen! Zdenek Kuhn und ich in Prag. Jede zweite Woche ist montags Wolfgang Petsch gekommen und beide Herren sind zum Kunden gefahren. Ich hatte die Büroarbeit und die Besuchsvorbereitungen für weitere Wochen.

Nach einigen Monaten war klar, wir müssten ein bisschen öfter zu den Kunden, da diese uns anriefen und auch technische Fragen hatten. So bekam ich einen Firmenwagen und bin auch zu Kunden gefahren.

Es waren glückliche und wirklich erfolgreiche Jahre; so dauerte es auch nicht lange, bis wir unsere erste Million Kronen feiern konnten.

1989 – 1993

214 MIO. DM UMSATZ

1.500 BESCHÄFTIGTE

225 PATENTE

10 GESELLSCHAFTEN

Produktmeilensteine



quadronorm-Technologie



Industrielle Kommunikation

Neue Märkte, neuer Service.

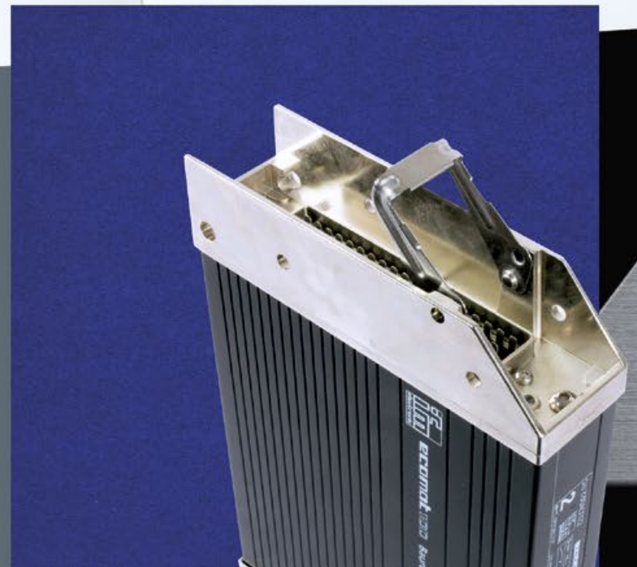














1994–1998

Meinhard Born,
ifm-Unternehmensgruppe, Deutschland



Am Anfang war die Milch. In der 1990 erstmals veröffentlichten ifm-Philosophie lautet im Kapitel „Markt" ein Leitsatz: „ifm ist ein global ausgerichtetes Unternehmen. Unsere Tätigkeits- und Investitionsschwerpunkte werden in dem jetzt überschaubaren Zeitraum in den USA, in Japan und Europa liegen. Chancen auf anderen Märkten werden wir uns jedoch nicht verschließen."

Das war auch 1994 der Anlass, auf dem AK-Global unter meiner Leitung eine Zusammenarbeit der Länder untereinander vorzuschlagen. Eine Marktanalyse bei Endverbrauchern und Ausrüstern der Lebensmittelindustrie, durchgeführt von der Universität in Le Bourget du Lac, sollte den größten gemeinsamen Nenner für die Vermarktung von ifm-Produkten finden.

Beim AK-Global 1995 wurden die Ergebnisse der Marktanalyse von den Herren Henry Gasparini, ifm Frankreich, und Dieter Ebbinghaus, ifm Deutschland, präsentiert. Auch Schwachstellen wurden aufgezeigt und mögliche Produkte für den internationalen Markt eingegrenzt. Die Auswahl wurde sorgfältig abgewogen.

Schließlich beschloss das Gremium, die Auswahl der ifm-Produkte zuerst im Bereich der Milchindustrie, einem Teilbereich der Lebensmittelindustrie, zu vermarkten. Über 18 Länder beteiligten sich an der Kampagne. Basis war ein spezieller Ordner mit technischen Datenblättern über alle ifm-Produkte für die Milchindustrie. Natürlich in den jeweiligen Landessprachen inklusive Zubehör, damit der Kunde sofort und komplett automatisieren konnte.

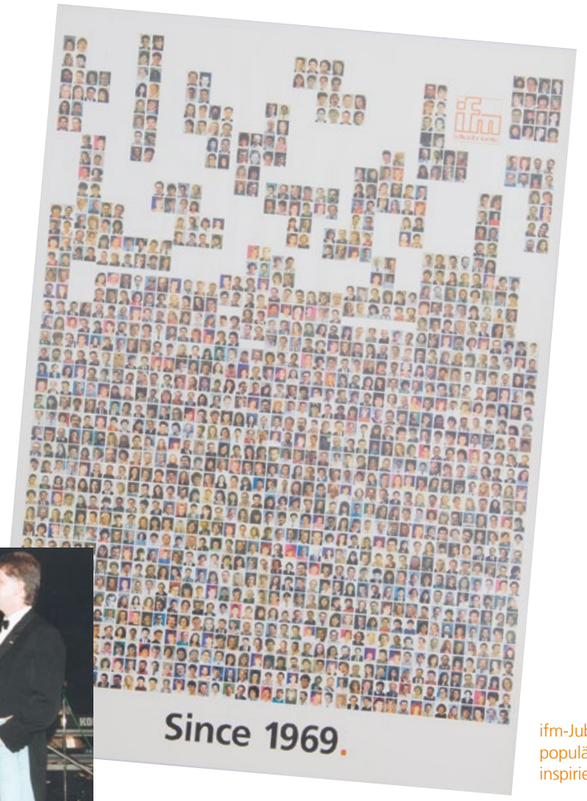
1996 wurde die weltweite Marketingaktion ausgerollt. Begleitet von Direktwerbung an ausgesuchte und potenzielle Kunden der Milchindustrie. Anzeigenwerbung und Presseinformationen in den Ländern begleiteten die gemeinsame Aktion.

Parallel entwickelte das Produktmanagement zusammen mit den Entwicklern in Tettnang neue Produkte für die Kundenbedürfnisse in der Lebensmittelindustrie. So wurde die erste ifm-Food-Kabeldose Typ EVT entwickelt und auf den Markt gebracht.

1997 präsentierte Berthold Schocker, ifm Tettnang, auf dem AK-Global in Paris sogar den ersten Prototypen eines Näherungsschalters, speziell entwickelt für die Lebensmittelindustrie. Dies war gleichzeitig die Geburtsstunde für den heute noch berühmten „Schocker-Test". In diesem Test werden alle ifm-Produkte für die Lebensmittelindustrie einem extremen Temperaturschock ausgesetzt. Zunächst in Eiswasser getaucht und dann in kochendes Wasser befördert, müssen sie nach einem festgelegten Testprotokoll ihre 100%ige Funktion weiter erfüllen. Damit war auch ein neuer ifm-Qualitätsstandard erreicht worden.

Nach dem Start der Marketingaktion wurden bereits im 1. Jahr mehr als 8.000 EVT-Kabeldosen an die Milchindustrie geliefert. ifm wurde damit als kompetenter Hersteller für Automatisierungstechnik in speziellen Applikationen der Lebensmittelindustrie sehr bekannt. Ein großer Erfolg, der im AK-Global 1994 von allen teilnehmenden Ländervertretern ins Leben gerufen wurde.





ifm-Jubiläumsposter, vom populären PC-Spiel „Tetris" inspiriert.



ifm feiert 25-jähriges Jubiläum, auf der Bühne Gerd Marhofer (2. v. l.) mit seinen Geschäftsleitungskollegen Juanita Staub und Horst Jeruschke, rechts Moderator Detlef Keller.

Thomas Gaisser,
Vertriebsleiter, motrona GmbH

Die ersten Geschäfte wurden 1993 abgewickelt. Aus anfänglichen Projektgeschäften wurde aus motrona ein zuverlässiger ifm-Lieferant, der spezielle, auf ifm abgestimmte Handelsware mit ifm-Brand-Labeling herstellt. Die menschliche und unkomplizierte Kommunikation und das Ziel, gemeinsam am Markt zu wachsen, hat uns dazu bewogen, weiterhin mit ifm zusammenzuarbeiten. Aufgrund des persönlichen Kontaktes wurden technische Probleme stets auf dem „kurzen Dienstweg" aus der Welt geschafft. ifm electronic ist ein fairer und zuverlässiger Partner, auch in schwierigen Zeiten!

Jörg Schütze,
ifm-Unternehmensgruppe, Deutschland

Streit um die Anschwinghilfe. ifm electronic gewinnt 1995 unerwartet einen millionenschweren Patentverletzungsprozess gegen einen Mitbewerber. Dieses Unternehmen, Inhaber des Anschwinghilfe-Basispatentes DE 3016821C2, warf ifm massive Patentverletzung durch de facto alle seit 1982 produzierten induktiven Näherungsschalter vor, Kennzeichen: hohe Schaltfrequenz durch Anschwinghilfe.

ifm electronic beweist in einem Gegenklageverfahren die Nichtigkeit des Patents und überzeugt den Wettbewerber, einem Einigungsvertrag zuzustimmen. Es kommt mit dem Mitbewerber zu einem Einigungsvertrag, durch den das Patent am Leben bleibt, der Wettbewerber auch die Anwalts- und Verfahrenskosten der Gegenseite (ifm) trägt, ifm keinen Schadensersatz zahlen muss und dieses Patent auch für die Zukunft kostenfrei nutzen darf.

1994

Gründung einer ifm-Gesellschaft in Malaysia.

ifm eröffnet ein Vertriebsbüro in Indien.

ifm stellt erstmalig einen elektronischen Katalog für PC vor.

Michael Paintner, Klaus Unger,
ifm-Unternehmensgruppe, Deutschland

Elektronik im Griff. Interessanterweise hat sich ifm nicht aufgemacht, um Automobilzulieferer zu werden. Angefangen hat es damals durch Kontakte auf der Hannover Messe.

Mit dem Ziel, das schlüssellose Öffnen eines Fahrzeugs in Echtzeit zu ermöglichen, besuchte die Firma Huf Mitte der 1990er-Jahre unseren Messestand auf der Hannover Messe. Dort fanden sie die Lösung für ihre Applikation: unsere Filmtechnik. Nur sie konnte sich der individuellen Form des Türgriffs flexibel anpassen. Sofort wollten sie unsere Technologie kaufen – darauf ließen wir uns aber nicht ein.

Irgendwann bekamen wir eine Anfrage über die Entwicklung eines kapazitiven Sensors für Türgriffe. Eigentlich galt damals die Regel, dass ifm keine Produkte für den Automobilbereich liefert. Denn die großen Stückzahlen, Geschäftsgebaren und das Preisdiktat haben nicht zur ifm-Philosophie „in Sicherheit erfolgreich groß werden" gepasst. Im Falle von Huf entschied sich das Management, weiterhin dem Grundsatz treu zu bleiben, nicht aktiv im Sinne von Werbung und Kundenakquise an die Automobilindustrie heranzutreten. Da in diesem Fall unsere Kernkompetenzen gefragt waren und das Risiko technologisch sehr klein war, entschloss man sich, mit Huf zu kooperieren.

Gleich die ersten Tests mit einem kapazitiven Sensor (KI) funktionierten auf Anhieb, wie man sich das vorgestellt hatte. Allerdings war der Sensor außen am Fahrzeug angebracht und so äußeren Einflüssen wie Schmutz, Schnee und Regen stark ausgesetzt. Ein „normaler" kapazitiver Sensor reagiert hier viel zu sensibel. Deshalb entwickelten wir den sog. dynamischen kapazitiven Sensor, der alle Anforderungen erfüllte. Dieser kapazitive Sensor war in der Lage, anhaftenden Schmutz und beginnenden Regen – also mögliche Fehlfunktionen auch im Zusammenspiel mit der Türsteuerung – auszublenden und dabei die Motorbatterie nicht stark zu beanspruchen oder unberechtigten Zutritt zu ermöglichen.



Auch für die Firma Huf war diese Zusammenarbeit eine der ersten Elektronikentwicklungen überhaupt. In der Zusammenarbeit mit der Firma Huf konnten wir uns all den Dingen, die sonst von Automobilzulieferern gefordert werden, langsam annähern. Und zwar aus einem einfachen Grund: Die Firma Huf war auf unseren dank Filmtechnik flexiblen, kapazitiven Sensor angewiesen, denn da gab es zu diesem Zeitpunkt nicht viele. Deshalb hat Huf gegenüber ihren OEMs im Hintergrund viel abgefangen. So konnten wir uns anfangs auf die Technik konzentrieren, also darauf, einen kapazitiven Sensor für eine Outdoor-Anwendung „fit zu machen". Mit unseren beiden Patenten, dem kapazitiven Sensor und der Realisierung des „mechanischen Schlüssels", waren wir damals branchenweit Innovationsträger.



Tettnangs Bürgermeister, Harald Meichle, ehrt Robert Buck † für seine Verdienste um den Mittelstand und die wirtschaftliche Entwicklung der Stadt mit der Goldenen Stadtmedaille.





Studie für neuartige Drucksensoren – allerdings noch im eckigen Design.



1994

Markteinführung von Drucksensoren mit innovativer Keramikmesszelle und wegweisendem Gehäusedesign.

1995

7. August:
ifm-Gründer Robert Buck † bekommt die Goldene Stadtmedaille der Stadt Tettnang verliehen.

ifm gewinnt unerwartet einen millionenschweren Patentverletzungsprozess gegen einen großen US-Hersteller.

Rainer Sasse,
ifm-Unternehmensgruppe, Deutschland

ifm im Web. (Auszug aus einem Beitrag zum Thema „Internet" in der Zeitung für Mitarbeitende, ifm notice, 1996).

Aufgrund des enormen Wachstums des Internets im letzten Jahr und den damit verbundenen Informationsmöglichkeiten bot es sich an, ifm dort zu präsentieren.



Es sind mittlerweile 30–50 Mio. Teilnehmer aus den verschiedensten Bereichen, wie z. B. Firmen, Privatpersonen, Vereine, Verbände und Universitäten, die an dem größten Datenverbund der Welt teilnehmen.

Auf je fünf Seiten (Englisch und Deutsch), den sogenannten Web-Pages, wird eine Darstellung über ifm, deren Produkte und Standorte weltweit dem interessierten „Internet-Surfer" angeboten. Die Vorlagen wurden von ifm identicom erstellt. Teilweise lassen diese Darstellungen interaktive Bearbeitungen zu.

So ist z. B. eine Deutschlandkarte mit den Niederlassungsstandorten eingebunden. Mit einem Mausklick auf eine Niederlassung werden in einem anderen Fenster Adresse sowie Telefon- und Faxnummer eingeblendet. Des Weiteren besteht die Möglichkeit, eine elektronische Nachricht an ifm zu versenden.

Wie findet der „interessierte Surfer" ifm im Internet?

Im sogenannten Suchserver werden Suchkriterien eingegeben (z. B. ifm oder Sensorik), über die gezielt die ifm-Präsentation gefunden wird.

Wie geht es weiter?

Nach einem Testzeitraum von ca. sechs Monaten, in dem wir ständig über die Abrufhäufigkeit unserer Internet-Seiten informiert werden, wird entschieden, ob das Angebot von ifm im Internet erweitert wird.

Peter Winterscheidt,
ifm-Unternehmensgruppe, Deutschland

Knautschkuh und Schneekugel. Es waren schon sehr aufwendige Mailing-Produktionen, die Mitte der 90er-Jahre umgesetzt worden sind. Begonnen hat alles durch die Initiative von Gerd Marhofer. Er wünschte, dass wir uns mit dem seinerzeit ganz neuen Trend des Dialogmarketings auseinandersetzten. Neue Produkte in den Markt zu kommunizieren sowie bestehende Kundenbeziehungen zu stärken waren dabei ebenso Zielvorgaben, wie die recht junge Truppe vom ifm-Service-Center werblich zu unterstützen. Schließlich bestand der Kontakt zum Kunden hier fast ausschließlich telefonisch und ein gedrucktes Mailing war die einzige Möglichkeit, dem Kunden ein Bild von ifm electronic und ihren Produkten zu vermitteln. Tja, es gab halt noch kein Internet und keine ifm-Homepage...



Ein achtköpfiges Team hat sich der Aufgabe angenommen und ein Konzept erarbeitet. Sehr schnell war die Stilistik der zukünftigen Mailings definiert:

Ein ifm-Mailing sollte vor allem auffallen und dies durch Form, Größe, Kreativität und Inhalt. Es entstanden Produktionen, die besonders hochwertig gefertigt in Wellpappboxen an eine handverlesene Anzahl von Empfängern gesendet wurden. So überraschten wir unsere Kunden mit Pappdisplays in Pyramidenform, einer Schneekugel, in der ein IND seine robuste, wasserdichte Bauform dokumentierte, einem Zauberwürfel, der die unendlichen Einsatzmöglichkeiten des damals neuen IMC verdeutlichte, einer Flaschenpost, die an Brauereibetriebe ging, einer ifm-Zeitung mit Kaffeebecher, Kaffee, Milch und Zucker, verpackt in einer aufwendigen Präsentationsbox – und vielem mehr. Sicherlich war eine der bekanntesten Aktionen die Knautschkuh in einer Dose: Für die milchverarbeitende Industrie haben wir einen Produktflyer zusammen mit einer kleinen Knautschkuh in eine Konservendose verpackt. Mit einem speziell designten Etikett wurde die Dose so an die Empfänger versandt, was für viel Furore sorgte. Allein die internen Reaktionen waren die ganze Arbeit wert, wirklich witzig!

Es dauerte einige Zeit, doch dann festigten diese außergewöhnlichen Mailingaktionen Kundenbeziehungen, unterstützten die Umsatzsteigerungen und halfen dabei, das ifm-Service-Center zu etablieren.



Alles andere als Schnee von gestern: Werbung für den Doppelsensor IND mit dem neuen Medium Direct Mailing.



Der stellv. Geschäftsführer Franz Müller im Gespräch mit Kollegen in den USA: Eine der ersten Videokonferenzen im Werk Tettnang.

Der 1995 fertiggestellte Neubau von ifm syntron im Gewerbegebiet Schäferhof in Tettnang.



Sensor RPD (Rope Position Detector) für den Seilbahnhersteller Doppelmayr.

Karl Brückner,
ifm-Unternehmensgruppe, Deutschland



Der größte (und höchste) Auftrag. Gemeinsam mit dem Seilbahnhersteller Doppelmayr haben wir 1996/97 einen Sicherheitsschalter entwickelt, der zwei Jahre später produziert wurde. Das ist ein echtes Highlight der syntron-Geschichte. Damals waren wir die Einzigen, die solch ein Produkt liefern konnten, vor allem auch technologisch gesehen. Zudem war das Ganze auch patentrechtlich abgesegnet. Deshalb konnte auch kein anderer Lieferant einen solchen Sensor fertigen. Im Gegenzug durften wir aber auch nur an Doppelmayr liefern.

Die Seile an Seilbahnen haben unterschiedliche Durchmesser. Wir haben uns auf den durchschnittlichen Durchmesser festgelegt. Das Seil lief über Rollen. In der Mitte von zwei Rollen saß dann der ifm-Sicherheitsschalter, der meldete, wenn das Seil aus der Mitte bzw. aus der Führung herauslief.

Nicht nur wir sind der Meinung, dass der Sensor für die Seilbahntechnik ein entscheidender Fortschritt war. Denn vor unserem Sensor durften die Seilbahnen aus Sicherheitsgründen nur vier Meter pro Sekunde fahren. Mithilfe unseres Sensors konnten sie die Geschwindigkeit verdoppeln, und es war zudem sicherer.

Es liefen Versuche an verschiedenen Stationen. Eines Nachts fiel ein Ast in die Seilbahnanlage, womit keiner rechnen konnte. Ohne unseren Sensor wäre die Seilbahn einfach losgefahren, und der Ast hätte damit einen größeren Schaden verursacht, was dann wiederum zu längeren Stillstandszeiten geführt hätte.

Mit der Doppelmayr-syntron-Zusammenarbeit hat die ifm-Sicherheitstechnik ihren Anfang genommen.

1996

Mit ihrem neuen Internet-Auftritt bietet ifm Informationen und Serviceangebote online an.

ifm produziert erstmalig in einem Jahr über fünf Millionen Sensoren und Schaltungen.

In Exton, Pennsylvania, USA beginnt ifm mit dem Aufbau einer Fertigung.

Steuerungssystem mit neuer Ausrichtung: ecomat R360 für den Einsatz in mobilen Arbeitsmaschinen.



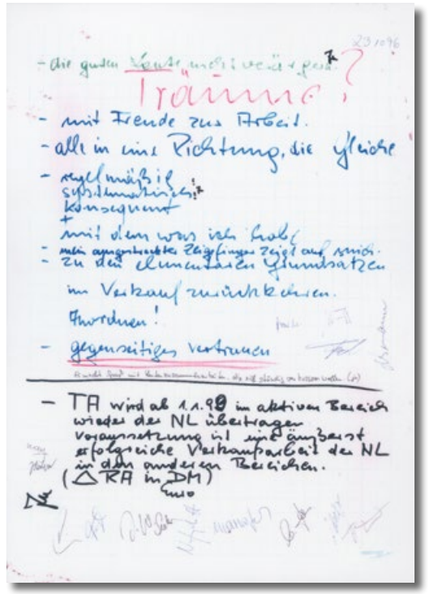
Blick in die zukünftige Produktion in den USA: Maschinen und Betriebsmittel sind bereits aus Tettnang eingetroffen.

Benno Kathan,
ifm-Unternehmensgruppe, Deutschland

Vorreiter in Design und Technik. 1994 wurden von ifm die ersten Drucksensoren auf den Markt gebracht. Das innovative Design mit abgeschrägtem Display war ein echter Eyecatcher. Es war so überzeugend, dass noch heute von 20 Mitbewerbern über die Hälfte die Designmerkmale der Baureihe PN übernommen haben. Das besondere Design des Displays brachte in der Praxis einen großen Vorteil: Man konnte es sehr gut aus allen Blickwinkeln ablesen. Leider dachte man noch nicht daran, sich das schützen zu lassen. Schließlich waren die Unternehmen damals im Allgemeinen sehr bemüht, sich deutlich voneinander zu unterscheiden. Doch mit dem PN änderte sich das. Aber nicht nur das Design brachte den großen und langfristigen Markterfolg: Technisch punktete der PN dank der neuentwickelten Keramikmesszelle mit überdurchschnittlicher Überdruck- und Druckspitzenfestigkeit. Auch heute noch, rund 20 Jahre nach der Markteinführung, ist der Drucksensor PN einer unserer Bestseller. Um diesen Markterfolg bei immer stärkerem Wettbewerb auch langfristig halten zu können, wurde es 2014 Zeit, die nächste innovative Generation der Baureihe PN auf den Markt zu bringen.



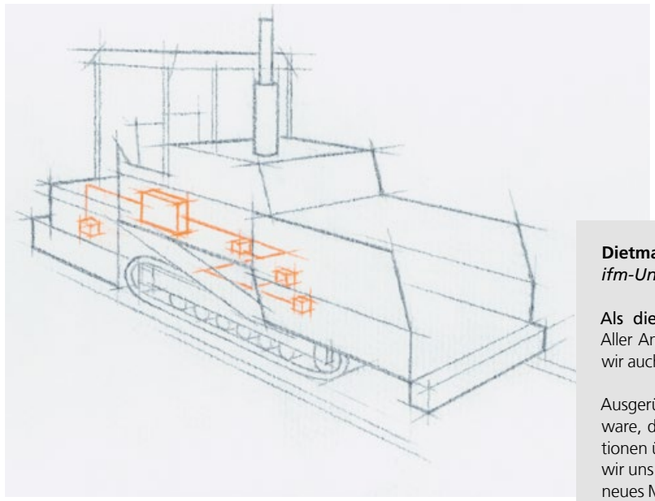
Auch wenn es mal nicht so gut läuft, halten die Kollegen von ifm zusammen und bauen sich gegenseitig auf. So entsteht bei einer Tagung, auf der alle Geschäftsführer und Verkaufsleiter anwesend sind, ein „offiziell" unterzeichneter Vertrag (verfasst auf einem Flipchart), der alle Beteiligten motiviert, noch mehr Leistung zu erbringen, um wieder mit den Verkäufen an die Spitze zu gelangen.





1997

1. Dezember:
Inbetriebnahme der neuen Lagerhalle (ca. 1500 m²) im Werk Tettnang.
Kosten: 1,5 Mio. DM.





Das neue Zentrallager an der Steeler Straße in Essen.

Das Zentrallager zieht von Bochum-Wattenscheid nach Essen-Steele, Auftragsabwicklung, Disposition und der Bereich Vertrieb Technische Dienste ebenfalls.

Erweiterung der Produktgruppe Impulsauswertesysteme um eine Monitor- und eine Schaltnetzteilfamilie.

Dietmar Brüss,
ifm-Unternehmensgruppe, Deutschland

Als die mobilen Arbeitsmaschinen laufen lernten. Aller Anfang ist schwer, sagt der Volksmund. Das haben wir auch bei den ersten ecomat*mobile*-Projekten erfahren.

Ausgerüstet mit viel Wissen über unsere Hard- und Software, dafür aber nur mit sehr eingeschränkten Informationen über die einzelnen mobilen Applikationen, haben wir uns in der Mitte der 1990er-Jahre auf den Weg in ein neues Marktsegment – die Automatisierung der mobilen Arbeitsmaschinen – gemacht. Und wo heute Zeitgenossen mit einer Dschungelprüfung glänzen, haben wir zu dieser Zeit ganz ohne mediale Aufmerksamkeit mit anderen Lianen gekämpft – den Hydraulikschläuchen und Kabelbäumen.



Auch die Unterbringung unter freiem Himmel wurde geboten. Mangels passender Montagehalle und notwendiger Laborausstattung mussten so manche Softwareentwicklung und der Praxistest „am lebenden Objekt" durchgeführt werden.

Dann wurden auch mal Campingtisch und Stuhl aufgebaut, um den mobilen Ungetümen möglichst nahe zu sein.

Das ist nun alles lange her. Die Softwareprojektierung übernimmt nun in den meisten Fällen der Kunde selbst oder ein Systemintegrator. Und müssen wir selber ran, dann stehen in vielen Niederlassungen erfahrene Applikationsingenieure mit professionellen Tools zur Verfügung.

Aber machmal, an den abendlichen „Lagerfeuern" der Vertriebstagungen, spricht man noch gerne über die Pionierzeiten von ecomat*mobile*.

Benno Kathan,
ifm-Unternehmensgruppe, Deutschland

Vom „Strömi" zur Prozesssensorik. Das Thema Strömungssensoren war schon immer ein Anreiz für unsere beiden Geschäftsführer, Gerd Marhofer und Robert Buck †. Noch heute existiert ein Zettel, auf dem Gerd Marhofer handschriftlich den sogenannten „Strömi" (Strömungswächter) aufgemalt hat. 1979 war das, umgesetzt wurde er Jahre später. Aber 1979 hat er die Idee gehabt und wusste, dass man damit mal Geld verdienen könnte. In den 80er-Jahren gab es am Markt schon einige mechanische Lösungen, die allerdings mit den üblichen Nachteilen daherkamen. Daher verkauften wir die Strömungswächter zunächst als Handelsware. Der Markt gab uns hier eine positive Rückmeldung.

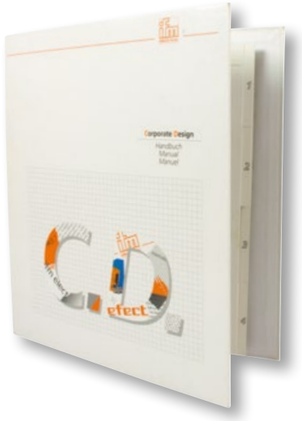
Als Herr Dr. May als Produktmanager für die Drucksensorik bei ifm anfing, suchte er nach einer Lösung für die Überwachung von Hydraulikanlagen. Um herauszufinden, was der Kunde tatsächlich benötigte, führte Dr. May eine Umfrage durch. Anders als bisher waren die Ansprechpartner nicht unsere üblichen Kundenkontakte, sondern die Mitarbeitenden in den mechanischen Abteilungen unserer Kunden.

Man arbeitete sich immer mehr in das Thema ein, sodass es bald in jeder Vertriebsniederlassung einen Fluid-Spezialisten gab. Später wurden daraus die sogenannten Prover-Paten und schließlich der Fluid-Fachvertrieb.

Um die Anforderungen in der Prozesstechnik erfüllen zu können, reichte die keramische Messzelle nicht aus, da sie Probleme bei Druckspitzen von bis zu 400 bar hatte. Das machte keine Messzelle bis dato mit. Aber der Lieferant aus den USA lieferte ausschließlich an die Automobilindustrie, die wiederum diese Anforderungen nicht stellte, und sah deshalb keinen Grund, unsere höheren Ansprüche zu erfüllen. Selbst ein persönlicher Besuch in den USA brachte uns nicht weiter. Mit guten Ideen für eine Realisierung von stärkeren Druckzellen in der Tasche wollten wir den Vorstoß machen. Aber zu hören bekamen wir nur, man solle solche Entwicklungen doch in den USA machen, wo die Kreativen sitzen. Dass wir Schwaben doch auch ganz kreativ sein können, haben wir dann dadurch bewiesen, dass wir 2005 selbst eine Messzelle entwickelt haben. Diese produzierten wir darüber hinaus auch selbst, was wiederum das Lieferantenrisiko reduzierte.

1997 wurde dann die ifm prover gmbh gegründet. Damals noch zunächst ohne eigenen „Wohnsitz". Der Markterfolg gab uns recht, sodass wir schon im Jahr 2000 unser erstes eigenes Gebäude beziehen konnten.

ifm electronic definiert erstmalig ihr äußeres Erscheinungsbild im Corporate-Design-Handbuch, das weltweit verteilt wird.



Messegeschichte mit ifm erleben.

1997

Gründung von ifm prover für die Entwicklung und Produktion von Sensorik für die Prozess- und Verfahrenstechnik.

Entwicklung der ersten Temperatursensoren.

ifm gründet in Brasilien eine Niederlassung.

Heinz Kostedde,
ifm-Unternehmensgruppe, Deutschland



Piraten in Brasilien. Mitte der 1990er- Jahre stabilisierte sich die Gesamtwirtschaft Brasiliens mehr und mehr. Eine neue Währung, der Real, wurde eingeführt und die Inflationsrate konnte auf Werte um 5% gehalten werden. Einheimische wie auswärtige Firmen planten Investitionen, unterstützt durch Förderprogramme der Regierung. Um an diesem wachsenden Markt teilzuhaben, suchte ifm im November 1995 einen Handelspartner für Brasilien. Bei der Sondierung mehrerer Bewerber fiel die Wahl auf die Firma Al Dantas. Der Inhaber, Herr Agostinho Dantas, besaß ein umfangreiches Wissen im Bereich der Automatisierungstechnik, sein Verständnis von Kundenbearbeitung und vor allem von Service deckte sich mit unseren Vorstellungen. Er verfügte über gute Kontakte in die Industrie, vor allem in die Automobilindustrie. Die anderen Bewerber schieden aus, da sie nur an Telefonverkauf zu Dumpingpreisen interessiert waren.

Im Januar 1996 startete die Firma Al Dantas mit dem Vertrieb von ifm-Produkten, im ersten Jahr bereits sehr erfolgreich. Auch im zweiten Jahr stieg der Umsatz rasant an. Es zeichnete sich aber ab, dass Al Dantas dieses Wachstum allein nicht würde stemmen können, ohne sich im siebenstelligen Bereich zu verschulden. Mitte 1997 entschloss sich daher das Management in Essen, Al Dantas den Kundenstamm abzukaufen und in Brasilien eine eigene Niederlassung zu gründen. Agostinho Dantas wurde Geschäftsführer der neuen Gesellschaft.

Bevor ifm Brasilien im Januar 1998 starten konnte, musste aber noch eine große Hürde genommen werden.

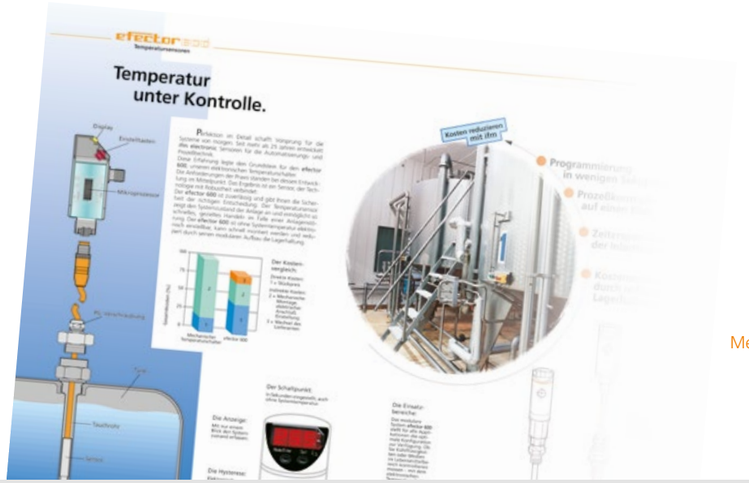
Ein anderes Unternehmen hatte sich durch ihren Inhaber im Jahr 1980 die Namensrechte „ifm electronic gmbh" und „efector" für den brasilianischen Markt schützen lassen. Würde ifm nun unter eigenem Namen Produkte mit den Markennamen „ifm electronic" oder „efector" in Brasilien einführen und verkaufen, machte sie sich strafbar und müsste dieser Firma eine Lizenzgebühr auf alle Umsätze bezahlen. Ein gerichtliches Vorgehen gegen die Markenpiraterie hätte fünf bis zehn Jahre dauern können. Somit verhandelte ifm mit dem Unternehmen um die Rückgabe der Namensrechte für den brasilianischen Markt. Die Firma gab die Namensrechte gegen Zahlung von 180.000 US$ an ifm zurück.

Das nächste Problem war, dass besagte Firma ifm-Produkte kopiert und seit den 1980er-Jahren in Brasilien verkauft hatte. Das Design wurde exzellent nachgebaut, die Elektronik aber nicht. Die Geräte fielen aufgrund von Elektronikfehlern häufig aus. ifm hatte dadurch viel Ärger am Markt und musste gegen den Imageschaden, verursacht durch die Markenpiraten, ankämpfen.

Das Team von ifm ließ sich dadurch in seiner Entwicklung nicht aufhalten. Der Umsatz entwickelte sich gut und die Belegschaft wuchs. 1999 kam dann die erste Rezession. Es wurde in der Automobilindustrie und anderen Branchen Kurzarbeit angeordnet. Auch diese Bewährungsprobe bestand ifm, als „Neuling" am Markt konnte man in anderen Industriebereichen neue Potenziale erschließen und optimistisch in die Zukunft blicken.



Das ifm-Team der ersten Stunde in Brasilien.



Alfred Wagner
ifm-Unternehmensgruppe, Deutschland

Der Vatertagssensor. Das „Projektteam Drucksensor", so hießen wir damals, hatte den Auftrag, Drucksensoren zu entwickeln.

Es gab inzwischen einen Sensor mit einer dreistelligen 7-Segment-LED-Anzeige. Wir aus der Technik sind dann zur Erkenntnis gekommen, dass wir mit sehr wenig Aufwand daraus auch einen Temperatursensor machen könnten.

Benno Kathan, heute ifm-Vorstandsmitglied, stellte die Idee vor, wurde aber gebremst. Wir sollten uns doch zunächst auf den Drucksensor konzentrieren...

Da wir den minimalen Aufwand in den Vordergrund stellten, erhielten wir schließlich doch die Freigabe für den Temperatursensor – aber mit der Auflage, diesen „mal eben am Wochenende oder so" zu machen, sodass keine wertvolle Zeit für die Weiterentwicklung des Drucksensors eingebüßt werden müsste. In dieser Diskussionsphase stand Christi Himmelfahrt vor der Tür.

Kurz entschlossen kamen wir am „Vatertag" bei ifm prover zusammen und schafften es tatsächlich, innerhalb eines Tages den ersten funktionsfähigen Prototypen zu bauen.

Und so nahm die ifm-Temperatursensorik am Vatertag ihren Anfang...





Messeauftritt in Australien.



Die Räumlichkeiten des Service-Centers im Essener Stadtteil Bredeney.

Hans-Erich Gubela sen.,
Forschung und Entwicklung, IMOS Gubela GmbH

(Auszug aus einem Interview, 2012)

IMOS durfte viele neue optische Produkte für ifm electronic entwickeln und produzieren. Beide Seiten haben einander voll vertraut.

ifm electronic war und ist ein zuverlässiger Partner und technisch intelligent. Unsere Produkte haben den Erfolg von ifm mit gefördert und ifm hat uns an ihrem Erfolg teilhaben lassen.

Wir sind in der Technik und in der Einkaufsleitung von ifm starken Persönlichkeiten begegnet. Als Folge dieser Begegnungen hat man uns als „ifm-Mitarbeitender der verlängerten Werkbank" gewonnen.

Darüber hinaus bietet ifm electronic ihren Partnern eine faire Partnerschaft mit intelligenter technologischer Zukunft und Erfolg.



Neuer Produktionsstandort für die optischen Sensoren ist Meckenbeuren.

1998

Im September erfolgt die Gründung einer ifm-Gesellschaft in Australien.

Seit dem 1. April 1998 ist ifm mit einer eigenen Website (damals www.ifm-electronic.com) im Internet vertreten.

ifm gründet eine eigene Gesellschaft in Österreich; lange Jahre wurden ifm-Produkte hier durch die Fa. Kühnel vertrieben.

Gründung der Tochtergesellschaft ifm flexpro als Produktionsstätte für elektronische Schaltungen auf flexiblem Basismaterial (flexible Leiterplatten).

Entwicklung und Produktion der optischen Sensoren ziehen von Tettnang nach Meckenbeuren.

Start des ifm-Service-Centers in Essen.

Der neue Produktbereich Sicherheitstechnik startet u. a. mit induktiven Sensoren ohne dediziertes Gegenstück.

ifm nimmt erstmalig an der Messe SPS/IPC/Drives in Nürnberg teil.

1994 – 1998

354
MIO. DM UMSATZ

2.200
BESCHÄFTIGTE

309
PATENTE

15
GESELLSCHAFTEN

Produktmeilensteine



Drucksensoren



Temperatursensoren



Sicherheitstechnik

Innovations-offensive.





1999 – 2003

Innovation für die Kostensenkung in der Pneumatik.









Werner Gmür,
SIP Elektroanlagen GmbH

„Solche Lieferanten wie ifm electronic benötigen wir mehr."

Constanze Fuchs,
ifm-Unternehmensgruppe, Deutschland

Herausforderungen am See. Die größte Herausforderung bei meinem Start in der ifm flexpro gmbh war der Allgäuer Dialekt meines Vorgesetzten Karl Milz. Es dauerte einige Zeit, bis sich mein nordisches Hörvermögen an die südliche Kommunikation angepasst hatte – und manches verstehe ich auch heute noch nicht.



Egal, wohin mich mein Weg in der ifm-Unternehmensgruppe auch noch führen mag, etwas werde ich aus meiner flexpro-Zeit immer mitnehmen: die Personalnummer 350001 als erste Mitarbeiterin der flexpro.

Meine schönste Erinnerung an die Wasserburger Zeit: den Pausenkaffee auf der Terrasse mit Blick auf die Schweizer Berge genießen!

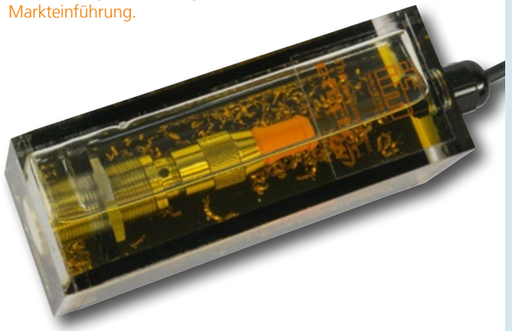


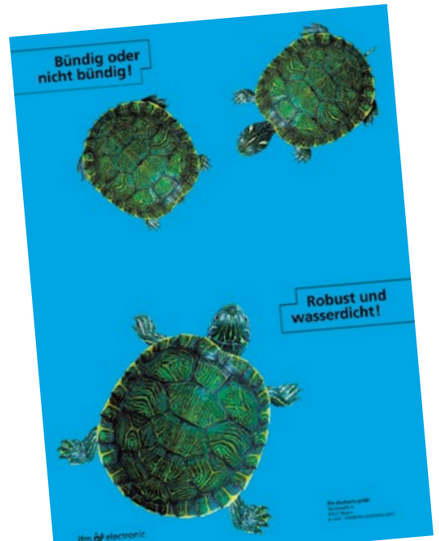


Die japanische Niederlassung ist umgezogen.

ifm gewinnt den ersten Marketingpreis „Editors' Choice Award 2000" der Fachzeitschrift Control Engineering, USA, für die Markteinführung von efector m.
Das Demomodell zeigt die Unempfindlichkeit des Sensors gegen Öl.
Auch Mailingaktionen begleiten die Markteinführung.







Wilhelm Ploetz,
Geschäftsführer ABP-Antriebstechnik GmbH

Als Produktmanager habe ich 1983 in einem anderen Unternehmen meine erste Geschäftsbeziehung zur ifm electronic gehabt und auch in den folgenden Jahren dauerhafte Kontakte mit erfolgreichen Umsätzen gepflegt.

Seit 1999 arbeiten wir als ABP-Antriebstechnik GmbH mit ifm zusammen. ABP-Antriebstechnik GmbH liefert seit Jahren Wellenkupplungen unterschiedlichster Ausführung als Zubehör für Drehgeber an ifm. Die Geschäftsbeziehung konnte kontinuierlich auf feinmechanische Präzisionsteile und Montageelemente ausgeweitet werden. Der faire, partnerschaftliche Umgang, sowohl mit den Produktmanagern als auch mit den Mitarbeitenden im Einkauf, trotz teilweise „harter" Preisverhandlungen, hat für uns immer „gepasst".

Die Fachkompetenz aller Produktmanager, die ich in den fast 30 Jahren der Zusammenarbeit kennenlernen durfte (Herr Peter Klein, Herr Michael Paintner, Herr Bernd Bruckmann), hat mich immer beeindruckt und ermöglichte Fachgespräche auch in unserem speziellen Produktbereich auf „Augenhöhe".

ifm ist für uns ein wichtiger, verlässlicher, treuer Kunde, mit dem wir uns verstehen und inzwischen nur noch einmal im Jahr treffen, um das Erforderliche abzustimmen; mehr ist nicht notwendig, weil die Zusammenarbeit „stimmt".

1999

Im März wird das neue Gebäude der ifm flexpro gmbh in Wasserburg eingeweiht.

Gründung einer ifm-Gesellschaft in Dänemark.

efector co. ltd. in Japan bezieht ein neues Firmengebäude.

2000

Einführung der ersten Füllstandsensoren mit frei wählbaren Schaltpunkten ohne mechanisch bewegte Teile.

Vorstellung des „Applikationssensors" efector m auf der Hannover Messe.



Der neue Produktionsstandort ifm prover in Kressbronn.

Michael Marhofer,
ifm-Unternehmensgruppe, Deutschland

Generationswechsel. Solange ich mich zurückerinnern kann, war ifm immer ein Bestandteil meines Lebens, auch als Kind. Weil mein Vater oft mehrere Wochen nicht zu Hause, sondern auf Geschäftsreisen war, war ifm oft Gesprächsthema bei Tisch. Diejenigen, die mit meinem Vater zusammengearbeitet haben, kennen die 80-g-holzfrei-Blöcke, die er aus dem Urlaub mitgebracht hat: voll beschrieben mit neuen Ideen, die auf Umsetzung warteten. Später wurde es dann die Firma, die ich mal übernehmen sollte und, ehrlich gesagt, habe ich mich dagegen viele Jahre gewehrt. Vor allem wahrscheinlich aus Angst davor, dass das eine Nummer zu groß für mich sein könnte und aus der Demut heraus, die eine solche Leistung von zwei Gründern wohl jedem Menschen – auch mir – abverlangt. Die Silvesternacht 2000/2001 werde ich daher auch nicht vergessen.

Es ist eben doch etwas anderes, ob man Verantwortung in einer Organisation übernimmt oder Chef einer Firma ist. Ich konnte in dieser Nacht die zusätzliche Verantwortung auf meinen Schultern spüren, und ob man es glaubt oder nicht: Das hat sich bis heute nicht geändert.

Was jeden Generationenwechsel überdauern muss, ist die Kultur des Unternehmens, seine DNA sozusagen. Man kann in einem Unternehmen viele Änderungen vornehmen, muss das oft auch tun und damit auch eigene Akzente setzen, aber eine erfolgreiche Unternehmenskultur, wie es sie bei ifm gibt, darf man nicht verändern. Das ist so, als wenn man den Charakter eines Menschen grundlegend ändern will, das geht fast immer schief. Sicher, es mag Nuancen geben, die man hinzufügt oder wegnimmt, aber niemals darf man eine grundsätzliche Änderung durchführen. Ich will dies an einem Beispiel verdeutlichen: ifm war nie der billigste Anbieter am Markt. Unsere Stärken liegen im Service, der Nähe zum Kunden und in innovativen Produkten. Wenn wir nun morgen sagen würden, ab sofort muss alles billig sein, würde dies das Unternehmen zerreißen. All unsere Erfahrungswerte aus der Vergangenheit wären unnütz, niemand wüsste, was zu tun wäre. Weder im Vertrieb noch in der Technik. Letztlich muss so etwas scheitern.



2000

Im Juli findet die Einweihung des neuen Gebäudes von ifm prover in Kressbronn statt.

Anschluss des ifm-Firmennetzwerks an das Internet.

Seit Anfang März 2000 lassen sich Katalogartikel von ifm electronic Deutschland zum Listenpreis online bestellen – mit der Etablierung des ersten ifm-Onlineshops ist das Kapitel E-Commerce eröffnet.



Bernd Buck

Martin Buck,
ifm-Unternehmensgruppe, Deutschland

Generationswechsel. ifm war bei uns schon immer wie ein weiteres Familienmitglied, mit dem ich die Aufmerksamkeit und Zeit meiner Eltern teilen musste. Am Wochenende ist mein Vater oft in die Firma gefahren, das war eine tolle Sache, ich bin dann mitgefahren und bin in den gähnend leeren Hallen mit meinem Modellauto gefahren oder habe im Hof mein Fesselflugmodell fliegen lassen. Was die ganzen anderen Menschen dort gemacht haben, war mir damals nicht so wichtig. Als ich älter wurde und der Führerschein in greifbare Nähe rückte, wurden die Spielzeuge immer größer: Solange mein Vater in einem Raum verschwand, in dem die geheimnisvolle Filmtechnik geboren wurde, absolvierte ich meine ersten Fahrstunden in Eigenregie auf dem Firmengelände. Das war auch die Zeit, in der ich begann, mehr und mehr wahrzunehmen, was dort eigentlich passiert, welchen aktuellen Herausforderungen man sich stellen musste und was meinen Vater dazu bewegte, die Entscheidungen so zu treffen, wie er sie getroffen hat.



Als ich die Verantwortung übernommen habe, war es einfach nur spannend, wie ein Abenteuer. Es ging sehr schnell und ich war mittendrin im Geschehen. Langeweile ist seitdem nie aufgekommen.

Mein Vater hat sich immer ein Thema vorgenommen und das konsequent vorangetrieben. Die Themen, die er vorangetrieben hat, waren immer technischer Natur, alles andere hat ihn nicht interessiert. Er kannte die Transistoren und Widerstände quasi mit Vor- und Zunamen. Ich habe großen Respekt davor, mit welchem Antrieb er Dinge, die alle anderen schon als gut und fertig empfunden haben, immer noch besser gemacht hat. Die Welt, in der mein Vater zu Hause war, sind die analogen Schaltungen. Digitalelektronik und Software waren ihm fremd. Mittlerweile hängt aber die Hälfte des Umsatzes von ifm an Digitalelektronik, die technische Bandbreite hat sich enorm vergrößert – von der passiven Kabeldose, die gar keine Elektronik enthält, über Analog- und Digitalelektronik verschiedener Komplexität bis hin zu PC-Software. Es sind nun viele Robert Bucks notwendig, die in den verschiedenen Bereichen Experten sind. Was mich nun von meinem Vater unterscheidet, ist, dass ich nicht selbst Experte in den vielen Gebieten sein kann, sondern dafür sorgen muss, dass es viele Experten wie meinen Vater gibt, und dass ich eine Organisation schaffen muss, in der diese gut arbeiten können und trotzdem die linke Hand noch weiß, was die rechte tut.



Wichtige Zielbranche Automobilindustrie: Internationaler Automobilkreis in München im Mai 2000.



2001

Generationswechsel: Die Söhne der Gründer, Bernd Buck, Martin Buck und Michael Marhofer, übernehmen als geschäftsführende Gesellschafter die Unternehmensleitung von ifm. Weiterhin steht ihnen Bernhard von Spiczak als Geschäftsführer zur Seite.

Gründung einer ifm-Gesellschaft in Singapur.

Dr. Thomas May,
ifm-Unternehmensgruppe, Deutschland

Spannende Technologie. Grundsätzlich waren wir im Jahr 2001 davon getrieben, uns verstärkt um neue Innovationen Gedanken zu machen. Im Jahr 1993 gab es schon erste Versuche, im Bereich Optos etwas Neues zu entwickeln. Wir arbeiteten dabei auch in Kooperation mit einem externen Partner, Herrn Dr. Schwarte. Leider konnten wir damals noch keinen Erfolg aufweisen.



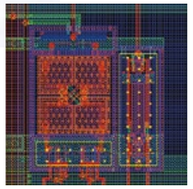
2002 las ich dann einen Artikel des Fraunhofer Instituts in Duisburg zum Thema Lichtlaufzeitmessung. Das könnte was wirklich Spannendes sein, dachte ich. Unglücklicherweise hatte ich vergessen, wo ich diesen Artikel gelesen hatte und bat dann meine Assistentin, Frau Fastrich, zu recherchieren. Die fand dann aber neben dem Fraunhofer Institut auch noch ein kleines Start-up-Unternehmen, das sich mit der Lichtlaufzeitmessung befasste – die pmdtechnologies. Und im Zusammenhang mit diesem Unternehmen tauchte auch wieder ein bekannter Name auf: Dr. Schwarte, der sich an diesem Unternehmen beteiligt hatte. So verdanken wir meiner Vergesslichkeit, dass wir auf die pmdtechnologies aufmerksam wurden. Als ich das Unternehmen besuchte, traf ich dort auf ein Team, das durchflutet war von der Begeisterung für die Technologie der Lichtlaufzeitmessung. Sofort hatten wir eine wunderbare Basis. 2005 übernahmen wir dann die Anteile von Dr. Schwarte an der pmdtechnologies.



Arbeitsplatz bei pmdtechnologies in Siegen.



ifm wirbt an Bildungsinstituten wie hier an der Universität Duisburg-Essen.



PMD-Technologie: Smart Pixel Element.

2002

Ein neu entwickelter Halbleiterchip, PMD, wird für den Deutschen Zukunftspreis nominiert. Er bildet zukünftig die Basis für innovative ifm-Produkte wie den Abstandssensor efector pmd und den 3D-Sensor efector pmd 3d.

2003

1. Januar: Gründung der ifm electronic gmbh Vertrieb Deutschland. Die sieben Vertriebsniederlassungen in Deutschland werden zu einem Unternehmen zusammengeführt, eine logische Konsequenz der gesamtdeutschen Marktsituation.

ifm electronic erwirbt eine schrittweise Beteiligung an der i-for-T GmbH in Rosenheim.



Ein schmerzlicher Verlust: 2003 verstirbt Juanita Staub, Geschäftsführerin Finanzen, Verwaltung und Personal.

Bernhard von Spiczak,
ifm-Unternehmensgruppe, Deutschland



Beispielgebende Persönlichkeit. Ich lernte ifm als externer Jahresabschlussprüfer und Steuerberater 1978 kennen. Da Frau Staub zu dieser Zeit die Verantwortung für die Finanzen und das Personal innehatte, war sie meine wichtigste Ansprechpartnerin. So hatte ich als Außenstehender das Glück, sie schon früh in ihren vielen professionellen und vor allem auch menschlichen Komponenten kennenlernen und begleiten zu können.

Schon bald war mir klar, dass sie dafür sorgte, dass bei ifm das Geld zusammengehalten wurde. Eine schwierige Aufgabe, denn ifm verzeichnete große Erfolge, die wiederum große Zukunftsprojekte und damit hohe Ausgaben auslösten. Eigentlich paradox, aber je größer der Erfolg und das Wachstum von ifm, umso problematischer wurde auch die Einhaltung finanzieller Disziplin und die notwendige Bereitstellung des für das Wachstum notwendigen Kapitals. Dazu kamen ungeahnte und unbekannte Herausforderungen auf ausländischen Märkten durch Devisenprobleme oder außergewöhnlich lange Zahlungsziele bei den Kundenforderungen.

Frau Staub erkannte die Schwierigkeiten für ifm und traf eine Entscheidung, die sie als mutige und die Unternehmenserfordernisse über alles andere stellende Persönlichkeit kennzeichnete: Sie empfahl den Gesellschaftern, einen externen Experten für Finanzen und Steuern in das Unternehmen zu holen, obwohl das ja ihr eigener Verantwortungsbereich war und erklärte ihre Bereitschaft, diesen Experten in großer Loyalität und mit all ihrer Kraft zu unterstützen. Sie sprach damals dann wohl eine persönliche Empfehlung für mich aus.

In der danach viele Jahre dauernden engen Zusammenarbeit bestätigte und vertiefte sich meine frühe Einschätzung: Frau Staub führte nicht nur mit professioneller Genauigkeit und stetiger Veränderungs- und Verbesserungsbereitschaft, sondern vor allem durch ihre positiv-menschliche Persönlichkeit.

Ihre Mitarbeitenden hatten vollstes Vertrauen in sie, daher wusste sie viel über deren persönliche Situation und eventuelle Probleme und Sorgen in deren Familien. Wenn sie oder die Firma helfen konnte, hat sie das auch möglich gemacht. Dabei blieb sie selbst immer bescheiden im Hintergrund.

Wenn es – trotz des andauernden Wachstums von ifm – notwendig wurde, zu sparen und Einschränkungen zu vertreten, vertrat Frau Staub immer die These, dass sie als Verantwortliche mit gutem Beispiel voranzugehen hätte. Leider kamen die Sparmaßnahmen häufig gerade dann, wenn z. B. bei ihr ein neues Auto anstand. Gerade dann war für sie ihr eigenes Beispiel wichtig. Sie hat sich nie darüber beschwert. Bewundernswert!

Natürlich hatte die menschliche Persönlichkeit auch problematische Seiten. Z. B. war bei ihr der erste Eindruck, den sie von ihrem Gegenüber hatte, sehr wichtig und für lange Zeit prägend. Wenn dieser also negativ ausfiel, war es schwer, ihn wieder zu korrigieren.

Sie war einfach keine typische Chefin. Wenn etwas getan werden musste, hat sie es – über alle hierarchischen Grenzen hinweg – auch getan. Wenn die netten Küchendamen alle Hände voll zu tun hatten, dann war es z. B. kein Problem für sie, die Spülmaschine ein- und auszuräumen. Sie achtete und begegnete allen Mitarbeitenden auf Augenhöhe.

Gerade auch Kinder hatten immer einen besonderen Platz in ihrem Herzen. Beispielhaft mag dafür die Erfahrung stehen, dass ich Frau Staub bei ihren Besuchen bei mir zu Hause häufig auf dem Boden spielend mit unseren Kindern erlebte – egal, welches Kostüm oder Kleid sie gerade trug.

Frau Staub hat als außergewöhnliche Mitarbeiterin, bewundernswerter Mensch und verlässliche Freundin einen besonderen Platz in meinem Leben gefunden.

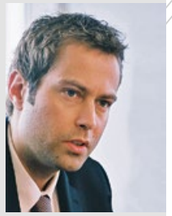
Dr. Bernd Buxbaum,
pmdtechnologies, Siegen

Nachhaltige Partnerschaft. Alles begann 2003. Dr. Thomas May, ifm-Geschäftsführer Bereich Produkte, rief an. Er hatte einen Zeitungsbericht zu unserer Nominierung für den deutschen Zukunftspreis 2002 gelesen und war neugierig. Er war gerade auf dem Weg von Essen an den Bodensee und fragte mich, ob er auf einen Kaffee vorbeikommen könnte. Nach unserem ersten Treffen nahm alles seinen Lauf.

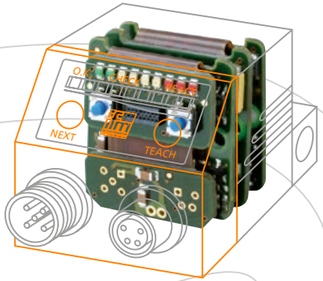
Das erste Projekt war ein Entwicklungsprojekt, bei dem der O1D-Abstandssensor entstand. Er wurde auf der Hannover Messe 2005 vorgestellt und gewann den Hermes Award. Nach dieser Zusammenarbeit übernahm ifm 2005 50 % an der pmdtechnologies. Audi Electronics Venture (AEV) hatte ebenfalls 50 %.

Von Anfang an merkte man, dass ifm im Vergleich zu anderen Unternehmen, mit denen wir zusammengearbeitet haben, eine andere Kultur hat: herzlich, sehr familiär und sehr verbindlich. Das war bei den anderen Unternehmen deutlich anders. Keines war so nachhaltig wie ifm – und das sage ich nicht nur, weil wir jetzt auch „orange" sind. Man spürt, dass die Werte, die in der Philosophie vermittelt werden, wirklich von den ifm-Führungskräften und der gesamten Mannschaft gelebt werden.

Relativ schnell nach dem O1D kam das Audi-Projekt, in dem sich ifm auch sehr engagierte. Eine echte Herausforderung! Es ging um Fußgängererkennung vor einem Crash. Hintergrund war ein Gesetz, das vor der Verabschiedung stand und gewisse Sicherheitsanforderungen für Autos vorsah. Als die ersten Tests und Testfahrten gut gelaufen waren, ging es an die Serienproduktion. Es begann die Suche nach einem Systemlieferanten, der unsere Technologie übernimmt und das System für Audi entwickelt. Da schaltete sich ifm ein und übernahm die Umsetzung. Es lief sehr gut und wir bekamen sogar die finale Serienentscheidung, bis es dann Ende 2012 scheiterte. Nicht an der Performance, denn die war nicht nur gut, sondern besser als die Lösung der Mitbewerber. Es ist in letzter Instanz an der Gesetzgebung gescheitert, die nicht so gekommen war, wie erwartet: Man brauchte schlichtweg nicht mehr die Informationen, die unser Sensor liefern konnte, sodass man eine billigere Lösung bevorzugen konnte.



Von Anfang an war klar, dass unser Gesellschafter Audi Electronics Ventures irgendwann aussteigen würde. Schließlich lautete der Auftrag, die Technologie für Audi nutzbar zu machen und sich anschließend dann zurückzuziehen. Anstelle von Abbruchzahlungen einigten wir uns dann mit der Audi Electronics Venture darauf, dass sie sowohl alle Investitionen im gesamten Projekt übernehmen als auch ihre Anteile (50 %) an der pmdtechnologies ifm übertragen. Seitdem gehören wir zu 100 % zur ifm-Unternehmensgruppe.



Wälzlagerdiagnose für die zustandsorientierte Instandhaltung mit efector octavis.





Dr. Thomas May,
ifm-Unternehmensgruppe, Deutschland

Eine ganz neue Richtung. Initiator der Zusammenarbeit mit der i-for-T gmbh war Gerd Marhofer. Bei einem Besuch der Hannover Messe 2002 machte er eine Entdeckung. Zurück am ifm-Messestand drückte er mir eine Visitenkarte in die Hand: „Schau Dir das mal an, das ist interessant!" Dort stellte ein junges Unternehmen, die i-for-T, ein Maschinendiagnosesystem vor. Das Ganze beruhte auf einem Beschleunigungssensor (mikromechanisch), der eine günstigere Schwingungsdiagnose als am Markt üblich ermöglichte. Aber leider war die Lösung so noch nicht industrietauglich. Der Ansatz war aber so spannend, dass wir dem Thema nachgehen wollten. Eine Menge persönliches Engagement war jetzt angesagt. Wir haben uns Nächte um die Ohren geschlagen bei dem Versuch, herauszufinden, ob unsere Idee überhaupt umsetzbar ist. Es dauerte etwas, aber es wurde eine Lösung gefunden.

2003 kauften wir dann Anteile an der i-for-T. Das Ganze war eine ganz neue Richtung, ein zweiter Pfad zur Automatisierungstechnik. Jetzt ging es um die Überwachung der Maschine und der Steuerung der Energieüberwachung. Schon 2004 brachten wir unseren Sensor zur Schwingungsüberwachung, den efector octavis, auf den Markt. Damit wurden wir sogar für den Hermes Award nominiert. Aber auch die Druckluftüberwachung gingen wir bald an – und der efector metris entstand. Anstoß hierzu war eine Studie in einer Fachzeitung, die besagte, dass man durch das Verhindern von Druckluftleckagen in der Industrie alle Windparks in Deutschland einsparen könnte!

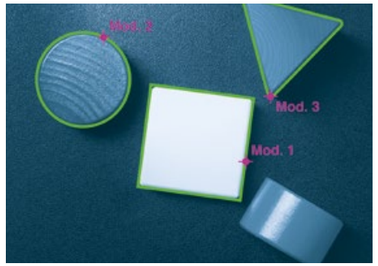
Es reichte aber nicht aus, den Sensor an der Maschine ablesen zu können. Der Kunde brauchte ein Signal an seinem PC. So realisierten wir zunächst die Lösung, die Daten via SMS an ein Handy zu senden. Das war aber nicht die optimale Lösung. Auf der Suche danach wurden wir wieder auf ein junges Unternehmen aufmerksam, die „HIS". Dort fanden wir eine Möglichkeit, die Daten aus dem Sensor mit dem ERP des Kunden zu verbinden. Die erfolgreiche Zusammenarbeit führte nun zu einer weiteren Tochter, der ifm datalink gmbh.

2003

Vorstellung der neuen Produktgeneration i-STEP, die anspruchsvolle Technologien in industriefreundliche, einfach zu handhabende Geräte umsetzt.

Mit efector octavis, nominiert für den Hermes Award 2004, wird der neue Produktbereich Schwingungsüberwachung begründet.

Mit dem Vision-Sensor efector dualis stellt ifm erstmalig ein industrielles Bildverarbeitungssystem vor.



Mit dem Kontursensor efector dualis werden Geometrien im Auflicht erfasst.

Der Druckluftzähler efector metris erschließt neue Bereiche der Zustandsüberwachung von Maschinen.

Wilma van de Wetering,
ifm-Unternehmensgruppe, Niederlande



Die richtige Technik am richtigen Ort. Am 1. Juli 2003 startete die ifm-Niederlassung als eigenständige Unternehmung, nachdem wir zuvor als Abteilung von VEGA, dem langjährigen Handelspartner, von Amersfoort nach Harderwijk umgezogen sind.

Die Niederlande sind weltweit für ihren Käse, die Tulpen, die Deiche und den Seehafen in Rotterdam bekannt. Natürlich sind auch für ifm Niederlande diese Produkte und die dazu gehörige Technik sehr wichtig. So wird z. B. der Käse vollautomatisch mit ifm-Technik produziert. Deiche, Pumpanlagen, Schleusentore wie auch Kanäle werden von ifm-Fluid-Produkten überwacht und kontrolliert. Container könnten ohne die robusten Controller und Sensoren nicht von den Frachtern auf- und abgeladen werden. Für die ausgeklügelte Logistik in Gewächshäusern sind ifm-Sensoren und AS-Interfaces unerlässlich, um einen schnellen und effizienten Ablauf zu garantieren.

Wir begannen mit 18 Mitarbeitenden; bis 2012 ist das Team auf 25 Mitarbeitende angewachsen. In zehn Jahren hat sich der Umsatz mehr als verdoppelt. Eine Erfolgsstory, auf die wir stolz sein können.

Der erste Rechnungsausgang in der neu gegründeten Niederlassung in Mexiko wird gefeiert.





Joy Rahman eröffnet die neue Niederlassung in Harderwijk, Niederlande.

Internationale Werbekampagne „Opto75".



Feierliche Einweihung des Neubaus von ifm ecomatic: Geschäftsführer Bernd Boolzen (2.v.l.) mit den ifm-Gesellschaftern (v.l.) Martin Buck, Bernd Buck und Michael Marhofer.



2003

1. Juli:
Die neu gegründete ifm-Gesellschaft in den Niederlanden nimmt ihre Arbeit auf. Vorher bestand eine langjährige Partnerschaft mit der Fa. VEGA.

ifm electronic ist „Bosch-Supplier der Jahre 2003/2004".

Online-Shopping bei ifm: Im Juli öffnet der e-Shop, zuerst in den USA.

Neugründungen in Amerika: ifm-Gesellschaften gibt es jetzt auch in Mexiko und Kanada.

Neue Niederlassungen auch in Osteuropa:
ifm Russland und ifm Ungarn werden gegründet.

Im September wird das neue Gebäude der ifm ecomatic gmbh in Kressbronn eingeweiht.

1999 – 2003

264
MIO. EUR UMSATZ

2.500
BESCHÄFTIGTE

411
PATENTE

24
GESELLSCHAFTEN

Produktmeilensteine


Füllstand-sensoren


Schwingungs-überwachung


Druckluft-verbrauchs-messung


Vision-Sensoren





HERMES AWARD 2005

ifm wächst und wächst und wächst …











ESSEN

Der stille Riese

Ifm Electronic erhält eine neue Zentrale im Glückaufhaus. Das Familienunternehmen zählt zu den weltweit führende… der Automatisierungstechnik. Jährliches Umsatzwachstum von über zehn Prozent. Offene Ingenieur-Arbeitsplätze…

Von Hans-Walter Scheffler

Am 15. Mai findet die Grundsteinlegung des „neuen" Glückaufhauses statt. Am 1. September 2008 will Ifm Electronic in das 45-Millionen-Euro-Projekt als Generalmieter einziehen und zwei Drittel der 17 000 Quadratmeter Büroflächen zur Bismarck- und zur Friedrichstraße hin belegen. Aber wer ist Ifm?

„Uns kennt keiner", lacht Geschäftsführer Michael Marhofer. Dabei sind bei der Ergotecboy des Familienunternehmens genügend Schlagzeilen geschrieben worden. So erhielt Ifm mehrere Auszeichnungen wie den Innovationspreis der Deutschen Wirtschaft und zählte zu den „besten Arbeitgebern". Alles begann 1969 mit technischen Tüfteleien im Wohnzimmer einer der beiden Unternehmensgründer am Bodensee, heute zählt Ifm mit über 3500 Mitarbeitern zu den Top Ten der …

Die neue Unternehmenszentrale von Ifm entsteht im Glückaufhaus, am Bodensee befindet sich der Hauptproduktionsstandort.

Foto: WAZ, Kerstin Kokoska

…rüger geworden" sei. „Bei uns gibt es fast keine Fluktuation."

Noch unterhält Ifm in Essen für die über 350 Mitarbeiter fünf Standorte. Das Zentralla… …nehmen, das Unternehmen. „Ifm" steht für „Ingenieur-Stolz" für Messtech… …zum einen der Slogan „Close to you", der absolute Kundennähe verspreche. Weit über … …morphilosophie: „Ifm-Führungskräfte sind durch ihr persönliches Verhalten Vorbilder für alle Mitarbeiter." Michael … …Werte wie Fleiß …uns wohl in Essen, auch wenn mich der Denkmalschutz beim Glückaufhaus einige Nerven gekostet hat." Der Ingenieurmangel bremst die Entwicklung auch seines Unternehmens, über 20 Stellen könnten …



2004–2008

Hu Schracke,
ifm-Unternehmensgruppe, Deutschland

Unterstützung vom Kanzler. Als ifm China 2005 gegründet wurde, war das Unternehmen ifm electronic in China noch völlig unbekannt. Um das zu ändern, wollten wir die offizielle Eröffnung in den lokalen Medien nicht nur nüchtern bekanntgeben, sondern ein Statement setzen, wer wir sind und wofür wir stehen. Leichter gesagt als getan! Schließlich griff uns das Schicksal unter die Arme:



Auf der Hannover Messe 2004 war ifm unter den fünf nominierten Unternehmen für den Hermes Award, dem neugeschaffenen Industriepreis der Messe. Die Auszeichnung bekam ifm-Geschäftsführer Michael Marhofer vom damaligen Bundeskanzler Gerhard Schröder überreicht.

Damit hatten wir das perfekte Motiv für unsere Statementanzeige. Warum? In China genoss Gerhard Schröder eine große Bekanntheit und war ein echter Star. Zum einen, weil er ein großer Fan Chinas war – zum anderen war er ein enger Verbündeter des damaligen chinesischen Ministerpräsidenten Wen Jiabao. Schröder hat die erste Phase des wirtschaftlichen Aufschwungs miterlebt; ohne seine Unterstützung hätte beispielsweise die Magnetschwebebahn in Shanghai nie entstehen können.

Die Resonanz auf unsere Anzeige gab uns recht: Das Bild von Herrn Marhofer und Herrn Schröder wurde von Kunden und der Presse sehr positiv aufgenommen. Noch heute werden wir oft auf diese Anzeige angesprochen.





Bürogebäude „An der Reichsbank" in der Essener City.

2004

Umzug großer Bereiche der Hauptniederlassung Essen von der Teichstraße in das Bürogebäude „Reichsbank".

Im Januar erhält ifm die Auszeichnung „Top Job" für Vision und Führung 2003.

TOP JOB

ifm ist mit dem Schwingungssensor efector octavis unter den fünf Nominierten für den Hermes Award, den neuen Technologiepreis der Hannover Messe.



Einführung innovativer Zylindersensoren in GMR-Technologie.





reddot

Prämiertes AS-i Modul mit Vorstudien von Designer Georg Kaluza.

Das AS-i ProcessLine-Modul wird mit dem Red Dot Design Award prämiert.

Bundeskanzler Gerhard Schröder mit den fünf Nominierten für den Hermes Award 2004.



Benno Kathan,
ifm-Unternehmensgruppe, Deutschland

Der richtige Dreh. Wir waren mal wieder auf der Suche nach einer einfacheren und schnelleren Möglichkeit, unsere Drucksensoren einzustellen. Sie sollten günstig und leicht zu bedienen sein. Unsere Räumlichkeiten waren zu dieser Zeit in der Nähe einer Eisenbahnstrecke. Immer wenn der Zug kam, mussten wir die Fenster schließen. So war ich ständig damit beschäftigt, die Raumtemperatur via Öffnen und Schließen der Fenster und Einstellen der Heizung zu regeln. Dabei fiel irgendwann mein Blick auf das Thermostat des Heizkörpers. „Das ist ja eigentlich etwas, was jeder versteht", ging es mir durch den Kopf, und so war die Idee zu den Einstellringen geboren.

Der Drucksensor PK mit intuitivem Bedienkonzept gewinnt den Innovationspreis der Messe „Automation Optimation Europe" in Paris.



Bernd Busch,
ifm-Unternehmensgruppe, Deutschland

Projekt „Glückaufhaus". Ende 2005 war die Entscheidung für ein neues Gebäude gefallen, 2007 wurde bereits der erste Mietvertrag gemacht. Leider kam danach die Krise 2008/2009, die nicht mehr abzuwenden war. Als wir Oktober 2008 bei einem Managementmeeting erfahren haben, dass die Lehman Brothers Insolvenz angemeldet hatten, war uns allen klar, dass dies Auswirkungen auf uns haben würde und wir haben sofort Gegenmaßnahmen eingeleitet. Personalbestände wurden nicht mehr erhöht, dafür wurden Lagerbestände nach unten angepasst und größere Investitionen, soweit es möglich war, eingestellt.

Das war natürlich für das Projekt „Glückaufhaus" sehr schwierig. Es gab im Grunde drei Möglichkeiten. Erstens: Alle Bauvorhaben werden gestoppt und das Gebäude bleibt erst einmal eine Ruine. Zweitens: Wir machen alles nur halb fertig. Und drittens: Wir glauben an ifm und ihren Erfolg und stellen das Projekt fertig. Bernhard von Spiczak war mir zu dieser Zeit eine große Stütze, er hat mir die Richtung vorgegeben, an ifm und an das Wachstum zu glauben. Feinheiten wie Bilder und Möbel wurden dabei erst mal zurückgestellt, aber der Rest wurde ordentlich umgesetzt.

Beim Bau des Glückaufhauses sollten die Fassaden erhalten bleiben. Leider stellte sich heraus, dass noch eine Bombe unter dem Grundstück lag (an der Stelle der heutigen Garagenauffahrt), sodass die ganze Essener Innenstadt für die Bombenentschärfung evakuiert werden musste. Das musste auch sehr schnell passieren, da diese Bombe hochgefährlich war. Zum Glück ist alles gutgegangen.

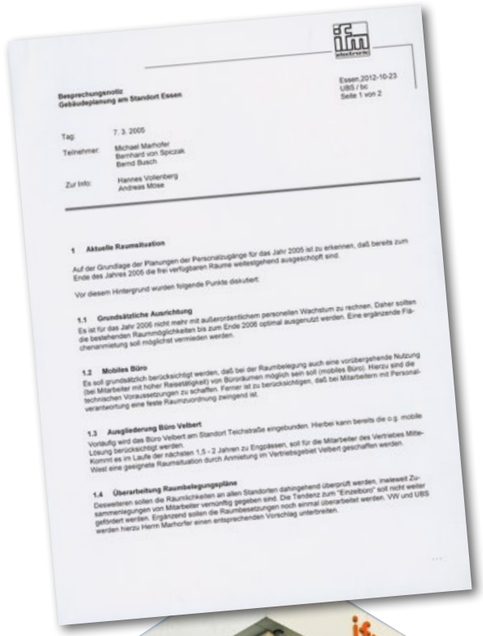
Das Glückaufhaus hat das Bild von ifm in der Essener Öffentlichkeit geprägt. An der Teichstraße hatten wir ja eher einen unauffälligen Auftritt, was damals durchaus so gewollt war. Heute ist die Ausrichtung etwas anders: ifm electronic soll wachsen und sich selbst als modernes und solides Unternehmen repräsentieren. Aber die Außenwirkung ist nicht nur für die Öffentlichkeit wichtig, sondern auch für die Mitarbeitenden selbst. Jetzt sind wir nicht mehr verteilt auf verschiedene Bürostandorte in Essen, sondern begreifen uns als ein Unternehmen.



Im Dornröschenschlaf: Das Glückaufhaus in Essen vor dem Umbau.



Die Niederlassung ifm Polen in Katowice.



Gebäudeplanung am Standort Essen: Die räumlichen Kapazitäten in der Hauptniederlassung sind bald ausgeschöpft, es läuft auf einen Neubau hinaus.

Michael Marhofer,
ifm-Unternehmensgruppe, Deutschland

Internationales Wachstum. Für mich war es extrem wichtig, neben Europa insbesondere Asien und Amerika zu erschließen. Unsere Kunden wurden immer internationaler, deshalb war es auch für unseren Erfolg zwingend erforderlich, schnell eine umfassende Internationalisierung durchzuführen. Der erste Schritt war also, in allen interessanten Ländern neue Niederlassungen zu gründen. Das ist mittlerweile fast abgeschlossen. Jetzt geht es darum, in den jeweiligen Ländern die Märkte auch mit Standorten in den Regionen in einem Land wie beispielsweise China zu erschließen. Das wird noch einige Jahre in Anspruch nehmen, bis wir in den Ländern ähnlich gut aufgestellt sind wie in vielen Ländern Europas. Wer in fremden Ländern eine Firma gründet, kann in den meisten Fällen was erleben! Zwei Geschichten sind besonders amüsant: die Gründungen in der Türkei und in Indien.

Während wir in der Türkei beim Notar auf unsere Gründungsurkunde warteten, wurden wir irgendwann vom Bürovorsteher aufgerufen (da geht es eher zu wie auf dem Straßenverkehrsamt als bei einem deutschen Notar) und gebeten, die Rechnung zu bezahlen. In den meisten Ländern bekommt man eine Rechnung zugesandt, nicht so in der Türkei. Getreu dem Motto „nur Bares ist Wahres" hat man mir dann erklärt, wo der Geldautomat ist. Ich bin dann dort hingelaufen und habe mit meiner privaten EC-Karte Bargeld abgehoben, um den etwas unfreundlich wirkenden Herrn zu befrieden. Fünf Minuten später hatten wir unsere Urkunde.

In Indien braucht man für so etwas schon länger. Mal davon abgesehen, dass ich die ersten Formulare (mehrere Seiten) drei Mal ausfüllen musste, da ich beim ersten Mal über den Rand geschrieben habe und beim zweiten Mal mittendrin den Kugelschreiber wechseln musste und man dies in einer winzigen Farbnuance erkennen konnte, hat es weitere drei Besuche beim indischen Generalkonsulat in Frankfurt und insgesamt 18 Monate gedauert, bis wir die Gesellschaft gegründet hatten. Wohlgemerkt, die Formulare waren natürlich handschriftlich auszufüllen!

Wie gesagt, fast jede Gründung hat ihre Geschichte, aber das macht es ja gerade interessant und spannend.

2004

30. Juli:
ifm gründet eine Gesellschaft in Polen; nach ca. 9-jähriger Zusammenarbeit mit dem Handelspartner Newtech aus Gliwice.

ifm hat einen weltweiten Slogan: ifm electronic – close to you!



2004

Mit RFID-Technologie und AS-i-Anbindung erschließen Identifikationssysteme für ifm neue Marktchancen.

Mit efector valvis wird ein Rückmeldesystem für die kontinuierliche Positionserfassung an Linearventilen vorgestellt.





Ringordner zum Aufstellen für Präsentationen beim Kunden bringen Schubkraft für den Vertrieb.

27. Oktober 2005: Grundsteinlegung für das Gebäude 15 (7.000 m²) am Standort Tettnang.





Nach der Tsunami-Katastrophe Ende 2004 übernimmt ifm 2005 eine Patenschaft für das Kinderheim St. Vincent's Home in Maggona, Sri Lanka. Bis heute wurden von ifm und den Mitarbeitenden 58.378,63 Euro gespendet.

ifm-Philosophie

Michael Marhofer,
ifm-Unternehmensgruppe, Deutschland

Familienunternehmen und internationale Unternehmensgruppe. Zugegeben, es wird immer schwieriger, dies einheitlich zu transportieren. Wir bemühen uns, dies auf verschiedenen Wegen zu tun. Einmal gibt es unsere Philosophie in vielen Sprachen und jeder Mitarbeitende bekommt ein Exemplar zum Beginn seiner Tätigkeit bei ifm. Viel wichtiger aber ist es, dass die Führungskräfte im gesamten Unternehmen das, was wir dort schriftlich verfasst haben, auch vorleben. Nur dann können wir von unseren Mitarbeitenden auch verlangen, sich entsprechend zu verhalten.

Das fängt natürlich bei uns als Gesellschafter an. Wir haben die Aufgabe, diese Werte vorzuleben und unsere Führungskräfte anzuhalten, dies genauso zu tun. Wenn wir merken, das klappt irgendwo nicht so gut, korrigieren wir dies entsprechend. Wichtig ist dabei auch, dass die Organisation des Unternehmens so aufgestellt ist, dass die Leitsätze auch gelebt werden können. Beispielsweise müssen die Strukturen einfach gehalten sein, Verantwortung und Kompetenz in einer Hand liegen usw. Es bleibt auf jeden Fall unsere wichtigste Aufgabe, diese Kultur auch in einem weiter wachsenden Unternehmen zu vermitteln und zu erhalten.

Ute Scherhag,
ifm-Unternehmensgruppe, Deutschland

Alles neu in Tettnang. Im Zuge der Erweiterung des Standortes Bechlingen wurde im Gebäude 12 die neue Kantine mit Caterer ARAMARK in Betrieb genommen. Auch die Geschäftsleitung bezog mit ihrem Sekretariat die neuen Räumlichkeiten im 2. OG des Gebäudes.

Zudem wurde ein Grundstück von ca. 26.000 m² am 1. Juli 2005 gekauft, Verkäufer war die Stadt Tettnang. Hier ist in nur 12 Monaten ein nagelneues Produktionsgebäude zur Vorfertigung von Baugruppen und für den Sondermaschinenbau entstanden. Baubeginn war Herbst 2005. Im Zuge dessen wurden teilweise Bereiche aus dem alten in das neue Gebäude verlagert, um aus der Historie entstandene Abläufe neu zu organisieren und zu optimieren. Die damit freiwerdende Fläche im alten Gebäude stand dann für künftiges Wachstum bereit. Parallel zum geplanten Neubau wurde auf dem bestehenden Gelände die Lagerfläche erweitert, um optimalen Materialfluss und optimale Lagerorganisation zu schaffen. Die neu geplante Lagerhalle hatte eine Größe von 20 x 40 m und war 14 m hoch. Was hier in wenigen Monaten umgestaltet und an das Wachstum von ifm angepasst wurde, ist wirklich beeindruckend.







Empfangsgebäude Werk Tettnang.

2005

24. Mai:
Eröffnung des ifm-Büros Portugal in Vila Nova bei Porto.

Die Niederlassung in China wird gegründet.

Im Werk Tettnang wird das neue Empfangsgebäude mit Kantine fertiggestellt.

1. Januar:
Einführung eines neuen Arbeitszeitmodells – u. a. schrittweise Rückkehr zur 40-Stunden-Woche.



ifm-Betriebsversammlung zur Einführung eines neuen Arbeitszeitmodells in der Stadthalle Tettnang.

Bernd Froese,
ifm-Unternehmensgruppe, Deutschland

ecolink – Kontakte sind uns sehr wichtig! Ende 2004 traf die ifm-Geschäftsführung die Entscheidung, eigene Steckverbinder zu entwickeln und zu vertreiben – wie man heute weiß, eine sehr gute und weise Entscheidung.

Neben den wirtschaftlichen Betrachtungen und dem Ziel, von Lieferanten unabhängig zu sein, standen bei dieser Entscheidung besonders technische Produktanforderungen im Fokus. ifm-Sensoren sind heute weltweit aus allen Branchen und Applikationen nicht mehr wegzudenken. Dabei spielt die hohe Zuverlässigkeit auch in sehr belastenden Applikationen eine entscheidende Rolle. Schock und Vibrationen, Hitze- und Kältebelastungen, EMV-Einwirkungen, Feuchte, Staub oder chemische Belastungen durch Öle, Kühlschmiermittel, Reinigungs- und Desinfektionsmittel, um nur einige der Einsatzbedingungen zu nennen.

Was aber nützt der beste Sensor, wenn das Sensorsignal nicht ebenso zuverlässig an die Auswerteelektronik übertragen wird? Deshalb werden an den Steckverbinder ebenfalls höchste technische Anforderungen gestellt. Wir vergleichen ihn gerne mit den Reifen eines Formel-1-Fahrzeuges, die die gesamte, hocheffiziente Fahrzeugtechnik zuverlässig auf die Fahrbahn übertragen müssen; mit schlechten Reifen erreicht man nie einen Podiumsplatz.

Die Entscheidung war getroffen, der Wille und das Geld vorhanden, Ärmel hochkrempeln und los. Nein, so einfach war es doch nicht. Wir entschieden uns im ersten Schritt, eine umfangreiche Marktrecherche durchzuführen, um die tatsächlichen Produktanforderungen zu hinterfragen. Viele Kunden hatten Steckverbinder als Verschleißmaterial eingestuft. Sie hatten sich damit abgefunden, dass besonders in sehr belastenden Applikationen Steckverbinder regelmäßig ausfielen, so wie man Bremsbeläge an einem Fahrzeug auch öfter erneuern muss, wenn sie extrem belastet werden; solange es nichts Besseres gibt, findet man sich damit ab.



Schlecht für die Kunden und gut für uns, denn jetzt hatten wir einen wirklichen Ansatzpunkt, durch Produktmerkmale mit entsprechendem Kundennutzen einen guten Marktauftritt vorzubereiten. Die Auswertung der Recherche zeigte eindeutig das Verbesserungspotenzial und nun galt es, dieses in einem Massenprodukt kostenneutral umzusetzen. Mit ecolink ist das, dank einer herausragenden Entwicklungsleistung, optimal gelungen. Die Voraussetzungen, nun mit einem guten Produkt den Markteinstieg zu wagen, standen gut – aber würde das ausreichen?

Tatsächlich haben sich die ecolink-Steckverbinder zu einem Verkaufshit entwickelt. Nicht nur die Tatsache, dass ifm-Sensoren und ecolink perfekt aufeinander abgestimmt sind, machen sie zu einem echten Türöffner bei vielen Neukunden, sondern auch, dass ifm durch sie den Part der Signalübertragung mit eigenen Produkten abdecken kann. Auch bei unserem bestehenden Kundenstamm genießt die ifm-Entwicklung eine sehr hohe Akzeptanz – nicht zuletzt dank der hohen Qualität und Zuverlässigkeit sowie des sehr ausgewogenen Preis-Leistungs-Verhältnisses.



Hermes Award 2005: ifm-Geschäftsführer Michael Marhofer (2.v.l.) bei der Preisverleihung mit Ministerpräsident Wulff und Bundesministerin Bulmahn.



Messelauf 2005: ifm-Läufer und -Radler bringen den Sensor efector pmd von Tettnang nach Hannover, ifm unterstützt die Aktion mit einem Euro pro Kilometer. Der Erlös wird an das Kinderheim St. Vincent's Home in Sri Lanka gespendet.



Verbindungstechnik ecolink.

2005

Im Dezember wird der langjährige Geschäftsführer Bernhard von Spiczak in den Ruhestand verabschiedet.



Preisverleihung Hermes Award

Der erste optische Abstandssensor mit PMD-Technologie, efector pmd, wird mit dem Hermes Award 2005 ausgezeichnet.



ifm-Geschäftsführer Bernhard von Spiczak pflanzt an seinem letzten Arbeitstag einen Baum am Standort Essen.

Hu Schracke,
ifm-Unternehmensgruppe, Deutschland

Engagierte Beratung. Im Januar 2004 begann ich bei ifm electronic; ich war damals die erste asiatische ifm-Mitarbeiterin in Essen. Nur drei Monate später, im April 2004, fand die Hannover Messe statt. Da in diesem Jahr China Partnerland der Messe war, sollte ich als Muttersprachlerin die erste Ansprechpartnerin für unsere chinesischen Gäste sein und ihnen den Stand zeigen, sie beraten und ifm vorstellen. Da es meine allererste Messe war und vieles für mich noch Neuland, war ich sehr aufgeregt und versuchte trotzdem, meine Kollegen bestmöglich zu unterstützen.

Irgendwann sah ich, dass ein Kunde den Stand betrat – ein älterer Herr, ganz augenscheinlich kein Asiate. Ich schaute mich um, aber keiner meiner deutschen ifm-Kollegen war da, um den Kunden anzusprechen und über den Stand zu führen. Also sprang ich für meine Kollegen ein und versuchte, ihn über ifm und unsere Produkte zu informieren. Während ich also einige unserer Produkt-Highlights vorstellte und ihm noch mehr über das Unternehmen ifm erzählen wollte, antwortete er nur mit einem Lächeln „Ich kenne ifm gut, denn ich habe die Firma gegründet!"

Ich hatte in meinem Vorstellungsgespräch mit Herrn Michael Marhofer gesprochen, seinen Vater hatte ich noch nie gesehen und erkannte ihn natürlich nicht. Ich war so überrascht, dass mir zuerst die Worte fehlten. Als ich begann, mich dafür zu entschuldigen, dass ich ihn über sein eigenes Unternehmen informieren wollte, hat er sehr freundlich reagiert und sich darüber gefreut, dass ich als neue Mitarbeiterin ihn so engagiert beraten habe.



Messelauf nach Hannover

ifm-Mitarbeiter laufen für guten Zweck

TETTNANG - Im Gepäck den preisnominierten optischen Abstandssensor – so laufen 35 Mitarbeiter von ifm von Tettnang aus zur Industriemesse nach Hannover. Am Mittwoch, 6. April, geht's los. Vier Tage später ist die Gruppe am Ziel. Und das nicht umsonst: Pro gelaufenem Kilometer spendet die ifm einen Euro nach Sri Lanka.

Von unserem Mitarbeiter Philipp Gürthler

Angefangen hat alles mit einer „verrückten" Idee im September des vergangenen Jahres. „Warum nicht das neueste Produkt der Firma zu Fuß nach Hannover zur Industriemesse bringen?" – die Mitarbeiter waren Feuer und Flamme, und sofort meldeten sich 70 bis 80 Leute. Doch musste zuerst eine Auswahl getroffen werden, auch was die sportlichen Fähigkeiten der Kandidaten angeht. Denn bis ins Ruhrgebiet sind es in der Luftlinie 350 Kilometer, und da muss man schon ein wenig trainiert sein, um die 101 Kilometer in die neue Heimat zu laufen. Ein Grund für die große Begeisterung war wohl auch die Tatsache, dass durch diesen Lauf die Mitarbeiter die Chance haben, ihren Arbeitgeber einmal von einer ganz anderen Seite kennenzulernen. Denn wer kennt schon den Chef, wenn er mit Laufschuhen und Sportkleidung vor ihm steht?

Arme zu greifen. Wie Klaus Lauble, ein ifm-Personalchef von ifm-Tettnang sagte, ist das Ziel, die Kinder in Sri Lanka. Dieser unter-

35 Mitarbeiter der ifm Tettnang laufen für einen guten Zweck zur Industriemesse nach Hannover. Im Gepäck haben sie diesen preisnominierten optischen Abstandssensor mit PhotonenMischDetektor-Technologie. Foto: pr

det die Firma nun einen Euro. Die Strecke beginnt in Tettnang in der Bechtlestraße am Montagmorgen, 4. April und endet in Hannover, wo am Samstag, 10. April, Ankunft ist.

Mittwochen werden letztendlich 35 Mitarbeiter der ifm, Gelaufen wird zurzeit um die Uhr in Fünfer-Gruppen (zwei Läufer und drei Radfahrer), wobei immer eine Gruppe läuft bzw. fährt, während die anderen sich ausruhen. Zusätzlich sind noch Begleitfahrzeuge für die Verpflegung mit dabei. Werden sie vom Autobahn, Zwangen zur Verfügung gestellt, so stammen die Fahrräder von Zweirad Zweiter. Als weitere Sponsoren sind Lauf Sport Unterer und der TSV Tettnang vertreten.

Als ungewöhnliches Gepäckstück hat ifm auch den neuartigen optischen Abstandssensor mit dabei, einen Laser-Abstandssensor mit PMD-Technologie (PhotonenMischDetektor). Er wird auf der Messe in Hannover zum ersten Mal vorgestellt und ist für den mit 100000 Euro dotierten Hermes Award nominiert. Dieser Preis wird jährlich von einem hochkarätigen Fachkomitee vergeben und steht für Erkenntnisfortschritt, Qualität und Wirtschaftlichkeit des Produktes. Die ifm ist zum zweiten Mal in Folge für den Award nominiert.

Sobald die Läufer am 10. April an der Messe in Hannover ankommen, werden

ifm electronic beteiligt sich am Unternehmen pmdtechnologies GmbH.

pmd
can you imagine

Dieter Radtke,
ifm-Unternehmensgruppe, Deutschland

Aus eckig wird rund. Als am 1. Oktober 2006 endlich der Startschuss für die Einführung des neuen Firmenlogos erfolgte, lagen viele Monate „kreativer Schwerstarbeit" hinter uns. Ungezählte Ideen, gute wie schlechte, waren auf ungezählten Blättern anskizziert und oft wieder verworfen worden. Man glaubte sich oft am Ziel, um am nächsten Tag wieder zu zweifeln. Bis sich am Ende mehrere Favoriten herauskristallisierten, die dann am Rechner ausgearbeitet wurden, vergingen einige Monate.

Im Mai 2005 erfolgte der Auftrag der ifm-Geschäftsleitung an identicom, ein neues, zeitgemäßes Logo zu entwickeln und Alternativentwürfe für eine Überarbeitung des bestehenden Firmenzeichens vorzulegen. Das neue Logo sollte prägnanter und plakativer werden, mit einem hohen Anteil der Farbe Orange. Es musste sich optisch gegenüber den teils wuchtigen Zeichen des Wettbewerbs behaupten können, vor allem im immer wichtiger werdenden Medium Internet. Martina Linn und ich holten den Düsseldorfer Grafiker Klaus Appel als Berater ins Team – eine sehr spannende Zusammenarbeit begann, mit eindrucksvollen Ergebnissen.

Letztendlich fiel die Entscheidung auf ein rundes, flächiges Signet. Ein schon von der Form her neues Firmenzeichen, das aber in der Kontinuität des bisherigen Logos steht.



Aus unzähligen Skizzen zum neuen ifm-Firmenlogo.



ifm-Niederlassung in Sibiu (Hermannstadt), Rumänien.



Im neuen, größeren Gebäude: ifm efector in den USA.



Der frühere Inhaber von Voltam, Herr Durkaya (r.) mit ifm-Vertriebsmitarbeiter Dieter Ebbinghaus.

Derya Gürsoy
ifm-Unternehmensgruppe Türkei

Geborene ifm'lerin. Manche Leute behaupten, dass die Firma, für die sie arbeiten, wie eine große Familie sei. Bei ifm ist dies tatsächlich so. Doch in meinem Fall trifft das noch viel mehr zu: Ich wurde nämlich hineingeboren.



Während der internationalen Produktmarketing-Meetings steht jeder von uns kurz auf und stellt sich vor: Alter, Herkunftsland, Position, die Namen unserer Kinder. In den meisten der Meetings bin ich eine der jüngeren Teilnehmerinnen und oft die einzige Frau. Einmal wurde ich gefragt, wie viele Jahre ich schon bei ifm sei. Vierundzwanzig Jahre, sagte ich wahrheitsgemäß. Diese Beschäftigungsdauer könnte in der ifm-Welt durchaus als normal gelten, und doch waren alle erstaunt. Der Grund dafür ist, dass ich zu jenem Zeitpunkt wie vierundzwanzig aussah. Die Zuhörerschaft bestand größtenteils aus Technikern und ich wette, sie zerbrachen sich den Kopf darüber, mein Alter zu schätzen. Es schien wahrhaftig etwas nicht mit meinem Erscheinungsbild zu stimmen.

Als Tochter des Inhabers des früheren ifm-Handelspartners Voltam Limited Co. hatte man mich im Alter von acht Jahren mit ins Büro genommen. Und dies aus zwei Gründen: Erstens hatte ich keine Verwandten, die sich in den Schulferien um mich kümmern konnten, und zweitens sollte ich das Geschäft erlernen. Und so nahm ich an Messen und Verhandlungen teil, sah, wie man technische Produkte verkauft und bekam so manche harte, aber gute Lektion erteilt.

Einmal ließ man mich allein in unserem Minibüro, um die eingehenden Anrufe anzunehmen, während mein Vater auf einem Kundenbesuch war. Ich erinnere mich, dass ich mir während eines Telefonats mit einem Kunden eine Notiz machte. Als perfektionistische Achtjährige gefiel mir meine Handschrift nicht und so benutzte ich Tipp-Ex. Doch dann... hatte ich den Namen des Kunden völlig vergessen! Ich war schrecklich bestürzt und panisch und wusste nicht, was ich meinem Vater sagen sollte, wenn er am Nachmittag zurückkommen würde. Zum Glück hatte ich die Idee, das weiße Papier gegen ein Licht zu halten. Und da stand es hinter der weißen Deckschicht: Bosch. So habe ich damals mich – und natürlich auch ein paar Sensoren – gerettet. Bosch zählt auch heute noch zu den besten Kunden von ifm Türkei.

Es ist sehr motivierend, in solch einer dynamischen Firma zu arbeiten, die offen für alle guten Ideen ist und die Bemühungen ihrer Mitarbeitenden zu schätzen weiß.

Neues ifm-Logo 2006



2005

ifm gründet eine eigene Gesellschaft in der Türkei; lange Jahre wurden ifm-Produkte hier durch den Handelspartner Voltam vertrieben.

10. November: Eröffnung des neuen Gebäudes von ifm efector in Exton, USA.

2006

Markteinführung: Der neue Füllstandsensor efector gwr arbeitet nach dem Prinzip der geführten Mikrowelle.

Ein weiterer Standort in Osteuropa: Eröffnung von Niederlassungen in der Ukraine und in Rumänien.

ifm ändert nach 17 Jahren das Firmenlogo.

ifm erhält die Auszeichnung „Deutschlands beste Arbeitgeber 2006".

Für herausragende innovative Leistungen bekommt das Unternehmen das Gütesiegel Top 100 verliehen.

DEUTSCHLANDS BESTE ARBEITGEBER 2006 Capital

Tin-Chee Man,
ifm-Unternehmensgruppe, Deutschland

Ein unvergesslicher Moment. Ich habe 2006 als Azubi bei ifm angefangen und hatte zusammen mit den anderen Azubis sehr viel Spaß. Es gab zwischendurch immer mal wieder Projekte, die wir zusammen bewältigen konnten. Eines davon war die Verwertung des alten ifm-Geschirrs für einen guten Zweck. Durch den Wechsel des Logos wurde neues Geschirr angeschafft.



Da stellte sich die Frage: Was kann man bloß mit dem alten Geschirr machen? Verschenken, versteigern oder verkaufen? Das alles war uns zu eintönig und wir kamen auf die Idee, das Geschirr spielerisch zu entsorgen. Aber wie kann man aus kaputtem Geschirr Geld machen? Ganz einfach: ifm-Kollegen konnten gegen einen kleinen Obolus das Geschirr in einem selbst gemachten Wurfspiel zerschlagen. Daraufhin begann die Arbeit, das Ganze zu organisieren. Noch nie hatten wir so viel planen müssen. Wir hatten völlige Freiheit, das Konzept zu erstellen, und auch die Umsetzung wurde uns überlassen. Es gab sehr Vieles, worauf wir achten mussten. Eines davon war die Sicherheit beim Wurfspiel. Mit Hilfe der Marketingabteilung hatten wir die benötigte Holzbox erstellt bekommen, die das Zerwerfen des Geschirrs sicherer machte. Die Teller wurden dann in der Box in einigen Reihen aufgebaut und die Tassen dienten als Wurfgeschosse, mit denen man die diversen Teller treffen musste. Jeder Mitarbeitende hatte drei Tassen zur Verfügung, und die Kollegen, die mit den drei Würfen die meisten Teller getroffen hatten, bekamen noch einen attraktiven Gewinn.

Die Arbeit hatte sich gelohnt. Unsere Idee kam sehr gut an und die ifm-Kollegen hatten sehr viel Spaß an der Aktion, die wir während unserer Jahresabschlussfeier durchführten. Das gesammelte Geld spendeten wir dem Sri Lanka-Projekt. Wir waren sehr stolz auf uns selbst, da wir Vieles alleine hinbekommen hatten. Das war einer meiner unvergesslichen Momente bei ifm, der mir noch sehr lange in Erinnerung bleiben wird.



26. Juli:
Einweihung des Erweiterungsneubaus von ifm syntron in Tettnang.



Brigitte Bostel,
ifm-Unternehmensgruppe, Deutschland

Incentives bei ifm. Incentives zu machen war eine Idee von Michael Marhofer, der davon überzeugt war, dass ein Incentive ein großer Anreiz für Mitarbeitende sei und so den Verkauf gezielt stärken könne. Zuerst begannen wir in Nordamerika, da dort die Verkäufe am Anfang noch etwas schleppend liefen. Später kamen Länder aus dem südwesteuropäischen Bereich dazu. Es wurde aber immer nur für eine Ländergruppe gemacht. Die Mitarbeitenden aus Nordamerika konnten zum Beispiel eine 14-tägige Reise nach Europa gewinnen, Frauen und Kinder waren ebenfalls eingeladen. Das war natürlich gigantisch! Besonders die Gäste aus Nordamerika sind mir in Erinnerung geblieben. Danach wurde es in den Ländern Frankreich, Spanien und Italien ausgelobt, von da ging es dann nach Nordamerika, gemäß dem Motto „North America – close to you!"





ifm-Geschäftsführer Dr. Thomas May (m.) bei der Einweihung des neuen Gebäudes von ifm Indien im Oktober 2007.

ifm-Geschäftsführer Bernd Busch (m.) und Marc Everaert bei der feierlichen Eröffnung der Niederlassung ifm Belgien.



Marc Everaert,
ifm-Unternehmensgruppe, Belgien

Ein perfekter Tag. Nach mehr als 30 Jahren Partnerschaft mit VEGA in Belgien eröffnete ifm electronic eine eigene Niederlassung in Zellik, einer kleinen Stadt in der Nähe der Hauptstadt Brüssel. Nach einem Training, welches wir von unseren Kollegen aus Deutschland erhielten, begann die offizielle Eröffnung am 2. Juli 2007 mit einer kleinen Zeremonie und einem ausgebrachten „Toast", nachdem nach dem ersten Angebot direkt ein Auftrag erfolgte… Ein perfekter Tag!



Im Oktober 2008 präsentierten wir die ifm electronic n.v./ s.a. unseren Familien. Partner, Kinder, Mütter, Großväter – jeder war willkommen bei ifm electronic Belgien.

2006

ifm ecolink setzt neue Maßstäbe am Markt der Verbindungstechnik.

ifm stellt gemeinsam mit den 14 Gründungsfirmen des IO-Link-Konsortiums die neue Punkt-zu-Punkt-Verbindung IO-Link vor.

IO-Link

2007

Bernd Buck tritt im März aus persönlichen Gründen von der Geschäftsführung zurück.

Mit Wirkung zum 23. März werden Bernd Busch, Horst Jeruschke und Dr. Thomas May in die erweiterte Geschäftsführung berufen.

Weitere Expansion in Asien: ifm-Gesellschaften in Südkorea und Hongkong werden etabliert.

In Europa kommen ifm-Niederlassungen in Belgien und Griechenland dazu.

Entrepreneur des Jahres 2007: ifm wird als Finalist ausgezeichnet.

ENTREPRENEUR DES JAHRES® FINALIST 2007



Staatsbesuch bei ifm:
Kanzlerin Angela Merkel besucht zusammen mit dem türkischen Ministerpräsidenten Recep Tayyip Erdoğan den ifm-Stand auf der Hannover Messe.

Deutschland
Land der Ideen



Optischer ifm-Sensor im Schokoladenmuseum in Köln.



ifm-Geschäftsführer Martin Buck (2. v. r.) nimmt den Innovationspreis der Deutschen Wirtschaft entgegen.



Grundsteinlegung Glückaufhaus

15. Mai 2008:
Grundsteinlegung für die neue Unternehmenszentrale Glückaufhaus in Essen.





1. April 2008:
Eröffnung des neuen Bürogebäudes von ifm China in Shanghai.

Andreas Fobbe,
ifm-Unternehmensgruppe, Deutschland



Wer hat die besseren Steaks? 2008 wurde ifm Argentinien gegründet. Die Gründung fiel relativ leicht, da der Geschäftsführer von ifm Argentinien, Gustavo Yangosian, ifm jahrelang als Außendienstler über einen Handelspartner vertreten hatte. Zudem konnten wir mit der argentinischen Kollegin Yamila Laham eine erfahrene Mitarbeiterin hinsichtlich der Auftragsabwicklung ebenfalls auf unsere Seite bringen.

Das stolze Land oder auch das „Spanien Südamerikas" vermittelt wirklich im ersten Augenblick den Eindruck, dass man sich in Spanien befindet, wenn man die Möglichkeit hat, mal durch die Wohnviertel von Buenos Aires zu streifen. Argentinien steht oft im Schatten des „großen Bruders" in Südamerika, Brasilien. Trotz allem hat es eine leistungsfähige und interessante Industrie, die der von Brasilien entspricht, nur halt etwas kleiner.

Ein stetiger Wettstreit ist auch beim Essen zu finden. Es ist einfach eine Glaubensfrage und Ehrensache für die Argentinier, die argentinischen Steaks besser zu finden als die brasilianischen.

Als Ausländer sollte man sich neutral verhalten, sonst droht einem dasselbe Schicksal wie dem Autor dieses Artikels – beim nächsten Besuch nur Reis zum Essen.

2007

Kooperation mit der Hochschule Ravensburg-Weingarten. Daraus hervorgehen werden u. a. ein eigener ifm-Hörsaal und ab 2010 ein Studienfach samt zugehöriger Stiftungsprofessur.

ifm und das Schokoladenmuseum in Köln schließen sich zusammen und werden ein Ort im „Land der Ideen".

Intelligente Fluidsensorik: Der Durchflusssensor efector mid mit magnetisch-induktivem Funktionsprinzip wird auf der Hannover Messe präsentiert.



2008

Die ifm consulting gmbh für die Vermarktung und Umsetzung von Beratungs- und Projektierungsdienstleistungen rund um die Instandhaltung und Produktion wird gegründet.

ifm eröffnet mit Taiwan und Argentinien weitere eigene Vertriebsgesellschaften rund um den Globus.

ifm Italien wird eigenständige Niederlassung.

ifm Südafrika wird gegründet; vorher gab es eine langjährige Verbindung mit dem Handelspartner Shorrock.

ifm ist Finalist beim Innovationspreis der Deutschen Wirtschaft und erhält den Sonderpreis für anhaltende Innovationskraft im Unternehmen.

2004 – 2008

420
MIO. EUR UMSATZ

3.200
BESCHÄFTIGTE

546
PATENTE

38
GESELLSCHAFTEN

Produktmeilensteine



Identifikationssysteme



Ventilsensoren



Zylindersensoren



Verbindungstechnik


ifm electronic –
close to you!
Fluidsensorik und Diagnosesysteme
Positionssensorik und Objekterken
Bus-, Identifikations- und Steue
ifm electronic
Présent
Kulturhauptstadt Essen im Glück
DEUTSCHE STANDARDS
Aus bester
Familie
Bob Basic - the elevator
Führe ein Upgrade auf die aktuelle Flash Player-Version aus, um die Wiedergabequalität zu verbessern. Jetzt aktualisieren oder weitere Informationen erhalten
16.469
Mainscreen
Page 1.0
AUTO
RPM x 100
ifm 2.0
2009 – 2013
ifm electronic gmbh – automation made in Germany
ifm electronic – close to you!



Entkernung der maroden Bausubstanz des 1921–23 erbauten Glückaufhauses.

Meiyu Bai,
ifm-Unternehmensgruppe, Singapur

Ein schönes Werk. Ich war sofort von der offenen und netten Atmosphäre während des Vorstellungsgespräches beeindruckt. Ich fühlte, dass das ifm-Management wirklich an der Entwicklung der Mitarbeitenden interessiert ist, und was sie mir anboten, war nicht nur ein Job, sondern eine Möglichkeit, zusammen mit dem neuen Werk in Singapur zu „wachsen".



Mein erster Tag bei ifm war sehr gut und ich wurde von den Kollegen herzlich willkommen geheißen. Seit diesem Tag bin ich immer wieder erstaunt, wie aus dem leeren Gebäude ein schönes Werk entstanden ist mit Maschinen, einem Lager, Büros, einer Kantine und vielem mehr. Es war aufregend, zu dieser „Verwandlung" beigetragen zu haben. Und wenn wir neue Kollegen einweisen, bin ich jedes Mal ein bisschen stolz, zeigen zu können, was wir bisher geschafft haben und wie weit wir es schon gebracht haben.





Michael Marhofer, Vorsitzender der Geschäftsleitung, bei der Schlüsselübergabe im Glückaufhaus.

Die ifm-Niederlassung in Istanbul.





Der koreanische Wirtschaftsminister Youn Ho Lee (4.v.l.) zu Gast auf dem ifm-Messestand in Hannover 2009.

2009

Umzug der Unternehmenszentrale in das Glückaufhaus am Rande der Essener Innenstadt.



Leasing des ersten ifm-Jets und Beschaffung einer eigenen IATA-Lizenz, infolge dessen wird die ifm traviation gmbh als Tochtergesellschaft separiert.

16. Januar:
ifm Bulgarien wird gegründet, nach einer ca. 7-jährigen Zusammenarbeit mit dem Handelspartner ANIPAL aus Sofia.

ifm electronic erhält das Prädikat „Top-Arbeitgeber für Ingenieure".

Hans-Peter Hoffmann,
ifm-Unternehmensgruppe, Deutschland

Immobiliensuche in Istanbul. ifm ist international, das bedeutet: multikulturell. Ich habe das Glück, daran unmittelbar teilzuhaben. Als Innenarchitekt bin ich mit der Büroraumplanung in der ganzen ifm-Welt betraut und bearbeite somit interessante Projekte, verteilt über den ganzen Erdball. Beispielhaft möchte ich hier über den Ausbau der ifm-Niederlassung in Istanbul berichten. Wenn man so will, eine Geschichte aus „Tausendundeiner Nacht".



Die weltweite Expansion unseres Unternehmens führte Ende 2008 dazu, dass auch unsere Kollegen in der Türkei die Grenzen ihrer damaligen räumlichen Kapazitäten erreicht hatten. Daher machten sich im Mai 2008 ifm-Geschäftsführer Volker Jahns und ich auf die Reise, um gemeinsam mit den türkischen Kollegen in Istanbul nach einem geeigneten neuen Standort zu suchen. Bereits im Vorfeld hatte die Niederlassungsleitung vor Ort einen Immobilienmakler beauftragt, angemessene Objekte ausfindig zu machen und eine Besichtigungstour zu organisieren. Nach der Ankunft stand uns also eine Reise durch die architektonische Vielfalt Istanbuls bevor, und wir machten uns frohgemut auf den Weg. Die Vorfreude wich jedoch schnell einer gewissen Skepsis, denn wir sollten bald erfahren, dass im Orient die Vorstellung von einer hochwertigen Immobilie eine andere sein kann, als man es im heimatlichen Abendland erwarten würde. Auch unsere türkischen ifm-Kollegen hatten sicherlich mit anderen Anschauungsobjekten gerechnet. Das Abenteuerlichste, das man uns präsentierte, dürfte allerdings das ehemalige Vereinsheim eines lokalen Motorradclubs gewesen sein. Zum Besichtigungstermin erschienen dann auch einige Mitglieder auf ihren Untersätzen, natürlich standesgemäß in Lederkutte. Ich muss zugeben, dass ich mich in diesem Moment in meinem Anzug ein bisschen overdressed fühlte. Nun ja, die Räumlichkeiten sahen eben wie das Vereinsheim eines lokalen Motorradclubs aus und kamen somit für uns nicht in Betracht.

Nach diversen ähnlich erfolglosen Erlebnissen schwanden langsam die Hoffnungen, bei unserem ersten Aufenthalt doch noch fündig zu werden. Am späten Nachmittag erhielt der Makler dann die Information, dass noch eine weitere Immobilie verfügbar wäre, die wir uns am nächsten Tag anschauen sollten. Diese Immobilie erfüllte schließlich alle von uns vorausgesetzten Anforderungen. Wenig später fiel die Entscheidung, und die Vorbereitungen zur Übernahme konnten beginnen.

In den darauffolgenden Wochen standen die Planungen zur optimalen Nutzung des Gebäudes an, die im Juli weitgehend abgeschlossen waren. In der anschließenden Ausführungsphase fand eine Kooperation mit einem türkischen Architekten in Istanbul statt, die reibungslos verlief, und Mitte Oktober waren die Bauarbeiten abgeschlossen.

Zur offiziellen Einweihung am 19. Oktober 2009 reiste eine kleine Essener Delegation erneut in Istanbul an, um das Ergebnis in Augenschein zu nehmen und die zukünftige Entwicklung der Niederlassung zu besprechen. Am Abend feierten wir mit allen türkischen Kollegen bei angenehmen Temperaturen den Abschluss eines erfolgreichen Projektes mit einem Grillfest im Freien, was in Deutschland im Oktober nur schwer vorstellbar ist.



Steffen Fischer, Personalleiter und Mitglied der ifm-Geschäftsleitung (l.), mit Wolfgang Heikamp, Personalleiter ifm Essen, bei der Verleihung des Gütesiegels Top-Arbeitgeber für Ingenieure.



Würzburger Automobilgipfel: ifm syntron-Geschäftsführer Michael Paintner erläutert die Technologie „Räumliches Sehen mit kompakter 3D-Kamera".

Preisträger TOP 30
NoAE Innovations-Wettbewerb 2009

Michael Marhofer,
ifm-Unternehmensgruppe, Deutschland

In der Krise. Juni 2009, die schlimmsten Tage in meiner ifm-Laufbahn stehen vor mir. Ich war immer sehr stolz darauf, dass wir unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern nicht nur wettbewerbsfähige Vergütungen, sondern auch bessere Arbeitsbedingungen und Sozialleistungen als marktüblich bieten konnten. Weiß Gott! Ich hatte bei vielen Firmenbesuchen, auch in Deutschland, anderes kennengelernt. So sollte ifm niemals werden! Und jetzt muss ich selbst vor die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter treten und sie bitten, auf ihr Urlaubs- und Weihnachtsgeld bis 2010 zu verzichten. Sicher, wir hatten alles versucht, diese Situation abzuwenden: Leiharbeitnehmerinnen und Leiharbeitnehmer wurden abgebaut, befristete Verträge nicht verlängert, Kurzarbeit gab es seit März, die Sachkosten waren bis zur Schmerzgrenze reduziert worden, Investitionen, wo möglich, gestoppt, Materialkosten waren um Millionen Euro reduziert worden. Aber 30% Umsatzrückgang sind zu viel. Es muss weiter gespart werden, wenn die Verluste einigermaßen unter Kontrolle bleiben sollen.

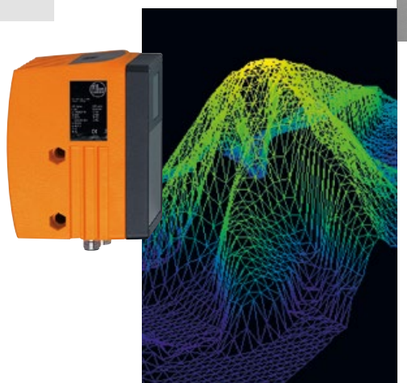
Was ist aber die Alternative zum Gehaltsverzicht? Wollten wir pro Jahr die gleiche Summe einsparen, müssten 250 bis 300 Mitarbeitende das Unternehmen verlassen. Mir ist schmerzlich bewusst, dass dahinter gleichzeitig auch 250 bis 300 Familien stehen, die sich auf ifm verlassen, manche schon seit 10 oder 20 oder noch mehr Jahren. Nein, das ist keine Alternative, zumindest nicht, ohne vorher alles Mögliche versucht zu haben, auch einen kollektiven Gehaltsverzicht.

2009

Auch ifm wird von der weltweiten Rezession erfasst und führt in Deutschland die Kurzarbeit ein.

ifm wird Top-30-Preisträger im NoAE-Innovationswettbewerb im Rahmen des Würzburger Automobilgipfels.

Markteinführung von efector pmd 3d. Erster Vision-Sensor, der Objekte und Szenarien auf einen Blick räumlich erfasst.







Heinz-Georg Wirooks,
ifm-Unternehmensgruppe, Deutschland

Vom Sensor bis ins SAP. Am Anfang war der Sensor efector octavis, der im Jahre 2004 als Schwingungsdiagnosesystem in den Markt eingeführt wurde und mit dem neue Wege in der zustandsorientierten Wartung beschritten werden sollten. Schnell stellte sich jedoch heraus, dass der Sensor alleine die Wünsche und Anforderungen der Kunden aus dem Bereich der Instandhaltung nicht erfüllen konnte.



Was nutzte dem Kunden eine Ampelsignalisierung an seiner Maschine, die den Zustand der Maschine anzeigte, wenn diese von den Mitarbeitenden übersehen wurde?

Der Wunsch ging dahin, dass die Signale des Sensors in die Instandhaltungssysteme und Softwarelösungen eingebunden werden und die Maschine sich somit eigenständig meldet, wenn eine Verschlechterung des Zustandes eintritt. Die Idee des Real Time Maintenance® (RTM) war geboren.

Aufgrund der Überlegung, dass eine Vielzahl der Kunden SAP im Einsatz haben und ebenfalls die SAP-Tools für die Instandhaltung nutzen, wurde die Entscheidung getroffen, eine Softwarelösung im SAP-Umfeld zu entwickeln, die als SAP-Add-on für die vorbeugende Instandhaltung verwendet werden konnte: RTM-SAP. Erstmalig konnten Signale durchgängig vom Sensor bis ins SAP verarbeitet werden.

Informationen der Auswerteelektronik VSE konnten in die SAP-Welt überführt werden und dort mithilfe eines RTM-Cockpits entsprechende Instandhaltungs- und Alarmierungsregeln angelegt werden. Die Maschine konnte von da an selbstständig ihren Zustand in Form einer E-Mail oder eines direkten Instandhaltungsauftrages melden.

Zur Einführung einer solchen RTM-Lösung musste der Kunde entsprechend beraten, die Hard- und Software implementiert, sämtliche Teile in Betrieb genommen und der Kunde geschult werden. Da dies mit den bisherigen Geschäftsfeldern von ifm electronic nur schwer in Einklang zu bringen war, entstand der Gedanke, diese Leistungen in einer eigenen GmbH abzuwickeln, ifm consulting war geboren.

Die Geburtsstunde von ifm consulting, der 1. Januar 2009, lag mitten in der größten Wirtschaftskrise des Jahrhunderts.
Nach einem turbulenten Beginn hat sich heute das Leistungsspektrum von ifm consulting erweitert:
Neben dem Angebot an Hardware, Software und Engineering stehen heute die Optimierung von Anlagen und Maschinen und die Schaffung von Transparenz in der Produktion über den Zustand und die Auslastung der Maschinen im Vordergrund.
Das Thema RTM wurde um die Themengebiete Product Traceability (Rückverfolgbarkeit der Erzeugnisse), Process Traceability (Rückverfolgbarkeit von Prozessen), Energie- und Softwarelösungen bis hin zu einem vollständigen Manufacturing Execution System (MES) (Fertigungsmanagementsystem), dem „LINERECORDER", erweitert; der Ansatz „Vom Sensor bis ins SAP" wird damit konsequent weiterverfolgt.

Michael Marhofer,
ifm-Unternehmensgruppe, Deutschland

Ein riskanter Weg. In 2008 haben wir zumindest bis Oktober noch geglaubt, dass wir da mit einem blauen Auge davonkommen. Wir sind dabei dem gleichen Irrglauben, wie viele Analysten auch, aufgesessen, dass einer Bankenkrise nicht notwendigerweise auch eine Wirtschaftskrise folgt. Ab November 2008 war klar, dass wir ein ziemliches Umsatzproblem bekommen würden. Von da an ging es Schlag auf Schlag. Kurzarbeit, Stopp aller noch zu stoppenden Investitionen, Verzicht der Mitarbeitenden auf Sonderzahlungen usw. Außerdem wurde die gesamte Vertriebsarbeit umgestellt auf die Gewinnung neuer Kunden, und auch in den Entwicklungsbereichen wurde ein verstärkter Fokus auf kundenspezifische Produkte gelegt, um möglichst schnell aus eigener Kraft aus der Krise herauszukommen. Wichtig war uns aber vor allem, ohne betriebsbedingte Kündigungen durch die Krise zu kommen. Ein riskanter Weg, da niemand wusste, wie lange die Krise denn wohl dauern würde. Letztlich hat es sich gelohnt, da kaum ein Wettbewerber so schnell wieder das Vorkrisenniveau erreicht hat wie ifm. Trotzdem war diese Zeit eine große Belastung, auch für mich persönlich. Man ist sich in schlechten Zeiten viel mehr der Verantwortung, die man trägt, bewusst, als in guten Zeiten.



Das Team der neu gegründeten ifm engineering.



Chinesische Auszeichnung für den Füllstandsensor LMT.





Bob Basic begleitet als Maskottchen die Markteinführungskampagne für die neue Kleinsteuerung „Basic“.



ifm erhält 2011 die Denkmalplakette für das Glückaufhaus. Damit wird die Essener Traditionsimmobilie offiziell in die Denkmalliste von NRW aufgenommen.



Cristina Gonzalez Garrido,
ifm-Unternehmensgruppe, Deutschland

Großes Haus. Wenn ich heute ifm höre, denke ich als erstes an „Orange“. Ich erinnere mich noch, wie ich zum Vorstellungsgespräch gekommen bin: Das repräsentative Haus hatte mich bereits eingeschüchtert, sodass ich schon mit dem Gedanken spielte, umzukehren. Ich hatte einfach nicht mit einem derart großen Haus gerechnet, es suggerierte eine Unternehmensgröße, mit der ich das Familienunternehmen ifm nicht in Verbindung gebracht hätte. ifm bot mir nicht nur etwas völlig anderes an, als ich erwartet hätte, sondern nahm mich auch sehr warm und offen auf. Nie habe ich das Gefühl, alleine gelassen zu werden. Deshalb bin ich sehr froh, dass ich damals nicht umgekehrt bin.



2010

Im Mai endet die Kurzarbeit bei ifm in Deutschland.

6. Juli:
Gründung der ifm engineering pvt. ltd. in Indien mit dem Schwerpunkt Hard- und Softwareentwicklung für die schnelle digitale Signalverarbeitung.

Die Kleinsteuerung ecomatmobile Basic für den Einsatz in mobilen Arbeitsmaschinen wird vorgestellt.

„Grün Produzieren“ war ein TOP-Thema der Hannover Messe 2010. Im gleichnamigen Kompendium stellt ifm seine innovativen Lösungen für einen nachhaltigen Klima- und Ressourcenschutz vor.

Der Füllstandsensor LMT wird im November zu einem der „10 innovativsten Produkte im Bereich der industriellen Automatisierung China 2010“ gekürt.

2011

Juli:
Gründung von ifm ecolink als neuer Produktionsstandort für Steckverbinder in Polen.

Gründung der ifm automotive gmbh.

Gründung der Automation24 im Mai 2011 – Stefan von der Bey und Team sammeln wertvolle Erfahrungen in einem gebündelten Onlineshop zusammen mit anderen Lieferanten.



WDR-Rundfunklegende Manfred „Manni“ Breukmann moderiert auf dem ifm-Messestand in Hannover.

Michael Marhofer,
ifm-Unternehmensgruppe, Deutschland

Alles richtig gemacht. Ein turbulentes Jahr liegt hinter uns, ein Jahr, das genauso irreal war wie das vorangegangene Jahr 2009, nur mit umgekehrten Vorzeichen. Dass sich die Konjunktur und damit auch ifm derart rasch von der Wirtschaftskrise würden erholen können, war zu Beginn dieses Jahres definitiv nicht abzusehen. Sicher, wir hatten Ende 2009 bereits erste positive Anzeichen. Daraufhin haben wir eine aus unserer Sicht mehr als positive Umsatzplanung für 2010 in der Größenordnung von 8,5% Steigerung zu 2009 abgegeben. Nun liegen wir bei knapp 40% Steigerung der Gesamtleistung und damit über dem Jahr 2008. Damit stehen wir im Wettbewerbsumfeld sehr gut da, haben uns also besser als der Markt entwickelt.

Wesentlich dazu beigetragen haben unsere Maßnahmen, die wir in der Krise eingeleitet haben. So haben wir bereits Ende 2008 festgelegt, dass der weltweite Außendienst nicht in Kurzarbeit gehen wird und stattdessen 30% seiner Zeit bei ausgewählten potenziellen neuen Kunden verbringen soll. Das Ergebnis dieser Maßnahme kann sich sehen lassen: So konnte ifm in der Krise mehr als 7.000 neue Kunden gewinnen, ein Plus von fast 8%, so viel, wie seit über zehn Jahren nicht mehr. Sicherlich haben diese Kunden die Auswirkungen der Krise im Jahr 2009 für ifm nur leicht abmildern können – sicher ist aber auch, dass ein Teil des diesjährigen zusätzlichen Wachstums auf eben diese neuen Kunden zurückzuführen ist.

Auch hat sich die Entscheidung, die Krise ohne betriebsbedingte Kündigungen durchzustehen, als sehr richtig erwiesen. Schließlich war es ifm nur so möglich, das enorme Wachstum nach der Beendigung der Kurzarbeit in so kurzer Zeit auch zu bewältigen. Nicht zuletzt hat diese schnelle Erholung uns auch in die Lage versetzt, Teile der Einsparmaßnahmen früher als geplant zurückzunehmen und somit beispielsweise das Weihnachtsgeld im Jahr 2010 doch auszuzahlen.

2011

3. Februar:
ifm wird mit dem Mittelstandspreis „Axia Award 2010“ in der Kategorie „Mit dem Kunden in die Zukunft – von der Kundenidee zur Innovation“ ausgezeichnet.

In der zweiten Auflage des Buches „Aus bester Familie 2011“ wird ifm als erfolgreiches Familienunternehmen vorgestellt.



Mitarbeitende werben Mitarbeitende: Für eine neue Personalmarketing-Kampagne stehen ifm-Mitarbeitende Modell und schaffen so eine authentische Ansprache an die Zielgruppe.

Christian Riethmann,
ifm-Unternehmensgruppe, Deutschland



Hilfe aus dem Baumarkt. ifm stellte auf der Messe SPS im italienischen Parma aus. Kurz vor Messebeginn kam ich in unsere Messehalle und rechnete damit, dass wie gewohnt alles fertig sei. Aber weit gefehlt! Wir stellten auf einmal fest, dass die Aufbauten für unsere Exponate fehlten. Beim Messebauer war man sicher, sie mit versandt zu haben. In Italien wiederum war man sich nicht sicher, sie erhalten zu haben. Kein Wunder, gerade in dem Durcheinander des Messeaufbaus kann man schnell die Übersicht verlieren. Alle bauen gleichzeitig ihre Messestände auf und die Gänge werden immer wieder geräumt, um neues Material anliefern zu können. Wir vermuteten deshalb, dass dabei unser Material aus Versehen mit entsorgt und verschrottet worden war. Aber, was nun? Nachliefern aus Deutschland mit Nachtfahrt und über Nacht aufbauen?

Ich hatte noch eine andere Idee: Ich hatte auf der Hinfahrt einen Baumarkt entdeckt. Dort bin ich hingefahren und hatte das unglaubliche Glück, dort das richtige Material in exakt der richtigen Farbe zu finden. Mit den Monteuren vor Ort haben wir dann alles selber nachgebaut. In einer Punktlandung haben wir alles fertig bekommen. Bis heute wissen wir allerdings nicht, was wirklich mit dem Material passiert ist. Während der Messe hat keiner etwas gemerkt, und es war eine sehr erfolgreiche Veranstaltung.



ifm-Gesellschafter Michael Marhofer (links) bei der Preisverleihung des „Axia Award 2010“ im Hotel Intercontinental in Düsseldorf.



Ulrich Wickert,
Journalist und Buchautor

(Auszug aus seinem Buch „Redet Geld, schweigt die Welt – Was uns Werte wert sein müssen“)



Einige Unternehmen in Deutschland verdienen Milliarden durch die Produktion von Waffen. Deutschland liegt in der Spitzengruppe der Länder, die Kriegsgerät verkaufen.

Daran will ifm electronic am Bodensee nicht verdienen.

Und so lautet auch ein Firmengrundsatz: ifm will grundsätzlich keine Produkte entwickeln, herstellen oder verkaufen, die direkt militärischen oder waffentechnischen Zwecken dienen.

Nun stellt ifm aber elektronische Sensoren und Steuerungssysteme her, die ein Waffenproduzent gut gebrauchen kann. Also blieb es nicht aus, dass der Firma ein großer Auftrag angeboten wurde und das Unternehmen ihn ablehnte, weil es befürchtete, Produkte seines Hauses würden sich dann in einem Waffensystem wiederfinden.

Ein Unternehmen kann also auch Verantwortung für die Menschheit zulasten des eigenen Gewinns übernehmen.



Kent Karlsson,
ifm-Unternehmensgruppe, Deutschland

Bestellung über ein Werk. Die Strategieüberlegungen starteten bereits im Jahr 2008. Dabei wurden mögliche Standorte für ein integriertes Werk in Asien untersucht. Es wurden dann schon Gespräche mit lokalen Behörden durchgeführt, jedoch aufgrund der Finanzkrise 2009 wurde das Vorhaben erstmal „auf Eis gelegt".

Im Herbst 2009 bekam ich dann von der Geschäftsführung den offiziellen Auftrag, die Entscheidung für „ein integriertes Werk in Asien" vorzubereiten. Der erste Schritt war, Beurteilungskriterien möglicher Standorte aufzustellen, einen generellen und standortunabhängigen Businessplan zu erstellen sowie weitere Gespräche mit lokalen Behörden zu führen. Auch benötigte ich einen Partner für das Projekt in Asien. Hier fand ich die ideale Person in meinem früheren Kollegen von Hilti, Herrn Chen Zhou.

Aufgrund unserer Anforderungen stellte es sich heraus, dass zwei Standorte, Hongkong und Singapur, in die engere Wahl kamen. Businesspläne für beide Standortalternativen und qualitative Kriterien zur Standortbeurteilung wurden erarbeitet. Im Juli 2010 erfolgte eine Reise mit Michael Marhofer und Martin Buck nach Singapur und Hongkong, um die jeweilige Situation vor Ort zu besichtigen. Auf Basis der Businesspläne, Beurteilungskriterien und der Erkenntnisse durch die Besuche vor Ort fiel die Wahl auf Singapur als künftigen Standort (inkl. Entscheidung des Werksgebäudes). Es wurde dann ein Vertrag mit der lokalen Behörde für ausländische Direktinvestitionen in Singapur „Economic Development Board" (EDB) ausgehandelt. Chen Zhou nahm im Herbst als Geschäftsführer für die neue Firma ifm electronic Asia Pte. Ltd. seine Tätigkeit auf. Ich wurde als Projektleiter bis zum Start der Serienproduktion bestätigt, um anschließend eine Rolle als Mitglied im „Board of Directors" (Aufsichtsrat) zu übernehmen. Als Zieltermin für die Freigabe der Produktion (vorerst Kabeldosen) legten wir Juni 2011 fest.



Nun mussten wir das bestehende Gebäude komplett renovieren, alle Maschinen für die Produktion von Kabeldosen bereitstellen, ein adäquates ERP-System installieren, Personal einstellen etc., um die Serienproduktion starten zu können. Unser erstes Büro richteten wir in der Vertriebsorganisation in Singapur ein. Im April 2011 konnten wir in das renovierte Gebäude einziehen, die erforderlichen Maschinen wurden bis Mai geliefert. Die Qualifikation der Prozesse erfolgte rechtzeitig und wir konnten drei Wochen vor dem Termin Anfang Juni 2011 die Serienproduktion freigeben. Das Projekt „Aufbau eines integrierten Werkes in Singapur" wurde mit der Werkseröffnung im Oktober 2011 abgeschlossen und in die Verantwortung an Herrn Zhou übergeben.

Ich hatte von Herrn Buck direkt vom AK1 nach der Entscheidung im November 2009 einen „inoffiziellen Auftrag" per SMS bekommen: „Hiermit bestelle ich ein Werk in Asien mit Produktionsstart spätestens Mitte 2011." Bei der offiziellen Werkseröffnung am 12. Oktober 2011 habe ich mir den Spaß gemacht, darauf Bezug zu nehmen, und erklärte, ebenfalls per SMS, dass „hiermit der Auftrag erfüllt ist".





Dipl.-Ing. Wilko Willuhn,
INDAG Maschinenbau GmbH

„ifm baut Produkte, die man gebrauchen kann."



Projektleiter Kent Karlsson (l.) mit ifm-Gesellschafter Michael Marhofer bei der Eröffnungszeremonie in Singapur.



2011

12. Oktober:
ifm eröffnet in Singapur den ersten Produktions- und Entwicklungsstandort im asiatischen Raum.

Die jährliche Produktionsstückzahl überschreitet erstmalig die 10-Millionen-Euro-Grenze.

Die „halbe Milliarde" ist erreicht: Im November beträgt der Umsatz der ifm-Gruppe 500 Mio. Euro.

Michael Marhofer,
ifm-Unternehmensgruppe, Deutschland

Internationale Produktion. Viele Jahre hat ifm primär in Deutschland entwickelt und produziert. In den vergangenen Jahren wurden zunehmend internationale Entwicklungs- und Produktionsstandorte (beispielsweise in Singapur, Polen und den USA) gegründet.

Grundsätzlich gab es zwei Argumente: Erstens wurde und wird es zunehmend schwieriger, Fachpersonal in der Bodenseeregion zu bekommen. Dies gilt insbesondere für den Bereich der Entwicklung. Dadurch steigt das Risiko einer Einschränkung des Wachstums, da wir für Wachstum auch ständig neue Produkte benötigen. Daher wurden an vielen Standorten im Ausland auch Entwicklungs- und Produktionsbereiche aufgebaut.

Das zweite Argument gilt im Wesentlichen für die Produktion in Polen. Hier sind die Kosten deutlich niedriger als in Deutschland. Es gibt halt bei ifm auch Produkte, die nicht automatisiert oder nicht ausreichend automatisiert hergestellt werden können und bei denen wir auch in Zukunft kaum eine Chance sehen, dass sich dies ändert. Gleichzeitig sind diese Produkte auf der Marktseite preislich erheblich unter Druck. Irgendwann mussten auch wir einsehen, dass wir an unserer bisherigen Strategie so nicht mehr ausschließlich festhalten können.

Daher gilt jetzt folgender Grundsatz: Produkte, die automatisierbar in der Herstellung sind bzw. hohe Deckungsbeiträge abwerfen, können auch zukünftig in Deutschland gebaut werden. Produkte, die margenschwach sind, mit hohem Personalaufwand gefertigt werden müssen und bei denen es auch keine Chance auf zukünftige wirtschaftliche Automatisierung in der Produktion gibt, werden in Polen produziert.

Michael Pitschlitz,
ifm-Unternehmensgruppe, Australien (früher Südafrika)



Expansion in Afrika. Seit dem 1. August 2012 ist ifm electronic in Afrika in einem zweiten Land vertreten – und zwar in Namibia. Namibia ist reich an Mineralvorkommen wie Uran, Zink, Diamanten und Kupfer. Das Land hat ca. 2,2 Millionen Einwohner und ist für seine politische Stabilität bekannt und geachtet. In den letzten drei Jahren hat Chris Cronje, einer der Vertriebsleiter von ifm in Südafrika, den Vertrieb in Namibia aufgebaut, indem er Namibia alle zwei Monate besuchte und regelmäßige Telefonate führte. Auf dieser Basis wurde dann beschlossen, eine Gesellschaft zu gründen.

Mit zwei Personen ist ifm Namibia zwar auf den ersten Blick noch sehr klein, hat aber einiges vor: Die jüngste ifm-Tochtergesellschaft ist die konsequente Umsetzung des ifm-Grundsatzes, in enger Zusammenarbeit mit dem Kunden Lösungen zu schaffen und so eine Geschäftsbeziehung aufzubauen, von der beide Seiten gleichermaßen nachhaltig profitieren.

Das Büro ist perfekt am Rande des Innenstadtbezirks von Windhoek in einem gehobenen Büropark gelegen. Die gesamte Bürofläche beträgt 70 m² und umfasst zwei Büros, den Lagerraum, den Empfangsbereich, eine kleine Küche und die Sozialräume.

Einer der Hauptgründe, warum ifm in Namibia nicht als Niederlassung von ifm Südafrika gegründet wurde, ist, dass Unternehmen in Namibia Geschäfte lieber mit Unternehmen im Land machen und bei diesen kaufen. Zurzeit gibt es nur zwei Sensorhersteller in Namibia mit einer eigenen Gesellschaft: ifm electronic und den Mitbewerber Wika.



Die mehr als 25-jährige Zusammenarbeit zwischen dem Heim Pfingstweid in Tettnang und ifm wird intensiviert:
Zum Start 2013 wird die zweite Waschanlage für Umlaufverpackungen in Betrieb genommen.

Was bedeutet ifm-Qualität?

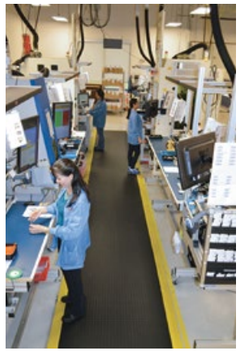
top ARBEITGEBER 2012 DEUTSCHLAND
CERTIFIED BY THE CRF INSTITUTE

2012

März:
geht die neue ifm-Website mit der überarbeiteten Produktstruktur online. Die Website existiert mittlerweile in vielen Sprachen für 43 Standorte.

März:
wird ifm vom CRF-Institut als ein Top Arbeitgeber 2012 ausgezeichnet.

23. Juli:
Eröffnung eines neuen Entwicklungs- und Produktionsstandorts in Malvern, USA. Entwicklung, Produktion und Produktmanagement der Temperatursensorik sind zukünftig in den USA angesiedelt.





Stößt in ein neues Marktsegment vor: Der Temperaturtransmitter TD mit Display, entwickelt in den USA.

Übernahme des Sofwareunternehmens Handke unter dem neuen Namen ifm datalink.

Mit der Systemsoftware LINERECORDER ergänzt ifm das Produktportfolio um Industriesoftware – ganz im Sinne der Trendbewegung Industrie 4.0.



Im Juli wird der neu gegründete Entwicklungs- und Produktionsstandort ifm prover in Malvern, USA offiziell eröffnet.

Benno Kathan,
ifm-Unternehmensgruppe, Deutschland

Die erste Tochter einer Tochter. Der Entscheidung, eine Entwicklungs- und Produktionstochter in den USA zu eröffnen, gingen verschiedene Ereignisse voraus. Die Rezession nach 2008 war sehr schmerzlich. Man konnte nicht so agieren, wie man gerne wollte.

Ab 2010 ging es wirtschaftlich wieder bergauf und wir konnten endlich wieder neue Stellen schaffen. Aber neue Mitarbeitende zu finden, war zu diesem Zeitpunkt unglaublich schwer. Ein weiterer Punkt waren die Kursschwankungen des Dollars, die schon bald aus wirtschaftlicher Sicht eine Produktion im Dollarraum attraktiv machten. Hinzu kam der langsam wachsende räumliche Engpass – wir platzten buchstäblich aus allen Nähten!

Um Abhilfe zu schaffen, fassten wir die Temperatursensorik ins Auge, da sie sich wunderbar separieren ließ. Zudem kam noch ein menschlicher Faktor hinzu: Einen unserer Mitarbeitenden traf leider ein bitterer Schicksalsschlag. Da er absoluter Spezialist in der Temperatursensorik war, schlugen wir ihn als neuen Leiter der Entwicklung in den USA vor. Sowohl für das Unternehmen als auch für den Mitarbeitenden ergab sich eine Win-WinSituation: Wir hatten eine kompetente Leitung, die wir nicht einarbeiten mussten, und der Kollege konnte ein neues Lebenskapitel starten.

Schon 90 % der Temperatursensoren werden heute in den USA produziert.

Wir peilen nun die 100 % an. Mit der Standortwahl haben wir nicht nur räumlich eine gute Wahl getroffen, sondern fanden dort auch einen Menschenschlag, der einfach sehr gut zu unserer Mentalität passt. Dadurch verringern sich die kulturellen Unterschiede. Der Mitarbeitende hat unsere Firmenkultur mit „über den großen Teich“ genommen, und wir können guten Gewissens eine lange Leine lassen, sodass auf diese Weise jeder seine Stärken ausleben kann.

Simone Felderhoff,
ifm-Unternehmensgruppe, Deutschland

Verbindungstechnik aus Polen. Gemeinsam mit ifm-Gründer Robert Buck †, dem Vorsitzenden der ifm-Geschäftsleitung Martin Buck, zahlreichen Gästen aus Politik und Wirtschaft sowie 180 neuen Kolleginnen und Kollegen feierten die Geschäftsführer des neuen polnischen Produktionsstandorts, Andrzej Durdyn und Karl Milz, am 1. Oktober 2012 die Eröffnung in Opole.



Um 11 Uhr startete der offizielle Teil der Zeremonie. Nach einer Ansprache von Martin Buck ließen die ifm ecolink-Geschäftsführer die Zeit der Bauphase Revue passieren. Sie bedankten sich bei allen Beteiligten für das großartige Engagement und die außerordentliche Unterstützung während dieser Zeit. Und das war wirklich eine tolle Leistung, wie ich finde, denn innerhalb von nur sechs Monaten vom ersten Gespräch bis zur fertigen Produktion wurde das Gebäude gebaut und eingerichtet.

Mich hat neben der perfekten Organisation der zweisprachigen Veranstaltung die Gastfreundschaft sehr beeindruckt. Die persönliche Betreuung während der Besichtigung ließen sich die Geschäftsführer nicht nehmen und standen für alle Fragen zur Verfügung.

Auf den 5.000 Quadratmetern des neuen Produktionsstandortes werden ab sofort ifm-Kabeldosen gefertigt. Jeder der 180 Mitarbeitenden besuchte während der Bauphase abwechselnd den Hauptproduktionsstandort in Tettnang. Dort lernten die neuen ifm'ler das Unternehmen und die ifm-Philosophie kennen, um sie auch im eigenen Land zu verankern.



Produktionsstandort
ifm ecolink in Opole, Polen.





Lichtlaufzeitmessung als Standard-Sensor: Der optische Sensor O5D vereint die Vorteile großer Reichweite, zuverlässiger Hintergrundausblendung, sichtbarem Rotlichts und hoher Funktionsreserve in einem Gerät.

PMDLine im Test



Seit 2013 hat
ifm einen eigenen
Social Media-Auftritt
bei facebook.

Jessica Staub,
ifm-Unternehmensgruppe, Deutschland

Social Media. Wer hat noch nicht davon gehört? Facebook, Twitter und Co. sind aus dem Alltag vieler Millionen Menschen heute nicht mehr wegzudenken. Aber muss man als Unternehmen dabei sein? Wir sagen: „Ja!" Denn wir wollen unseren Kunden direkt und unmittelbar zur Seite stehen, ganz im Sinne unseres Slogans ‚ifm electronic – close to you!'. Durch Social Media können wir heute weit mehr als „nur" Informationen austauschen und mit unseren Kunden in den Dialog treten. Unsere Kunden wiederum bekommen die Möglichkeit, Fragen zu stellen und unmittelbar Antworten zu bekommen.





efector mid – Inline-Durchflusssensor für exaktes Messen von Flüssigkeiten bis 600 l/min.

2012

1. August:
Gründung ifm Namibia.

1. Oktober:
Eröffnung des neuen Produktionsstandortes in Opole, Polen.

ifm gehört nun als Preisträger des „Markenpreises der Deutschen Standards" offiziell zu den Marken, die das 21.Jahrhundert prägen.

2013

Seit dem 31. Januar gehört die pmdtechnologies ag zu 100 % zur ifm-Unternehmensgruppe. ifm baut mit diesem Schritt den Kompetenzbereich der Mikroelektronik konsequent weiter aus.

ifm wird mit dem SMETA-Zertifikat ausgezeichnet. Das Sedex Members Ethical Trade Audit bewertet Produktionsstätten und Wertschöpfungsketten hinsichtlich der Einhaltung nationaler Gesetze (auf Grundlage eines definierten ethischen Codes).

Sarah Brühl,
ifm-Unternehmensgruppe, Deutschland

Compliance. Viele Mitarbeitende fragen sich „Was ist das eigentlich?", „Was bedeutet das für ifm?", „Wieso brauchen wir so etwas überhaupt?" Seit der ifm-eigene Verhaltenskodex im August 2013 veröffentlicht wurde, werden immer wieder Fragen zum Begriff „Compliance" gestellt.



Wikipedia hält folgende Definition bereit: „Compliance bzw. Regeltreue (auch Regelkonformität) ist in der betriebswirtschaftlichen Fachsprache der Begriff für die Einhaltung von Gesetzen und Richtlinien in Unternehmen, aber auch von freiwilligen Kodizes."

Aber ist es nicht selbstverständlich, dass die gesetzlichen Bestimmungen eingehalten werden? Doch, ja. Für ifm ist dies selbstverständlich. Aber um sich an die gesetzlichen Bestimmungen halten zu können, muss man diese kennen, verstehen und umsetzen. Hierfür haben wir qualifizierte Kolleginnen und Kollegen, die dies für ihre Bereiche überwachen und entsprechend realisieren. Das können steuerliche oder arbeitsrechtliche Vorschriften, Umweltvorschriften, Normen für die Entwicklung bzw. die Kennzeichnung unserer Produkte sein – und vieles mehr …

Die Philosophie von ifm sieht aber noch mehr vor, als sich einfach „nur" an die gesetzlichen Bestimmungen zu halten. ifm will darüber hinaus auch ihren moralischen Verpflichtungen nachkommen.

Das beinhaltet z. B., dass wir auch bei unseren Lieferanten die Einhaltung europäischer Standards bei der Produktion usw. einfordern. Das ist noch längst nicht für alle Firmen selbstverständlich! Wir erinnern uns alle an die Produktion von Kleidung in einem einsturzgefährdeten Gebäude in Bangladesh …

In anderen Kulturkreisen kann es zum „üblichen" Geschäftsgebaren gehören, dass für einen Geschäftsabschluss der Vertreter des Kunden eine Zuwendung – in welcher Form auch immer – erhält. Auch wenn dies bis zu einem bestimmten Grad in einigen Ländern zwar nicht strafbar ist, wollen wir mit technisch hochentwickelten Produkten und durch den qualifizierten Einsatz unserer Kollegen im Vertrieb überzeugen und nicht durch materielle Zuwendungen!

Als Ergänzung zu der seit vielen Jahren existierenden Philosophie unseres Unternehmens haben wir einen eigenen Verhaltenskodex erarbeitet und in übersichtlicher Form niedergeschrieben. Dieser Kodex gilt für alle Mitarbeitenden von ifm und dient als Leitfaden für die Anwendung der selbst auferlegten Regeln bei der täglichen Arbeit. Jeder Mitarbeitende kann somit dazu beitragen, die hohen selbst gesteckten moralischen Verpflichtungen umzusetzen.



Vom 8. bis zum 12. April 2013 gastiert die Automatisierungswelt in Hannover. Schon von Weitem fällt der neue ifm-Messestand in Halle 9 mit seinen LED-Vorhängen ins Auge.
Zu Gast: Bundeskanzlerin Angela Merkel und der russische Präsident Wladimir Putin.



Feierlich wurden die neuen Gebäude von ifm flexpro im März 2013 eingeweiht. Martin Buck, Vorsitzender des Vorstandes der ifm-Unternehmensgruppe, begrüßt die Gäste.



ifm öffnet in den Sommerferien die Pforten für den Nachwuchs: Bis zu 30 Kinder erwartet an den Bodenseestandorten ein buntes Ferienprogramm mit Basteln, Bewegung und Ausflügen in die nahe Umgebung.



2013

ifm geht mit eigener mobiler Website für mobile Endgeräte (Smartphones, Tablets) online. Sie umfasst die am häufigsten genutzten Funktionen und Inhalte der normalen ifm-Website.

Im August veröffentlicht ifm unter dem Begriff „Compliance" einen eigenen Verhaltenskodex.

Im Juni stellt ifm electronic ihr Warenwirtschaftssystem von BaaN auf SAP um. In den kommenden Jahren folgen schrittweise die einzelnen Landesgesellschaften.



Im Juni fand die Gründung der ifm efector gmbh für die Entwicklung und Produktion induktiver, kapazitiver und optoelektronischer Sensoren statt.

2009 – 2013

610
MIO. EUR UMSATZ

5.000
BESCHÄFTIGTE

600
PATENTE

49
GESELLSCHAFTEN

Produktmeilensteine



3D-Sensoren

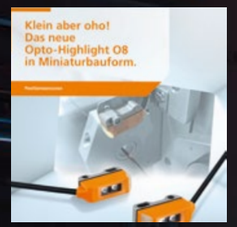


Modulare Kleinsteuerung



Industrie-software

2014–2018
ifm im Wandel – die Welt wird digital.











5 JAHRE Gewährleistung auf **ifm-Produkte**

qosin®
HIGHTECH YOUR BUSINESS

ifm knowledgenetwork

Bildquelle: Freepik - User8025277

Michael Marhofer,
ifm-Unternehmensgruppe, Deutschland

Neue Konzernstruktur – ifm hat sich grundlegend neu aufgestellt. In der Vergangenheit war die ifm electronic gmbh die Muttergesellschaft aller unserer Beteiligungen und Tochtergesellschaften. Gleichzeitig war sie unsere größte operative Gesellschaft.

Schon seit längerer Zeit wurde das Unternehmen in sogenannte Divisionen aufgeteilt, beispielsweise die Fluid- oder die Positionssensorik.

Die neue Konzernstruktur, die im Januar 2014 in Kraft trat, sollte diesen Entwicklungen auf der einen Seite Rechnung tragen, aber sie erfüllt auf der anderen Seite auch eine weitere wichtige Funktion: Die Gesellschafter der ifm-Gruppe haben begonnen, einen Generationswechsel vorzubereiten.

Nicht, dass dieser Wechsel nun unmittelbar bevorsteht, aber die nächste Generation kommt in ein Alter, in dem wir uns darauf vorbereiten müssen, diese jungen Menschen mit dem Unternehmen vertraut zu machen und gleichzeitig Strukturen zu schaffen, die einen Wechsel in die dritte Generation bestmöglich unterstützen.

Auch der letzte Generationswechsel hat über 15 Jahre Vorbereitungszeit in Anspruch genommen. Das Unternehmen ist heute aber deutlich größer, komplexer und internationaler. Das macht einen solchen Schritt nicht einfacher.

Diese Überlegungen haben uns dazu bewogen, ganz oben in der neuen Struktur die ifm stiftung & co. kg sozusagen als neue Muttergesellschaft für die gesamte Unternehmensgruppe zu etablieren.

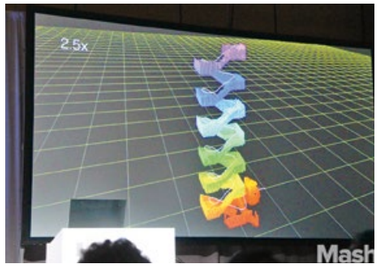
Die bisherigen Gesellschafter der ifm electronic gmbh haben ihre Anteile an der ifm electronic gmbh in die ifm stifung & co. kg eingebracht. Die neuen Zwischengesellschaften, in denen neben der ifm electronic gmbh nun alle zentralen Geschäftsführer ihren Sitz haben, sind ebenfalls zu 100 % Tochtergesellschaften der ifm stiftung & co. kg.

In der ifm stiftung & co. kg sind zunächst alle unsere Gesellschafter als Eigentümer des gesamten Unternehmens wieder vertreten. Auch die Stimmverteilung ist, wie bisher bei der ifm electronic gmbh, unverändert geblieben. Die bisherigen Konzerngeschäftsführer (Martin Buck, Bernd Busch, Michael Marhofer und Dr. Thomas May) sind nun in der neuen Muttergesellschaft als Vorstände verantwortlich.

Die bisherigen Unternehmensbereichsleiter sind nun in den Zwischengesellschaften (ifm electronic gmbh, ifm process gmbh, ifm position gmbh und ifm network & control gmbh) zu Geschäftsführern ernannt worden. Sie haben allerdings dieselben Aufgaben wie bisher.

Alle operativen Tochtergesellschaften wie die ifm prover gmbh oder die ifm flexpro gmbh sind nun den jeweiligen Zwischengesellschaften zugeordnet worden und berichten direkt an die Zentralgeschäftsführer, letztlich wie früher an die Unternehmensbereichsleiter.

Mit dieser Struktur haben wir nun alle Freiheiten für die Zukunft und haben den ersten formalen Schritt in Richtung dritte Generation unternommen.



Die „Advanced Technology and Projects"-Gruppe von Google, deren Projektpartner die ifm-Tochtergesellschaft pmdtechnologies ist, stellt im Rahmen ihres aktuellen „Project Tango" sieben Tablets mit integrierten pmd-basierten Tiefensensoren erstmals der Öffentlichkeit vor.



Smarte 3D-Sensorik für mobile Arbeitsmaschinen: Der 3D-Sensor O3M für automatische Objekterkennung und schnelle Erfassung von 3D-Szenen.

ifmLernfabrik





ifm nutzt Energie nachhaltig: Für ifm nehmen Günther Hohloch, Christian Alber, Bernd Boolzen und Arnold Roth die Auszeichnung entgegen.

Kamerasysteme für mobile Arbeitsmaschinen im Einsatz

In enger Abstimmung mit Anwendern ist die neue Generation der Drucksensoren PN entstanden. Sie überzeugt mit noch mehr Bedienkomfort und verbesserter Visualisierung.



2014

2014 tritt eine neue Konzernstruktur in Kraft, mit der ifm für die Zukunft gut aufgestellt ist.

Als virtuelle Dach-Organisation der Personalentwicklungsbereiche an allen deutschen ifm-Standorten ist die ifm-Lernfabrik eine dezentral organisierte und gemeinsam genutzte Plattform.

Als erster ifm-Produktionsstandort ist ifm ecolink nach ISO 14001 zertifiziert. Diese Norm bietet für den Aufbau von Umweltmanagementsystemen eine weltweit akzeptierte Grundlage.

Im Februar wird die ifm-Unternehmensgruppe vom Energieversorger EnBW und der IHK Bodensee-Oberschwaben für besonders wegweisende und effiziente Lösungen im Bereich der Energienutzung ausgezeichnet.



Die identicom in Essen sucht die kalte Herausforderung: Matthias Jablonski (l.) mit Kollege Hans-Peter Hoffmann bei der Ice Bucket Challenge.



2014 stellen sich drei englische ifm-Kollegen, Paul Stansfield, John Wilkinson und Steve Owens, einer besonderen sportlichen Herausforderung: Sie fahren mit dem Fahrrad von der englischen ifm-Niederlassung zur ifm-Unternehmenszentrale in Essen. Die Strecke ist 512 Kilometer lang und bedeutet 26 Stunden auf dem Fahrrad.

Matthias Jablonski,
ifm-Unternehmensgruppe, Deutschland

Ice Bucket Challenge. Marc Zuckerberg, Bill Gates und Lady Gaga haben eines gemeinsam: Sie alle haben sich im Sommer 2014 einer physischen Herausforderung gestellt, um andere zum Mitmachen für den guten Zweck zu animieren. Die ALS Ice Bucket Challenge (deutsch: „Eiskübelherausforderung") war eine als Spendenkampagne gedachte Aktion im Sommer 2014. Sie sollte auf die Nervenkrankheit Amyotrophe Lateralsklerose (ALS) aufmerksam machen und Spendengelder für deren Erforschung und Bekämpfung sammeln. Die Herausforderung bestand darin, sich einen Eimer kaltes Wasser über den Kopf zu gießen und danach drei oder mehr Personen zu nominieren, es einem binnen 24 Stunden gleichzutun, sowie zehn US-Dollar bzw. Euro an die ALS Association zu spenden. Wollte man sich keinen Eimer Wasser über den Kopf gießen, sollte man 100 US-Dollar bzw. Euro an die ALS Association (ALSA) spenden. ifm schloss sich der Aktion an (zwar für einen anderen – aber ebenfalls aus unserer Sicht – guten Zweck): In nur zwei Wochen kamen in kürzester Zeit über 30 witzige, überraschende und vor allem „erfrischende" Videos zusammen. ifm'ler aus aller Welt waren bei der Aktion dabei und haben mit oder ohne Video und Eiswasser mehr als 2.300 Euro gespendet. Herr Marhofer, Vorstandsvorsitzender der ifm-Unternehmensgruppe, belohnte das Engagement der ifm'ler: „Da ich zu lange mit dem Video gewartet habe, verdopple ich die Spendensumme, die bis zum 26. September zusammenkommt."

2014

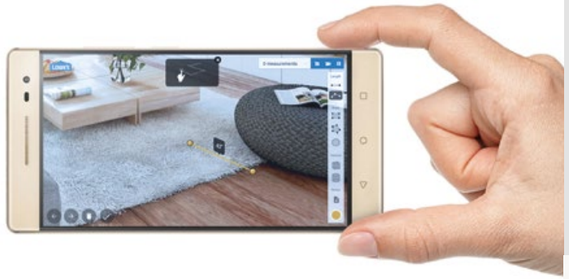
Am 10. Juli 2014 verkauft ifm das Glückaufhaus an das Unternehmen Cordea Savills, eine international tätige Immobilien-Investmentgesellschaft.

Am 12. November wird die ifm electronic gmbh aus Tettnang mit dem Prädikat „Familienbewusstes Unternehmen" für eine systematische familienbewusste Personalpolitik ausgezeichnet.

Prädikat Familienbewusstes Unternehmen 2014



Anlässlich des 45. ifm-Geburtstags wurde ein visuelles „Familientreffen" in Form eines Posters organisiert.





Sabrina Buxbaum,
pmdtechnologies, Siegen



Auf Augenhöhe mit Google und Lenovo. Alles begann mit der Consumer Electronics Show (CES) 2014 in Las Vegas, der weltweit größten Messe für Elektroniktrends und IT-Lösungen mit weit über 170.000 internationalen Besuchern. Nachdem die pmd, weltweit führender Technologieanbieter für 3D-Time-of-Flight-Bildsensoren, im Jahre 2009 intern eine neue Firmen- und Marktstrategie ausgelobt hatte, war die CES ab 2010 jedes Jahr elementarer Bestandteil und zugleich Jahresauftakt der Marketingaktivitäten: Nirgendwo sonst kommen innerhalb weniger Tage alle Größen der Branche zusammen und können startgebende und wichtige Kontakte geknüpft und vertieft werden.

2014 kam der entscheidende Termin mit Google zum „Project Tango" zustande. Nach einer eindrucksvollen Demonstration des damaligen 3D-Kamerasystems waren die Kollegen aus Mountain View vom Potenzial für mobile Anwendungen überzeugt. Dr. Bernd Buxbaum, CEO, erinnert sich: „Projektleiter Johnny Chung Lee und das Google Tango Team arbeiteten bereits mit Hochdruck an der Vision der menschlichen, dreidimensionalen Umgebungswahrnehmung. Nachdem wir unsere Prototypenkamera demonstriert hatten, ergab sich eine Schlüsselszene: Das Tango Team hatte endlich die erhoffte Leistungsfähigkeit in Kombination mit der kleinen Baugröße gefunden. Die Begeisterung war riesig. Ein Gänsehautmoment, an den sich jeder, der dabei war, gerne erinnert, und der für unsere Firmengeschichte eine maßgebliche Rolle spielt." In der Folge wurden dann erste Projekte mit Google durchgeführt. Der Fokus lag auf einer massiven Miniaturisierung der Technologie sowie der Verbesserung der Software-Algorithmik und der Tiefenkartenberechnung. Ziel des Tango-Projektes war es, mobilen Geräten dasselbe dreidimensionale Verständnis der Umgebung zu verleihen wie ein Mensch es hat.

Erster Meilenstein war die Integration der 3D-Technologie in prototypische Tablets, gezeigt auf der Google I/O 2014. In einem weiteren Schritt musste sich die pmd gegen 3D-Konkurrenztechnologien in einem Benchmark-Projekt durchsetzen. Durch die von Google parallel vorangetriebene Entwicklung des Android-Ecosystems für 3D-Technologie (Unterstützung von 3D-Kameras auf Android-Betriebssystemebene) kam 2015 schließlich Lenovo als der erste Tango-OEM auf pmd und Google zu. Zusätzlich wurde Qualcomm auf der Google I/O 2015 als Partner und Prozessorhersteller im Projekt vorgestellt. In dieser Konstellation wurde die PMD-Technologie in das erste Tango-basierte Smartphone integriert, das sogenannte Lenovo Phab2 Pro. Dieses Produkt hat Lenovo am 9. Juni 2016 in San Francisco auf der Lenovo Tech World offiziell vorgestellt.

Bis dahin war es ein weiter und steiniger Weg: In diesem Fall kann man wohl wirklich behaupten, dass es pmd als doch noch recht kleines Unternehmen geschafft hat, mit Großkonzernen wie Google und Lenovo auf Augenhöhe zu arbeiten und auch so wahrgenommen zu werden.

Andreas Fobbe,
ifm-Unternehmensgruppe, Deutschland

Gemütlich. Dass man sich auch in einem Land, dessen Uhren ein wenig anders als die des Heimatlandes „ticken“, erfolgreich entwickeln kann, wenn man unerwartete Zeitfenster sinnvoll überbrückt und auch mal vor „verschlossenen Türen“ arbeitet, das verbinde ich mit folgendem Erlebnis:

Je weiter man in den Süden Chiles kommt, desto langsamer ticken die Uhren und das Leben läuft gemächlicher ab. Erleben konnten das Marco Zamora, Verkaufsleiter bei ifm Chile, und ich, als wir die Holz- und Papiermesse „Expocorma“ in Concepción besuchten. Der Flug ging zu nachtschlafender Zeit von Santiago nach Concepción, um auch ja um 9 Uhr morgens bei der Eröffnung dabei zu sein.

Wir standen also pünktlich, wie viele andere Besucher auch, vor dem Eingangstor und warteten auf den Einlass. Nach längerem Hin und Her stellte sich dann aber heraus, dass sich leider alles verschoben hatte und es einen Druckfehler gegeben hatte: Der Einlass war erst um 11 Uhr!

Was nun tun abseits aller städtischen Einrichtungen?

Flugs den Rat eines Messemitarbeiters beherzigt und einen öffentlichen Bus zum nächsten Einkaufszentrum genommen, um in einem Café oder Restaurant mit Internetzugang bis zur Öffnung der Messe die angefallenen Telefonate und E-Mails abzuarbeiten. Leider stellte sich aber heraus, dass in Concepción alle Einrichtungen erst um 11 Uhr morgens ihre Pforten öffnen! So saßen wir schließlich auf einer Bank vor geschlossenen Geschäften und hielten dort die Besprechung ab, die eigentlich am nächsten Tag im Büro in Santiago stattfinden sollte. So konnte zumindest die Wartezeit sinnvoll überbrückt werden.

Später erfuhren wir, das die Menschen in Concepción bekannt für ihre „Gemütlichkeit“ sind und es generell in Chile heißt: „Lazy Concepción“.

Heute entwickelt sich die Niederlassung ifm Chile dank eines Mixes aus Integratoren, eigenen Kundenbesuchen und Kundenkontakten per Telefon, Skype oder Chats viel besser als „auf dem Papier geplant“: Der Fokus der Niederlassung ifm Chile liegt im Lebensmittel- und Getränkebereich und wird durch Kunden in den nahegelegenen Kupferminen ergänzt. Durch das kleine ifm-Team werden stetig neue kaufende Kunden hinzugewonnen und die Marktanteile im Land ausgebaut. Für 2017 wird die nötige Ausweitung in den Süden Chiles vorangetrieben, um auch dort die ansässige Lebensmittelindustrie stärker an ifm Chile zu binden. Also, gar nicht mehr so „lazy“, dieses Concepcíon …



Das Team ifm Chile.

ifm in Brasilien



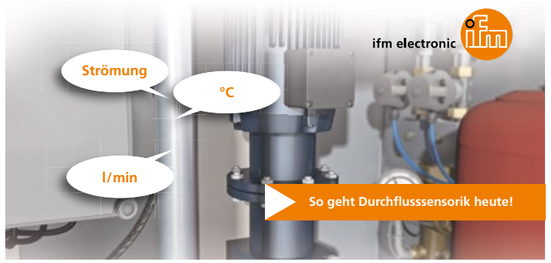
Anfang Januar 2015: Eröffnung des neuen Logistikzentrums der ifm electronic Ltda. Brasilien in Guarulhos/São Paulo. Die feierliche Einweihung fand am 27. Februar in gemütlicher Atmosphäre mit Livemusik statt.



Ansprechend verpackt: intelligente, inkrementale Drehgeber mit Display und IO-Link.



13. März: Das THW zeichnet ifm aus: Viele Arbeitgeber – unter ihnen ifm – unterstützen das Technische Hilfswerk (THW) und ermöglichen den ehrenamtlich getragenen Bevölkerungsschutz in Deutschland.



Clevere Durchflussmessung: Mailing für die neuen Inline-Durchflusssensoren mit komfortablem Display.

German Design Award
SPECIAL MENTION 2015

Im Rahmen des „German Design Award“ am 27. Februar werden zwei ifm-Sensoren ausgezeichnet: der Drucksensor PN mit einer besonderen Erwähnung und der optische Sensor O6 WetLine. Weiterer Erfolg für den PN: Am 29. Juni wird er mit dem weltbekannten Red Dot Design Award ausgezeichnet.

AUSGEZEICHNETER AUSBILDUNGSBETRIEB
AZUBI-GEPRÜFT
2015

2015

Die ifm-Unternehmensgruppe wird als „Ausgezeichneter Ausbildungsbetrieb“ durch die ertragswerkstatt GmbH zertifiziert.

Seit Januar 2015 besitzt ifm die kurze URL ifm.com – ein langwieriger Prozess ist damit abgeschlossen und ein weiterer Meilenstein im Online-Business erreicht. Inzwischen handelt es sich sogar um eine Top-Level-Domain, sodass Websites von ifm auch auf .ifm enden können.

1. April:
Die ifm-Unternehmensgruppe hat eine neue Tochter: die ifm electronic SpA in Chile.

ifm und SAP vereinbaren ein „Memorandum of understanding“. Bereits im Dezember 2014 wurde ifm zum SAP-Partner für „SAP Integration with Cloud Solutions“ zertifiziert.

ifm Engineering Indien erhält die EN ISO 9001: 2008 Zertifizierung.



reddot

Systemwechsel zu Microsoft: ifm stellt von Lotus Notes auf Outlook um.

Laptops für Schüler: Seit März 2015 hat ifm eine Bildungspartnerschaft mit dem Bildungszentrum Parkschule Kressbronn.



Die neue Unternehmenszentrale ifm efector in Malvern, USA



Im August 2015 wird die neue, 4.181 m² große Unternehmenszentrale von ifm efector USA in Malvern eröffnet. Das moderne Gebäude bietet viel Platz für zukünftiges Wachstum auf dem US-amerikanischen Markt.





Die Wirtschaftsförderung in Singapur EDB (Singapore Economic Development Board) hat in Zusammenarbeit mit einigen deutschen Mittelständlern aus der Automatisierungsbranche ein Ausbildungsprogramm auf den Weg gebracht, an dem sich auch ifm beteiligt.





In einem Gemeinschaftsprojekt des GEA-Konzerns, ifm und SAP-Deutschland wird die Vision von „Industrie 4.0“ zur Realität. Herzstück des Projektes ist die effiziente Gestaltung der vorausschauenden Wartung und Zustandsüberwachung von Maschinen.

2015

ifm consulting fusioniert mit ifm datalink. Das neue Unternehmen firmiert zukünftig unter dem Namen ifm datalink gmbh.



Einführung einer Parametriersoftware für IO-Link-Sensoren: LINERECORDER SENSOR.

Eröffnung der neuen Unternehmenszentrale von ifm efector USA in Malvern, Pennsylvania.



Im November beginnt ifm prover USA mit der Produktion der Strömungssensoren der SU-Baureihe. Im Dezember startet die Herstellung der SV-Baureihe.



Michael Marhofer,
ifm-Unternehmensgruppe, Deutschland

ifm knowledgenetwork. Mit dem Go Live unseres ifm knowledgenetworks am 19.11.2015 haben wir die Basis geschaffen für die digitale Vernetzung aller ifm'ler rund um den Globus.

Das ifm knowledgenetwork bildet künftig die zentrale Plattform für unser Wissen und unsere standortübergreifende Zusammenarbeit.

Mit dem ifm knowledgenetwork machen wir einen Sprung nach vorn, um unseren immer anspruchsvolleren Kunden weiterhin das zu bieten, was sie bisher an uns geschätzt haben: kompetente und unverwechselbare Markenbotschafter mit Leidenschaft für innovative Produkte und Lösungen. In einer stetig wachsenden Produkt- und Marktwelt werden neue Zugänge gebraucht, um dieses Wissen noch erlernbar zu machen und Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter vor Überforderung zu schützen.

Das ifm knowledgenetwork soll das persönliche Treffen nicht ersetzen, sondern Wege verkürzen, wenn Präsenz nicht möglich ist. Es soll kein zusätzlicher Informationskanal werden, sondern es soll uns helfen, Aufwand zu reduzieren und gesund zu arbeiten.

Ein Jahr lang hat das Projektteam rund um Marie-Isabelle Mönnig, Jessica Staub, Mark Kumbruch, Frank Niedermann und Jörg Rieck mit viel Herzblut und persönlichem Einsatz auf diesen Tag zugearbeitet. Durch die engagierte und ideenreiche Mitwirkung vieler ifm'ler ist eine Plattform entstanden, die unseren Bedarfen an eine moderne Zusammenarbeit entspricht. Als Mitglied des Lenkungsausschusses durfte ich schon im Vorfeld den einen oder anderen Einblick gewinnen und meine Begeisterung stieg, je mehr das ifm knowledgenetwork Gestalt annahm. Wir starten nun mit einer Basisversion, die in den nächsten Jahren immer weiter entwickelt wird, damit wir sukzessive alle Lotus Notes Datenbanken ablösen können.

Nun ist es an uns, das ifm knowledgenetwork gemeinsam zum Leben zu erwecken, indem wir die Möglichkeiten, die es bietet, neugierig entdecken und auch eigene Spuren darin hinterlassen. Eine Wissensplattform lebt vom Geben und Nehmen.

In diesem Sinne: create – connect – share!

Dr. Bernd Buxbaum,
pmdtechnologies, Siegen

Brave new world. Als der US-Präsident Barack Obama anlässlich des Messerundgangs auf der HMI 2016 am Stand der ifm-Unternehmensgruppe in eine Virtual Reality Brille schaute, war er offenkundig fasziniert. Dieser Effekt tritt bei den meisten Erstnutzern dieser neuen Technologie ein. Aus der realen Welt – ohne großen Aufwand – in eine völlig neue, evtl. weit entfernte oder gar unerreichbare Welt einzutauchen oder die echte Welt mit virtuellen Objekten (sog. Augmented Reality) zu ergänzen, ist einfach faszinierend. Umso mehr beeindruckt es, wenn man dann auch noch mit solchen virtuellen Objekten ganz natürlich interagieren kann und diese z. B. mittels Handgesten, wie im echten Leben auch, manipuliert.

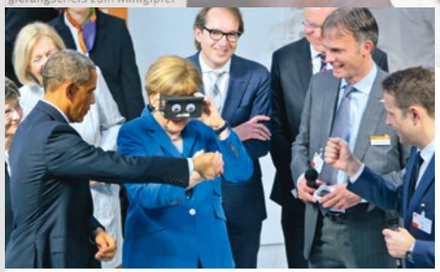
Genau dieses Erlebnis hatten der Präsident und Bundeskanzlerin Merkel, als sie die Google Cardboard Brille mit integrierter 3D-Kamera der pmdtechnologies ag ausprobierten. Fliegend über einer virtuellen Stadt mittels Handbewegungen die Richtung zu ändern und sich so „frei wie ein Vogel" fortzubewegen… Wer würde das nicht gerne einmal tun? Neuartige Kamera- und Displaytechnologien moderner Smartphones lassen das nun für jedermann erlebbar werden. Dabei werden viele Anwendungen von Spielen (sog. Casual Gaming) bis hin zu professionellen Applikationen gleichermaßen ermöglicht. Der aktuelle Hype um das Augmented Reality Spiel Pokémon Go zeigt, dass viele Anwender von den neuen Möglichkeiten fasziniert sind.

Generell besteht derzeit ein starker Trend, Smartphones über zusätzliche Sensoren (u. a. 3D-Kameras) und Algorithmen (sog. Deep Learning für künstliche Intelligenz) eine erweiterte Umgebungswahrnehmung zu geben, die dann auch neue Applikationen eröffnen. So ist es u. a. möglich, dass ein solches Smartphone zukünftig seine Umgebung erkennt, versteht und sich darin orientiert – so, wie wir Menschen es auch tun. Damit können von diesen Devices dann Aufgaben übernommen werden, die uns Menschen in bestimmten Situationen unterstützen und entlasten.

Kein Wunder also, dass der Präsident mit den Worten „It's a brave new world" den ifm-Messestand nach über zehn statt geplanten fünf Minuten nach einer intensiven Diskussion sichtlich beeindruckt verließ.

Im Rahmen der Ausweitung des zunehmend internationalen Geschäftes der pmdtechnologies wurde die Gesellschaftsform Anfang des Jahres 2016 von einer GmbH in eine AG gewechselt. Damit wurden die Weichen für ein starkes Wachstum gestellt, welches u. a. aus dem Consumer Bereich durch Smartphones sowie aus dem Automotive-Bereich durch Fahrerassistenzsysteme auf Basis von 3D-Kameras erwartet wird.





US-Präsident Barack Obama und Kanzlerin Angela Merkel mit Michael Marhofer und Dr. Bernd Buxbaum (r.) auf dem ifm-Stand in Hannover.



Mailingaktion für den neu gelaunchten 3D-Sensor O3D.



Martin Buck und Klaus Unger (r.) bei der offiziellen Eröffnung des ifm-Produktionsstandorts in Sibiu (Hermannstadt), Rumänien.

Kanzlerin Merkel und Präsident Obama besuchen den ifm-Messestand auf der Hannover Messe.



2016

12. Januar:
ifm beteiligt sich mehrheitlich an der Quosit AG.

pmdtechnologies und ifm efector USA werden mit einer gemeinsamen Niederlassung aktiv im Silicon Valley, Kalifornien.

Ultraschallsensoren werden erstmalig in das Programm der Positionssensoren aufgenommen.



19. Mai:
Eröffnung des Produktions- und Entwicklungsstandorts Sibiu in Rumänien.



Aufwendige internationale Werbeaktion: Präsentations-Box für die induktiven Sensoren Kplus mit konstantem Korrekturfaktor.





100 Mitarbeitende und rund 9.400 aktive Artikel finden im Logistikzentrum in Essen ein neues Zuhause.

Eines der modernsten Logistikzentren in Europa.



Ein echter „Hingucker" – begleitende Werbung zur Messe „VISION" in Stuttgart.



2016

Die ifm-Tochtergesellschaft pmdtechnologies wird Aktiengesellschaft.

Das ifm-Logistikzentrum in Essen, eines der modernsten Logistikzentren Europas, wird Anfang Februar im Beisein des Vorstandes, aller Projektbeteiligten und -partner sowie der vor Ort Arbeitenden / Mitarbeitenden offiziell eröffnet.



Close to you! The Movie

Ines Mehler
ifm-Unternehmensgruppe, Deutschland



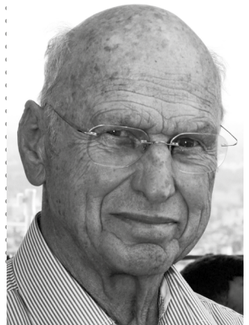
„Ruhe am Set, uuuuund ACTION!" Der Dreh zum ifm-Image-/Corporate-Film hat im Frühjahr 2015 begonnen. Nach intensiver Planungsphase und nach finaler Abstimmung mit der Unternehmensleitung haben die Dreharbeiten zu einem einzigartigen Projekt fast ein ganzes Jahr in Anspruch genommen.

Der Film sollte das zentrale Thema „ifm – close to you!" aufgreifen. Der allseits bekannte Firmen-Slogan ist nun schon einige Jahre ein fester Bestandteil der ifm-Kommunikation, doch was genau bedeutet dieser Slogan eigentlich? Diese Frage zu beantworten – ja, dieser Herausforderung stellt sich der Film und verfolgt das Ziel, die Stärken von ifm klar hervorzuheben und sich vom Wettbewerb abzusetzen. „ifm ist Service, ist Leidenschaft und ist der Mensch hinter der Technik." Wie kann man so etwas Abstraktes in einem vierminütigen Film wiedergeben? Da wir den Fokus auf den Menschen legen und Emotionen glaubwürdig vermitteln möchten, brauchen wir Menschen, die vor der Kamera authentisch sprechen. Daher war das Projektteam in der ersten Hälfte des Jahres damit beschäftigt, Partner für ein „ehrliches" Interview zu gewinnen, sowohl auf Mitarbeiterseite als auch auf Kundenseite. Und da die ifm-Unternehmensgruppe weltweit tätig ist, werden hier Mitarbeitenden und Kunden aus allen großen Marktbereichen von ifm gleichermaßen miteinbezogen. Gedreht wurde in Europa und Nordamerika und im November dann in Korea, Singapur und Malaysia. Die Drehs vor Ort waren alle spannend. In jedem Land hatte man andere Gegebenheiten, ob das Wetter sehr heiß war oder der Verkehr sehr überfüllt, allen Widrigkeiten zum Trotz hat das Filmteam teilweise bis spät in die Nacht alles in den Kasten gebracht. Ob an belebten Kreuzungen oder mit der Drohne hoch über den berühmtesten Gebäuden der Welt, alles wurde in Bild und Ton eingefangen.

Bei dem Corporate-Movie hat der Film neben den O-Tönen der Interview-Partner noch zusätzlich einen Sprecher bekommen. Der Sprecher bereichert den Film um Zahlen und Fakten. Mittlerweile wurde der Film in mehr als zehn Sprachen übersetzt und ist auch fleißig im Einsatz. Ein sehr spannendes Projekt, welches das Ziel erreicht hat, den „Kern" von ifm zu vermitteln.

Software für Systeme vom Sensor bis ins SAP: Die neugegründete TiSC AG führt die Geschäftsaufträge der QOSIT Informationstechnik GmbH und der G.I.B mbH unter einem Dach als Holding zusammen.

12. November: stirbt ifm-Gründer Robert Buck † im Alter von 81 Jahren in Tettnang.



Stefanie Heib, Mario Holt und Torsten Schwermann,
ifm-Unternehmensgruppe, Deutschland



Viel mehr als eine Webseite. 2017 gab es weltweit mehr als eine Milliarde Webseiten. Natürlich war ifm schon lange im Web, kommunizierte mit Kunden auch online. Aber wie gestaltet sich eine moderne Unternehmenswebseite mit dem Anspruch, eine führende Webseite zu werden im Wettbewerb „Automatisierungstechnik"? Spätestens die Generation Z erwartet einen Internetauftritt, der die passenden Produkte individuell anbietet und den User berät.

Schätzungen sehen den globalen B2B-Markt in 2020 bei 6.700 Milliarden US-Dollar. Welch ein unglaubliches Potenzial für unser zukünftiges Wachstum – oder eher eine Gefahr, wenn andere und neue Wettbewerber ihren Umsatz plötzlich online generieren? Spielten die Online-Umsätze bisher eher eine Nebenrolle in der ifm-Welt, sahen wir es als riesige Chance an, den Online-Shop als weiteren Verkaufskanal zu etablieren. Hierzu wurden einige Eckpfeiler definiert, die das spätere Geschehen im Projekt entscheidend geprägt haben:

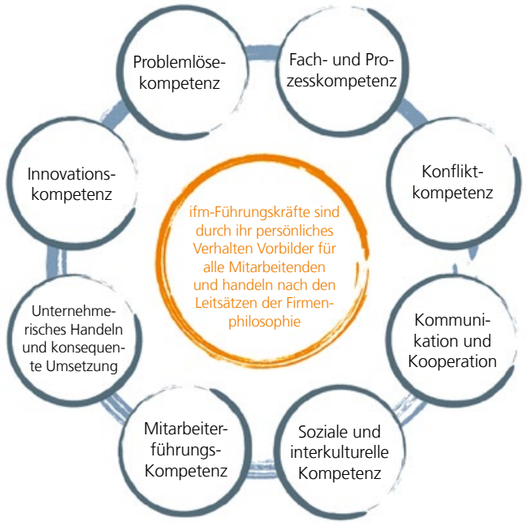
- Der Shop muss durch einfache und intuitive Bedienbarkeit begeistern.
- Das Kundenportal myifm bietet Services rund um die Verwaltung persönlicher Daten, Bestellungen, Versand, Payments und vieles mehr.
- Die Inhalte sind aktuell, interessant und werthaltig für unsere Kunden.
- Produkte lassen sich intuitiv und mit wenigen Klicks finden.

Soweit für alle verständlich und nachvollziehbar. Nun ist es in einem 6.000-Personen-Haushalt nicht so einfach, alles auf links zu drehen. Die Schlagworte „Hoher Integrationsgrad" oder „Gesamtheitliche Architekturbetrachtung" mussten mit Leben gefüllt werden. Es entwickelte sich ein Projekt unter aktiver Beteiligung von Marketing, Produktmanagement, Vertrieb, IT und Webentwicklung. Ein erstes Vorprojekt ergab die grobe Systemarchitektur aus CMS (Content Management System), PIM (Product Information Management) und Shop-System. Jetzt hieß es: ran an die Ausarbeitung und Umsetzung der Details.

Das sogenannte PIM-System stellt das Herzstück der facettierten Suche und der Produktdetailseiten dar. Was macht dieses System so wichtig? Im Altsystem wurde beispielsweise die Betriebsspannung von 15.000 Artikeln in 342 verschiedenen Versionen dokumentiert und ausgespielt. Es war der blanke Wahnsinn, über verschiedene Produktgruppen und Selektoren dieses Attribut in so vielen Varianten mitzuschleppen. Heute ist dieses Attribut in sieben verschiedene Facetten aufgeteilt und lässt sich für jedes Produkt individuell zusammensetzen. Das Ergebnis ist eine höhere Flexibilität bei gleichzeitiger Beherrschung der Komplexität.

Das Projekt hatte sogar handfeste strukturelle Veränderungen zur Folge. Es entstanden neue Teams mit den Schwerpunkten Webentwicklung, Produktdaten und Online-Marketing.

Gegen Ende des Projekts wurde den vielen Projektbeteiligten klar, was sie geleistet haben. 50 verschiedene Datenbanken wurden abgelöst, in 49 Ländern der moderne Online-Shop ausgerollt. Die Produktdaten und viele Contentelemente sind in mehr als 25 Sprachen verfügbar. Der Grundstein war gelegt und die strategische Weiterentwicklung orientiert sich an der Botschaft: Go ifmonline – Informieren, auswählen und bestellen im ifm-Webshop.



K8-Kompass – Kompetenzmodell für Führungskräfte.

Der neue ifm-Webshop



Vera Lerch,
ifm-Unternehmensgruppe, Deutschland

Kompass für Führungskräfte. Bereits 2014 erhielten wir den Auftrag von der Geschäftsleitung, in der ifmLernfabrik auch Führungskräfteschulungen anzubieten. Als wir konkreter wissen wollten, was unsere Führungskräfte denn lernen sollten, mussten wir die Sache von ganz vorne aufrollen, nämlich festschreiben, wie denn das Führungsverständnis von ifm aussieht. Das strategische Führungskompetenzprogramm sollte standortübergreifend, hierarchieübergreifend, bedarfsorientiert, modular, praxisorientiert, pragmatisch, messbar und nachhaltig sein. Es sollte die Firmenphilosophie, die Vision, die ifm-Kultur und selbstverständlich auch die Bedürfnisse unserer Mitarbeitenden berücksichtigen.



Herausgekommen ist das Kompetenzmodell K8 in Form eines Kompasses. Das Modell und die Ausgestaltung der Kompetenzen können mit den Anforderungen mitwachsen. Und das werden sie bei unserem stetigen Wachstum und den Herausforderungen der Zukunft auch müssen.

2016

11. August:
Die ifm-Tochtergesellschaft i-for-T, Spezialistin zur Erfassung, Analyse und Diagnose von hochdynamischen Schwingungsdaten in Echtzeit, ändert ihre Firmenbezeichnung in ifm diagnostic.

2017

1. Januar:
Der neue ifm-Webshop geht in Deutschland online.



4. Januar:
Das ZenFone AR wird auf der Consumer Electronics Show (CES) in Las Vegas zum „besten Smartphone 2017" gekürt. Es ist ausgestattet mit einer 3D-Kamera von pmd-technologies.

Das Team ifm Vietnam mit Vertriebsmanager Frank Spitzer (l.).



Tin-Chee Man,
ifm-Unternehmensgruppe, Deutschland

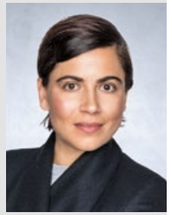
Kleine Familie. ifm hatte jahrelang mit lokalen Handelspartnern in Vietnam zusammengearbeitet, die ifm-Produkte vor Ort vertrieben. Das große Potenzial des Landes führte jedoch zu der Entscheidung, eine eigene Niederlassung aufzubauen.

Gesagt, getan? Ganz so einfach war das jedoch nicht, vor allem aufgrund der sprachlichen und rechtlichen Barrieren und auch der Tatsache, dass wir den Markt nicht genug kannten. Deshalb war der erste Schritt 2012 die Gründung einer Repräsentanz in Ho Chi Minh City mit dem Ziel, den Markt genauer zu erforschen und die lokalen Gegebenheiten kennenzulernen. Das Personal war überschaubar, wir starteten mit drei Mitarbeitenden, davon sind zwei bis heute bei ifm Vietnam. Das Team war zwar ziemlich jung, konnte aber viele vertriebliche und technische Erfahrungen durch gemeinsame Kundenbesuche mit Handelspartnern sammeln.

Nach fünf Jahren wagten wir dann den nächsten Schritt, die Gründung einer 100%igen Tochtergesellschaft. Der Gründungsprozess war sehr bürokratisch. Teilweise mussten Dokumente mehrfach unterschrieben und bei Behörden eingereicht werden, weil sich die Gesetzeslage verändert hatte und die Bearbeitungsprozesse in den Behörden nicht aufeinander abgestimmt waren. Mithilfe von Kollegen in Südostasien wurde ifm electronic Vietnam Co., Ltd. dann offiziell im März 2017 gegründet.

Für unser Team in Vietnam bedeutet es wieder eine Herausforderung. Es gibt jede Menge Aufgaben in verschiedenen Bereichen, unter anderem in Finanzen, Marketing und natürlich im Vertrieb. Hier macht die Niederlassung, wie viele andere auch, den Eindruck einer kleinen Familie. Jeder packt an und jeder versucht zu helfen, soweit er oder sie kann. Das Vietnam-Team ist jetzt ein Teil der ifm-Familie. Am Anfang wird es nicht einfach sein, aber wir glauben, dass unsere Kollegen es schaffen werden, die Marke „ifm" erfolgreich am vietnamesischen Markt zu etablieren.

Nadine Rahman,
ifm-Unternehmensgruppe, Deutschland



Neue Wege denken. Nachdem ich mich 2013 nach 13 Jahren doch endlich von SAP lösen konnte, da zu der Zeit in Singapur die Stelle der Geschäftsführung frei wurde und Michael Marhofer mich bat, diese anzunehmen, bin ich glücklich bei ifm gelandet. Drei Jahre später kam dann erneut ein Anruf von Michael Marhofer, der mir berichtete, er hätte in eine Firma investiert, die SAP macht, ob ich hier nicht unterstützen könnte. So habe ich wieder meine Koffer gepackt, bin nach Siegen gereist und 2016 in den Vorstand der TiSC AG eingestiegen.

Das Unternehmen besteht seit 2016 und ist die aktuelle Antwort auf eine digitale Transformation, die durch Industrie 4.0, IoT, Suite on Hana, S/4 und letztendlich die SAP-Cloud-Plattform angetrieben wird. Die ifm-Gruppe hält seit 2018 100 % der TiSC, die im März 2019 in ifm solutions gmbh umbenannt wurde. ifm bringt als Weltmarktführer für Sensortechnik und shopfloor-naher Software Expertise für die Erhebung und Weiterleitung in angeschlossene Systeme ein. In diesem Bereich besteht bereits seit dem Jahr 2015 eine enge Zusammenarbeit mit QOSIT. Deren Spezialgebiet ist wiederum die intelligente Aggregation von Big Data nach Smart Data, inklusive sicherem Datentransport in die Cloud oder in angeschlossene Enterprise-Resource-Planning-Systeme. An dieser Schnittstelle kommt GIB als international tätiger Hersteller von Software zur Optimierung SAP-gesteuerter Logistikprozesse ins Spiel. Das Unternehmen ist im Markt des systemgesteuerten Supply-Chain-Managements etabliert.

In Bezug auf Kunden haben sich die drei Industrie-4.0-Player ifm, GIB und QOSIT unabhängig voneinander auf den Mittelstand fokussiert mit einer starken Neigung zum produzierenden Gewerbe.

Dennoch unterscheiden sich die Zielgruppen dadurch, dass verschiedene Fachabteilungen angesprochen werden. Während ifm im Bereich der Produktion zu Hause ist, spricht QOSIT, seit 2019 ifm services gmbh, mit der IT und GIB mit der Disposition und Logistik. Damit haben wir entlang der Wertschöpfungskette für alle Fachbereiche eine kompetente Antwort parat, was uns wiederum den Aufbau passgenauer Industrie-4.0-Lösungen ermöglicht.

Die Digitalisierung ist längst da, nur noch nicht bei all unseren Kunden realisiert. Als Technologieunternehmen sehen wir uns in der Pflicht, unsere Kunden auf dem Weg in die digitale Zukunft zu beraten, zu begleiten und ihnen durch Schnelligkeit, Kompetenz und Sicherheit die entscheidenden Wettbewerbsvorteile zu sichern.

Natürlich profitieren wir auch selbst durch die neuen Technologien, wir empfinden sie im Bereich der Software-Entwicklung als Befreiungsschlag. Wir denken ganz neue Wege und Alternativen, das bringt eine große Dynamik in unsere Produktpalette.

Im Mittelpunkt steht bei uns immer der Mensch und so ist dies auch der zentrale Fokus unserer Strategie der IIoT (Industrial Internet of Things) für die digitalisierte Wertschöpfungskette. Dahinter steht unser Leitgedanke, die richtige Information (nicht die Daten!) am richtigen Ort dem richtigen User im Netzwerk zur Verfügung zu stellen, um ihn in die Lage zu versetzen, die richtigen relevanten Entscheidungen zu treffen, um sein Geschäft zu optimieren.

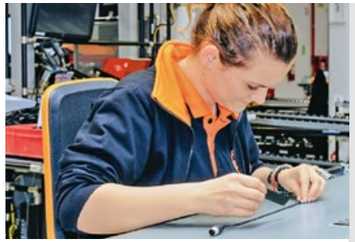


Bei ifm ecomatic in Kressbronn läuft die Produktion der neuen Steuerungsgeneration ecomatController für den Einsatz in mobilen Arbeitsmaschinen an.

Was hat die Brille gesehen?



Bundeswirtschaftsministerin Brigitte Zypries versucht sich auf der Hannover Messe zusammen mit dem Vositzenden des Vorstands der ifm-Gruppe, Michael Marhofer, darin, die Anlagen einer digitalen Fabrik virtuell zu bedienen.



Der Sensor Nr. „1 Million" wird mit einem Etikett versehen.

2017

21. März:
Gründung einer Niederlassung in Vietnam.

26. April:
Auf der Hannover Messe kündigen ifm und SAP eine noch intensivere Zusammenarbeit im Bereich des IoT (Internet der Dinge) an.

Oana Nistor und Alina Radulescu,
ifm-Unternehmensgruppe, Rumänien

Teamgeist. Für das Werk in Sibiu ist die wichtigste Zielsetzung, eine angenehme Arbeitsatmosphäre zu schaffen, in der die Mitarbeitenden einen großen Teil ihres Berufslebens verbringen möchten. Alle Motivationsanreize zielen in diese Richtung. Mithilfe der Mannschaft und der erreichten Ergebnisse war es möglich, dass nur ein Jahr nach dem Produktionsstart, am 14. März 2017, der einmillionste Sensor des Werks geliefert wurde.



Für uns ist „close to you" mehr als nur ein Motto. Es stellt die Philosophie von ifm dar, es ist unser Ansatz gegenüber den Kunden und gleichzeitig die Art und Weise, wie wir versuchen, ihren Bedürfnissen zu entsprechen. „close to you" gilt auch in Bezug auf unsere Mitarbeitenden, da ifm ein offenes, menschlich-orientiertes Management hat. Wir betrachten es so, dass „unsere Familie" nur aus Menschen mit Teamgeist besteht, die ehrlich sind und Initiative zeigen – Werte, die wir auch in unseren zukünftigen Kollegen wiederfinden möchten.

Starkes Kommunikationskonzept rund um die Hannover Messe – vom Transparent bis zum Werbegeschenk.





Peter Winterscheidt,
ifm-Unternehmensgruppe, Deutschland

Markenpräsenz. Mit zunehmender Größe des Unternehmens veränderte sich auch die werbliche Kommunikation. Es wird nicht länger ausschließlich über die Leistungsmerkmale der Produkte gesprochen, den sogenannten „hard facts", sondern die Marke steht immer stärker im Mittelpunkt des werblichen Erscheinungsbildes. Hinzu kommen ganz neue Maßnahmen, die ifm auf größerer Bühne präsentieren. Die zu den nationalen Messeveranstaltungen Hannover Messe, SPS Drives oder der VISION erarbeiteten Kommunikationskonzepte beinhalten Werbeplakatierungen in Innenstädten, Bahnhöfen und Flughäfen. Mega-Screens an exponierten Standorten und mobile Screens, die am Messegelände umherfahren, präsentieren die aktuell entwickelten Slogans „ifmnovation – ifmdustrie 4.0 – ifmspiration". In der Anzeigenwerbung werden ganze Seiten in Magazinen wie zum Beispiel der Wirtschaftswoche und DB mobil geschaltet, die mit ihren Auflagen zur Markenpräsenz in ganz Deutschland beitragen.

GAZELE BIZNESU

Diamenty miesięcznika Forbes

Das Jahr 2017 beginnt für ifm Polen sehr erfolgreich: Die Niederlassung wird erstmalig mit dem „Diamenty Forbesa" der bedeutenden polnischen Fachzeitschrift Forbes ausgezeichnet und erhält einen Platz im „Gazele Biznesu"-Ranking, das mittelständische Unternehmen mit einem besonders dynamischen Wachstum auszeichnet.



Matthias Jablonski, Hauptabteilungsleiter Werbung & Marketing (2. v. l.), mit Video-Teamleiterin Ines Mehler in Cannes.

Ines Mehler,
ifm-Unternehmensgruppe, Deutschland

Silberner Delphin für ifm. Cannes – kaum eine Stadt ist so eng und legendär verknüpft mit Filmfestivals wie die Stadt an der Côte d´Azur. Dass „Film" nicht nur abendfüllende Blockbuster mit den ganz Großen aus Hollywood meint, zeigen die ebenfalls in Cannes ansässigen „Cannes Corporate Media & TV Awards", die seit 2010 jedes Jahr die weltbesten Wirtschaftsfilme, Online-Medien und TV-Produktionen küren. Mit „Knocking without touching", einem Imagefilm für den berührungslos schaltenden induktiven Sensor der Reihe Kplus, konnte sich ifm in der Kategorie „Integrierte Kommunikation – Filme und Videos als Teil einer größeren Kommunikationskampagne" zu den Gewinnern der „Cannes Corporate Media & TV Awards" zählen. Mit dem Silbernen Delphin wurde ifm beim festlichen Awards Gala Dinner am 28. September 2017 in Palm Beach Cannes ausgezeichnet.

Diese Auszeichnung ist ein glänzendes Beispiel dafür, dass es erfolgreich belohnt werden kann, wenn man den Mut hat, auch mit emotionalen, ungewöhnlichen und unkonventionellen Produkt-Spots in den B2B-Markt zu gehen!

Am Ende steht eindeutig: ifm can(n) es. Ganz einfach.

Preisverleihung in Cannes.



Mit einem Familienfest feiert die ifm diagnostic gmbh am 10. November den Umzug in ihr neues Gebäude in Rosenheim.

Messeneuheit 2017 aus dem Hause ifm diagnostic: Diagnoseelektronik VSE 150 mit Feldbusschnittstellen.



Andreas Kim,
ifm-Unternehmensgruppe, Korea

Erfolg durch Schutzengel. In diesem Jahr hat ifm Korea 10-jähriges Jubiläum gefeiert. Von Anfang an war mir klar, wie wir auf dem umkämpften Markt in Korea mit Sicherheit groß werden konnten. Das beste Fachwissen, die besten Produkte, schnelle Lieferung und Vertrauen, das sind die Schlüsselfaktoren.

In der Startphase nahm ifm Korea an bekannten Messen teil wie z. B. SIMTOS im Jahr 2008. Es kamen nur wenige, doch schon vier Jahre später, 2012, hatten wir 1.004 Besucherinnen – die Aussprache von „1.004" ist im Koreanischen übrigens gleichbedeutend mit „Schutzengel". Dieser Erfolg wurde auch erzielt durch den umfassenden Support der Unternehmenszentrale in Essen.



Inzwischen ist ifm ein führender Sensor- und Systemanbieter für die industrielle Automatisierung in Korea und hat sich mit innovativen und flexiblen Produkt- und Serviceangeboten sowie mit gut geschulten Vertriebsleuten im Sinne der ifm-Philosophie Vertrauen und Respekt erworben. Ebenso mit der Konzentration auf Kundennähe – close to you!

So erreicht ifm Korea seit zehn Jahren ein stabiles Wachstum und wird zweifellos auch in Zukunft in der Phase des digitalen Wandels erfolgreich sein.



„The SUMMIT" – zu Deutsch: der Gipfel – wird das größte Technologiezentrum Südwestfalens und die neue Heimat der vier Siegener ifm-Tochterunternehmen ifm solutions gmbh, GIB mbH, ifm services gmbh und pmdtechnologies AG.

2017

20. Oktober:
Grundsteinlegung für das Technologiezentrum „The SUMMIT" in Siegen.

27. November:
Mit der Herstellung von Drucksensoren des Typs PT/PV startet die Produktion von ifm prover srl in Sibiu, Rumänien.



Martin Buck (Vorstandsvorsitzender),
ifm-Unternehmensgruppe, Deutschland

Digitaler Wandel. Wir können in diesem Jahr nicht nur mit unserer Umsatzentwicklung zufrieden sein, auch die „Clouds", die teilweise den digitalen Wandel verhüllen, verziehen sich langsam und es zeichnet sich ein klarer Weg ab, wie ifm in dem Bereich erfolgreich sein kann.

Wenn noch vor einem Jahr sich viele von Ihnen sicher gefragt haben, mit welchen Produkten, Lösungen und Geschäftsmodellen wir bei ifm mit dem digitalen Wandel Geld verdienen können, so ist nun mehr als klar, dass die zustandsorientierte Instandhaltung (Real Time Maintenance) sowohl Dreh- und Angelpunkt als auch Keimzelle sein wird. Lösungen zur Optimierung der Energieeffizienz sowie zur Verbesserung der Produktionsqualität werden folgen.

In einer nicht so weit entfernten Zukunft werden die Sensoren die Bestellung von Ersatzbauteilen anstoßen und Instandhaltungsmaßnahmen werden automatisch geplant. Wartungen, Reparaturen und Verbesserungsmaßnahmen können zum richtigen Zeitpunkt und am richtigen Ort durchgeführt werden. Das erhöht die Verfügbarkeit der Maschinen und verbessert die Effizienz der Produktion unserer Kunden.

Vorbereitet wird diese teilautonome Zukunft im ersten Schritt mit „kleinen Lösungen" für die Zustandsüberwachung – wir vernetzen unsere Diagnosesensoren, visualisieren wichtige Informationen und melden mit unserer Software Veränderungen an den Maschinen, die zu Störungen der Produktionsprozesse führen könnten.

Mithilfe unserer beiden Tochtergesellschaften GIB und ifm services werden wir nächstes Jahr die Diagnosedaten der Maschinen mit SAP vernetzen, sodass die richtigen Mitarbeitenden rechtzeitig informiert und gezielt Instandhaltungsprozesse in SAP angestoßen werden. Schwachstellen werden sofort aufgezeigt. Kurz: Unsere Kunden möchten Ausschuss und Verschwendung in Echtzeit sehen – unsere durchgängigen Lösungen werden Verbesserungen in Echtzeit bieten.

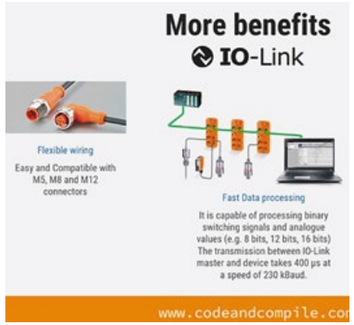
In der Entwicklung, im Produktmanagement, im Vertrieb und für die Projektierung vor Ort bei unseren Kunden bauen wir schrittweise Mitarbeitende auf, die sich ausschließlich um die Entwicklung dieses neuen Geschäftsfeldes kümmern. Dabei bieten wir nicht nur die geforderten Lösungspakete, sondern auch den Service, unsere Lösungen in die Maschinen und in die IT-Systeme unserer Kunden zu integrieren.

Das Feedback aus dem Markt ist vielversprechend: Namhafte Firmen sehen in unseren Lösungen einen pragmatischen Schritt hin zu einer weiteren Digitalisierung der Fabriken und einer praktischen Umsetzung der Theorie Industrie 4.0.

Gleichwohl steht unsere Organisation vor der Herausforderung, ungewohnte Abläufe in fast allen Bereichen des Unternehmens zu integrieren. Keine Frage, hier liegt noch ein gutes Stück Arbeit vor uns, aber eins ist sicher: Ihre Unterstützung dabei sichert uns ein neues Stück Zukunft.

Mit dem IP-Management-Award zeichnen das Fraunhofer IAO und Management Circle digitale Start-ups aus, die starke Patentportfolios für digitale Märkte aufgebaut haben. Unter den Gewinnern 2018: ifm syntron, die zusammen mit der pmd-technologies 3D-Kamera-Systeme für Industrie- und Smartphone-Anwendungen entwickelt hat.





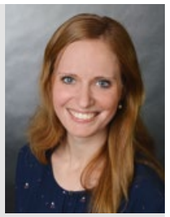
Neue Kanäle: Der indische YouTuber Rajvir Singh erstellt erstmalig zwei Videos zum Thema IO-Link für ifm und veröffentlicht sie auf seinem YouTube-Kanal für SPS-Schulungen mit über 44.000 Abonnenten.

Kontinuierliche Positionsrückmeldung – jetzt mit Diagnosefunktion.





ifm-Stand auf der Anuga FoodTec in Köln.



Marie-Claire Fink,
ifm-Unternehmensgruppe, Deutschland

ifm engagiert sich. In der Unternehmensphilosophie entwirft das Management von ifm eine „Vision einer Zukunft": Eine Welt, in der es 15 Milliarden Menschen gibt, die dies und das brauchen, ist für ifm heute schon greifbares Zukunftsszenario, nach dem das Handeln ausgerichtet wird. Das macht eines mehr als deutlich: ifm macht sich Gedanken – um die Welt und um die Menschen, die darin leben. ifm übernimmt Verantwortung. Und ifm engagiert sich: ifm unterstützt zahlreiche soziale Initiativen, ob Schulprojekte in Südafrika oder Hilfe für Erdbebenopfer in Mexiko oder die Kinderkrebshilfe in Deutschland. Denn weil ifm weltweit ist, engagiert sich ifm auch weltweit.

Das Logo „ifm engagiert sich": drei Figuren, die gemeinsam den Slogan „ifm engagiert sich" tragen. Das Logo zeigt, was „Engagement" bei ifm bedeutet: Man engagiert sich zusammen, man bringt sich selbst ein und schafft gemeinsam mit Kolleginnen und Kollegen etwas für andere.

ifm engagiert sich



Hilfsgüter für Einrichtungen in der Ukraine: ifm-Mitarbeitender Markus Brunold engagiert sich für den gemeinnützigen Verein H.O.P.E – we help children.

Die Europäische Kommission zu Gast bei ifm ecolink in Oppeln: Die Gäste waren voller Anerkennung für die Arbeit und Innovationskraft der Ingenieurinnen und Ingenieure von ifm und zeigten sich sehr beeindruckt beim Anblick der vorgestellten Produkte.

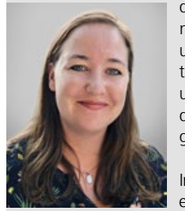


2018

26. Februar:
Leica Camera und pmdtechnologies verkünden eine strategische Partnerschaft für die gemeinsame Entwicklung von Objektiven zur 3D-Tiefenmessung für das Smartphone-Segment.

ifm ist im März erstmalig auf der Messe Anuga FoodTec in Köln mit einem eigenen Stand vertreten.

Verena Gruber,
ifm-Unternehmensgruppe, Deutschland



Von BaaN zu SAP. Im Jahr 2013 wechselte ifm in Deutschland mit ihren inländischen Tochterunternehmen von BaaN zu SAP. Dabei wurden auch gleich unsere Niederlassungen in Österreich, Ungarn und den Niederlanden mit umgestellt. Darauf folgten dann 2015 die Vertriebsstandorte in Großbritannien und Irland, doch das war nur der Anfang der Rollout-Welle. In den dann folgenden Monaten und Jahren wurden noch sieben weitere ausländische Vertriebsniederlassungen und vier Produktionsstandorte umgestellt, und das ist noch lange nicht das Ende.

Inzwischen gibt es zwei parallele Projektteams, eins für die Vertriebsniederlassungen und eins für die Produktionsstandorte, bestehend aus über 30 Mitarbeitenden und natürlich Key-Usern vor Ort, die daran arbeiten, weitere Niederlassungen auf SAP umzustellen.

Als ich bei ifm vor 15 Jahren mein Vorstellungsgespräch hatte, wurde mir von der damaligen Ausbilderin die Frage gestellt, warum ich hier meine Berufsausbildung machen möchte. Ein Grund dafür war, dass ich es faszinierend fand, für ein Unternehmen zu arbeiten, das in so vielen Ländern vertreten ist. Die Antwort darauf war, dass ich im kaufmännischen Bereich vermutlich nicht allzu viel damit zu tun haben würde. Doch da sollte sie sich irren…

Nach über zehn Jahren in der Finanzbuchhaltung wechselte ich vor drei Jahren ins SAP-Finance-Kompetenzteam, bin nun Teil des SAP-Rollout-Teams für unsere Vertriebsniederlassungen und für den Fachbereich Finanzen zuständig. Seitdem habe ich bereits sechs Länder bereist und zu vielen weiteren Kontakt gehabt.

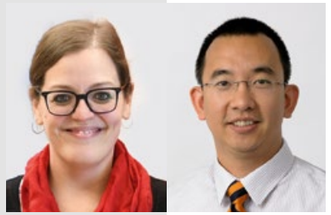
Wenn man aus der Finanzbuchhaltung kommt und eher einen geregelten Ablauf mit strikten Vorgaben und Gesetzen gewohnt ist, ist ein Wechsel in die Projektarbeit erst einmal gewöhnungsbedürftig. Hier weiß man fast nie, was einen im nächsten Projekt erwartet. Die landesspezifischen Anforderungen erlauben selten ein einfaches „copy & paste", die Menschen, mit denen man zusammenarbeitet, sind jedes Mal andere und man muss sich immer wieder neu auf landestypische Gegebenheiten einstellen. Langweilig wird's also sicher nicht, eher im Gegenteil.

So wird z. B. in Ländern wie Frankreich oder Spanien immer noch gerne mit Wechseln bezahlt, in Italien heißt es RiBa und funktioniert ganz ähnlich, in Amerika liebt man Schecks und hat noch dazu ein sehr ausgeklügeltes Steuersystem. Dort gibt es keinen einheitlichen Mehrwertsteuersatz, sondern eine Verkaufssteuer (Sales Tax), welche von Staat zu Staat variiert.

Projektarbeit bedeutet auch, sich an festgelegte Termine zu halten, und man legt dafür auch schon mal die ein oder andere Nachtschicht ein. Man verbringt auch öfter Zeit auf Geschäftsreisen, weit weg von zu Hause. Umso wichtiger ist es, mit einem Team zusammenzuarbeiten, mit dem man sich gut versteht und das sich gegenseitig voll unterstützt. Und ohne diesen Zusammenhalt wäre so mancher SAP-Start sicherlich nicht so pünktlich gestartet, wie es letztendlich der Fall gewesen ist.

Ich bin wirklich froh, auf diesem Weg viele tolle und interessante Menschen kennengelernt zu haben, auf die man sich verlassen kann, fast wie eine zweite Familie. Irgendwie haben wir doch alle ein bisschen „Orange Blood" in uns.

Sara Jean Kwapien und Yuen Li,
ifm-Unternehmensgruppe, USA



Laufen für den guten Zweck. Am 21. Juni veranstaltete ifm USA den siebten alljährlichen Orange Run. Mehr als 275 Teilnehmende aller Altersgruppen, darunter Mitarbeitende von ifm USA und deren Freunde und Familien, ortsansässige Geschäftspartner und engagierte Läufer und Walker aus der Gemeinde und deren Umgebung versammelten sich am Atwater Corporate Center. Durch Spenden von Mitarbeitenden, den Verkauf von Lotterielosen, Registrierungsgebühren und die Unterstützung großzügiger Sponsorings kamen bei dem familienfreundlichen 5-km-Lauf bzw. 2-km-Walk mehr als 21.000 US-Dollar zugunsten von zwei Organisationen zusammen, die sich im Kampf gegen Krebs engagieren – die Cure4Cam Childhood Cancer Foundation und die Breathing Room Foundation.

Die Cure4Cam Childhood Cancer Foundation hat das Ziel, auf Krebserkrankungen bei Kindern, deren Auswirkungen und Behandlungsmöglichkeiten aufmerksam zu machen. Sie unterstützt außerdem die Entwicklung von neuen, weniger toxischen Behandlungsmethoden für an Krebs erkrankte Kinder. Initiiert wurde Cure4Cam von der Familie und dem Freundeskreis von Cameron Evans aus Downingtown, Pennsylvania, der seinen Kampf gegen den Krebs 2012 im Alter von 14 Jahren verlor.

Die Breathing Room Foundation (BRF) kann man am besten als Nachbarn beschreiben, welcher Nachbarschaften hilft, die von Krebs betroffen sind. Die BRF sorgt für Mahlzeiten, Transportmöglichkeiten und finanzielle Unterstützung und bemüht sich auch ansonsten, den täglichen Stress, den das Leben mit dieser schrecklichen Krankheit zur Folge hat, zu reduzieren.

Bei der Veranstaltung nahmen die Laufenden die Herausforderung an, eine hügelige 5-km-Strecke durch die Umgebung zu meistern, während die Walkenden den malerischen Weg des Atwater Corporate Center entlang spazierten. Anschließend gab es für alle eine Feier mit Livemusik, leckerem Essen und Getränken. Außerdem wurden die Läuferin und der Läufer, die den 5-km-Lauf jeweils insgesamt am schnellsten bewältigt hatten, und die erstplatzierten Damen und Herren verschiedener Altersklassen mit einer Medaille ausgezeichnet.

Roger Varma, CEO von ifm USA, eröffnete den Abend, indem er die Anwesenden begrüßte und daran erinnerte, dass der Orange Run seine Anfänge sechs Jahre zuvor genommen hatte, als die ifm-Mitarbeitenden erfuhren, dass bei einer ihrer engagiertesten Kolleginnen, Lizanne Dathe, Krebs im vierten Stadium festgestellt worden war. Mit den Einnahmen der Veranstaltung wurden anfallende private Zuzahlungen für Behandlungen gedeckt, damit Lizanne sich auf ihre Gesundheit konzentrieren konnte. Lizannes Kampf gegen den Krebs endete am 26. April 2014, aber das Engagement der ifm-Familie, von Krebs betroffenen Menschen in ihrem Andenken zu helfen, bleibt bestehen.

Am Ende des Laufes konnten wir einen Erfolg feiern: Die Vorjahressumme wurde noch übertroffen. Wichtiger ist jedoch, dass unsere gemeinsamen Anstrengungen und die investierte Zeit und Energie hoffentlich dazu beigetragen haben, die Gemeinde näher zusammenzubringen und unsere Gesellschaft und das Leben anderer positiv zu beeinflussen. ifm – close to you!





Vom 8. bis 9. Juni fand erstmalig der #ifmHackathon am Standort Bechlingen statt. 19 Studierende der umliegenden Hochschulen stellten sich der Aufgabe, in 13 Stunden ein Null-Fehler-Verpackungskonzept zu erstellen und zu präsentieren.

Das Wort „Hackathon" stammt aus der Computerwelt und bezeichnet ein Event, bei dem in einem begrenzten Zeitraum Softwarelösungen zu einem bestimmten Thema oder Problem entwickelt werden.

2018

15. März:
Die Lighthouse Smart Home Kamera kommt in den Handel. Sie arbeitet mit der 3D-Tiefenerfassung von pmdtechnologies und unterscheidet z. B. zwischen Erwachsenen, Kindern oder Haustieren.

4. Juli:
ifm gründet eine Gesellschaft in Israel.





Bernd Bentele,
ifm-Unternehmensgruppe, Deutschland

Ausgezeichnete Ausbildung. Das Thema Ausbildung bei ifm ist eine Erfolgsgeschichte an sich: Waren vor zehn Jahren noch rund 60 Auszubildende bei ifm, absolvieren heute rund 130 junge Menschen ihre Ausbildung oder ihr duales Studium bei der ifm-Unternehmensgruppe an allen deutschen Standorten inkl. Siegen.



Schon seit über 35 Jahren bildet ifm aus. Seitdem setzt das Familienunternehmen ein hohes Augenmerk auf den eigenen Nachwuchs.

Fachwissen und ifm-Know-how standen und stehen natürlich immer im Vordergrund. Aber in Befragungen werden andere Besonderheiten genannt, welche die Ausbildung bei ifm ausmachen:

- Azubis bei ifm werden besonders gut in die Arbeitsprozesse eingebunden.
- Der respektvolle Umgang miteinander ist selbstverständlich. Der Mensch steht im Mittelpunkt.
- Die Zukunftschancen bei ifm sind weit überdurchschnittlich.

Diese Rückmeldungen spiegeln auch die Ausbildungsphilosophie wider, die ifm seit jeher verfolgt: Der Mensch muss zu ifm passen und gemäß der ifm-Philosophie wollen wir auch den Auszubildenden einen herausfordernden Arbeitsplatz anbieten.

Diesem Vorsatz fühlen wir uns im Ausbildungsbereich mit allen vollamtlichen Ausbilderinnen und Ausbildern sowie den Ausbildungsbeauftragten der Fachbereiche immer verpflichtet und er ist die Maxime unseres Handelns.

Die Vorzeichen haben sich immer mehr geändert. Es ist nicht mehr leicht, die passenden Bewerbenden zu finden. Ausbildungsstellen bleiben auch mal unbesetzt, wenn wir uns bei der Person nicht sicher sind. Die technischen Bereiche stehen aber nach wie vor absolut im Fokus. Facharbeiter sowie Studierende im Umfeld Elektrotechnik, Informatik und Mechanik sind der Kern der Zukunftsstrategie im Ausbildungsbereich. Hier gilt es, die optimalen Voraussetzungen für Auszubildende und Studierende zu schaffen, um dem Wettbewerbsdruck am Markt zu begegnen.

Um dieser Entwicklung Folge zu leisten, werden wir im Jahr 2018 ein zentrales „Ausbildungs- und Kompetenzzentrum Informatik" gründen und mit einem Vollzeit-Ausbilder besetzen.

Seit nun über zehn Jahren bin ich für die Ausbildung an den ifm-Standorten im Bodenseekreis verantwortlich und es war und ist hochspannend, die Entwicklung der Ausbildung bei ifm zu beobachten. Von der Zeit, als ich selbst meine Ausbildung und Studium mit ifm absolviert habe, bis heute. Die Voraussetzungen sind anders, der Markt ist anders, das Ergebnis aber ist das Gleiche – junge, motivierte ifm'ler mit orangenem Blut.

Martin Buck (Vorstandsvorsitzender),
ifm-Unternehmensgruppe, Deutschland

ifm auf Einkaufstour? Wenn wir zunächst nur bei den Fakten bleiben, dann enthält die Aussage viel Realität: Die ifm-Gruppe hat sich in ihrer Unternehmensgeschichte noch nie innerhalb weniger Jahre an so vielen Firmen beteiligt oder diese vollständig übernommen wie in der jüngsten Vergangenheit. Es ist also nicht verwunderlich, dass diese Vorgehensweise für uns ifm'ler, die Kontinuität und Beständigkeit gewohnt sind, ungewohnt ist und zu geteilten Meinungen führt. Insbesondere vor dem Hintergrund, dass wir als Management es nicht versäumen, bei jeder Gelegenheit auf die Belastungen der Altersvorsorge hinzuweisen und Vorkehrungen für einen möglichen wirtschaftlichen Abschwung zu treffen. Warum also gerade jetzt so viele Akquisitionen tätigen – wo wir doch eigentlich sparen müssen?

Die Antwort dazu ist schnell gegeben: Der Markt, in dem ifm tätig ist, stand seit ifm-Bestehen noch nie vor so tiefgreifenden Veränderungen wie diesen, die wir in den nächsten Jahren erwarten. Unsere gewohnte Vorgehensweise, uns hin und wieder durch Akquisitionen neue Kompetenzen mit „an Bord" zu holen, wie seinerzeit die i-for-T oder die pmdtechnologies, ist für diese Veränderungen zu kurz gedacht. Diese Akquisitionen waren stets neue Technologien, die wir in Produkten eingesetzt haben, um unser bestehendes Geschäftsmodell, Sensoren als Komponenten zu verkaufen, auszubauen.

Wir sind aber derzeit dabei, unser Geschäftsmodell zu erweitern und sogar komplett neue Geschäftsmodelle zu ergänzen – eben nicht nur Komponenten zu verkaufen, sondern auch Software, komplette Lösungen und Dienstleistungen anzubieten. Wir wollen uns damit einen grundlegend neuen Markt und zusätzliche Umsatzmöglichkeiten erschließen, um weiterhin „in Sicherheit erfolgreich groß zu werden". Das neue Geschäftsmodell funktioniert aber erst dann, wenn uns alle Bausteine, die wir dazu benötigen, zur Verfügung stehen und diese aufeinander abgestimmt funktionieren. Würden wir diese einzelnen Bausteine jeweils aus eigener Kraft entwickeln, würde das erstens sehr lange dauern und zweitens müssten wir über lange Zeit Geld ausgeben, bis wir endlich anfangen könnten, damit Umsatz zu machen. Wir kaufen uns also mit den Akquisitionen, neben jahrelanger Expertise, vor allem wichtige Zeit, um rechtzeitig damit im Markt zu sein und Umsätze zu generieren. Sie können sich das vorstellen wie ein Puzzle: Erst wenn das letzte Puzzleteil eingesetzt ist, entsteht ein fertiges Bild, mit dem man Kunden begeistern kann.

Die gute Nachricht ist, dass wir davon ausgehen, mit den Akquisitionen in diesem Jahr das Puzzle zu komplettieren. Was nun noch fehlt, ist, das Puzzle auch zusammenzusetzen. Mit Sicherheit ist das keine einfache Aufgabe und es wird einige Jahre dauern, Anstrengung kosten, aber auch Geduld und Wohlwollen fordern.

Das wiederum ist nichts Neues bei ifm: ob es die Steuerungen für mobile Arbeitsmaschinen, der Drucksensor, die Diagnosesensoren oder ganz aktuell die pmdtechnologies war und ist, um nur ein paar Beispiele zu nennen. Aus unserer Erfahrung wissen wir, dass es immer länger dauert als ursprünglich gedacht, solche grundlegend neuen Technologien zu dem Umsatz zu bringen, den wir benötigen, um profitabel zu sein. Ebenfalls aus Erfahrung wissen wir aber auch, dass es sich lohnt, denn langfristig gesehen haben wir in den meisten Fällen mehr Umsatz generieren können, als wir uns zu Beginn vorstellen konnten.



Essen liegt am Bodensee? Im ifm-Logistikzentrum sind die Skyline von Essen und die Bodenseeregion auf einer 40 m breiten Plane optisch vereint – close to you! Mit der Plane wird ein Teil des Regalkubus aus Sicherheitsgründen abgehängt.



reddot



WEINGARTEN

Unternehmer Martin Buck ist neuer IHK-Präsident

Neue IHK-Vollversammlung wählt bei der konstituierenden Sitzung ein neues Präsidium aus ihren Reihen

2018

20. September:
ifm eröffnet eine Niederlassung in Marokko.

23. Oktober:
Am Standort Sibiu, Rumänien, wird ein zweites Produktionsgebäude eingeweiht.

Ausgezeichnete Formgebung: Designpreise für die Signalleuchte DV und das Display DP.



iF DESIGN AWARD 2018

Am 18. Juli wird Martin Buck, Vorstandsvorsitzender der ifm-Unternehmensgruppe, einstimmig zum Präsidenten der Industrie- und Handelskammer (IHK) Bodensee-Oberschwaben gewählt.



Die ifm-Zentralgeschäftsführer Ludger Tismer und Andreas Möse sowie das französische Management und einige afrikanische Partner nehmen an der offiziellen Eröffnung von ifm Marokko teil.



Martin Buck (l.), Vorstandsvorsitzender, und Benno Kathan, Mitglied des Vorstands der ifm-Gruppe, eröffnen das neue Produktionsgebäude in Sibiu.



Einen starken Eindruck von ifm vermittelt die neue Image-Broschüre **ifm**pressionen.

2014–2018

943
MIO. EUR UMSATZ

7.000
BESCHÄFTIGTE

880
PATENTE

60
GESELLSCHAFTEN

Produktmeilensteine



Ultraschall-sensoren



IO-Link-Komponenten



NACHHALTIGKEITS
BERICHT
2020

GERMAN
DESIGN
AWARD
WINNER
2021





sizeZ®









2019–2023
Klimaschonendes Handeln für eine sichere Zukunft.

Bildquelle: Freepik - designgraphicshello

Durchblick im Datenwald,
Januar 2019



statmath GmbH wird Teil von ifm. Seit Anfang 2019 arbeitet ifm mit statmath zusammen – einem Unternehmen, das sich auf Data Science, also die systematische Extraktion von Wissen aus Daten, spezialisiert hat. 2002 wurde es als Start-up von Christian Friedrich und Dr. Alexander Hoffmann an der Uni Siegen ins Leben gerufen. „Als statmath sind wir zusammen mit ifm in der Lage, die Bedürfnisse am Markt zu identifizieren, Sensordaten zu veredeln und durch KI in skalierbare Lösungen für die Industrie zu verwandeln", so Hoffmann.

Drei Jahre später, im Jahr 2022, wird die statmath GmbH zur 100 %-Tochter der ifm solutions. „Die aus zahlreichen Kundenprojekten gewonnene Erfahrung, um mit Datenanalyse und Entwicklung von Algorithmen aus ‚Big Data' ‚Smart Data' zu generieren, vervollständigt unsere Softwarelösungen in den Bereichen Industrie 4.0, Internet of Things und Digitalisierung. Dies wird unserem Schlüsselprodukt moneo weiteren Rückenwind geben „, so Michael Schimanowski, Geschäftsführer Produkte der ifm solutions gmbh. „Wir freuen uns sehr auf die weitere Unterstützung der statmath GmbH, um weiterhin innovative Softwaremodule und intelligente Lösungen zum Produktportfolio beitragen zu können", erklärt Joachim Theusner, Geschäftsführer Technik der ifm solutions gmbh.



Michael Schuster,
ifm-Unternehmensgruppe, Deutschland

Evolution der ifm solutions gmbh. Seit 2016 sind die Unternehmen GIB und QOSIT Teil der ifm-Gruppe. Gemeinsam mit weiteren Softwarespezialistinnen und -spezialisten von ifm arbeiten die Siegener Unternehmen an der Vision, führender Anbieter umfassender Digitalisierungslösungen vom Sensor bis zum ERP zu werden. Dabei vereinen sich jahrzehntelange Erfahrung im SAP-Umfeld und tiefgehendes Wissen um die Supply-Chain-Prozesse mit der gebündelten Expertise aus dem Systemhausgeschäft und der Infrastruktur-Anbindung. Das Sensorik-Know-how von ifm rundet das Portfolio ab und ebnet den Weg für zukunftsgerichtete Industrie-4.0-Lösungen, die die Geschäftsprozessebene mit der Produktionsebene verbinden.

Mit der moneo-Suite konnte eine komfortable Plattform geschaffen werden, die jedem produzierenden Unternehmen den entscheidenden Mehrwert in der sensorgesteuerten und -überwachten Produktion bietet und mit der Shop-Floor-Integration, kurz SFI, konnte die bidirektionale Kommunikation zwischen Sensor und ERP-System realisiert werden.

Diese Industrie-4.0-Symbiose ist eine echte Revolution. Mit vereinten Kräften bringen wir OT und IT zusammen und machen damit unsere Kunden zukunftsfähig. ifm hat mit dem Siegener SUMMIT eine Denkfabrik für Industrie-4.0-Lösungen geschaffen, die in Deutschland einmalig ist.



Christoph von Rosenberg,
ifm-Unternehmensgruppe, Deutschland

Eine Milliarde Konzernumsatz zum 50. Geburtstag. Im Jahr 2019 feiert ifm das 50. Jubiläum und knackt erstmalig den Umsatz von einer Milliarde. Trotz weltweiter Handelskonflikte kann der Spezialist für innovative Automatisierungs- und Digitalisierungstechnik den Konzernumsatz wieder deutlich steigern. Zum Jahresende beträgt das Wachstum insgesamt 5,5 % mehr als im Vorjahr. Besonders dazu beigetragen haben die Märkte in Nord- und Südamerika sowie China. Den deutlichen Abschwung im weltweiten Automobilgeschäft und dem damit in Verbindung stehenden Maschinenbau konnten wir durch ein gutes Wachstum im Bereich der Lebensmittelindustrie sowie der mobilen Arbeitsmaschinen abfedern. Wir demonstrieren damit, dass unser Geschäftsmodell nachhaltig profitabel ist. Außerdem einen neuen Rekordwert erreicht hat die Gesamtzahl aktiver Kunden: 174.000. Auch die Zahl der Beschäftigten ist weiter gestiegen und beträgt nun mehr als 7.000.

PRODUKTHIGHLIGHTS 2019





ecolink M12 mit Stecker

Dichte Verbindung: Auch bei anspruchsvollen Anforderungen im Hygiene- und Nassbereich sorgen die M12-Steckverbinder der ecolink-Serie dank mechanischem Festanschlag, Rüttelsicherung und EMV-Störschutz für einen dauerhaft sicheren Anschluss von Sensoren und Aktoren.

Michael Paintner,
iifm-Unternehmensgruppe, Deutschland

Virtueller Weitblick. Die Virtual Retail GmbH (VR) entwickelt Software und Algorithmen im Bereich der künstlichen Intelligenz und des maschinellen Sehens. Das Lösungsspektrum umfasst Anwendungen zum mobilen Scannen und Vermessen von dynamischen Szenen sowie Softwarebausteine für die optische Erfassung und Erkennung von Objekten. So wird uns das heute zehnköpfige Team der VR in Zukunft bei Anwendungslösungen in der optischen Messtechnik und für Produkt- und Integrationslösungen rund um das Thema Industrie 4.0 unterstützen. In ersten Projekten arbeitet VR gemeinsam mit Kolleginnen und Kollegen der ifm-Unternehmensgruppe und der pmdtechnologies ag an kamerabasierten Echtzeit-Software-Lösungen für Verpackungs- und Montageprozesse und an der Optimierung von 3D-Punktewolken auf Basis von Machine Learning und KI.

Eine mobile Body-Scanning-Technologie von VR berechnet z. B. aus nur zwei Fotos einer Person alle wichtigen Körpermaße. Mit diesen Daten können Händler und Hersteller von Bekleidung ihren Kunden eine präzisere Passformberatung anbieten oder individuelle und passgenaue Produkte produzieren – das wird im Jahre 2022 mit der sizeez-App demonstriert, einem Gemeinschaftsprojekt mit ifm Group-UX.

Mehr dazu erfahren Sie auf Seite 177 und unter sizeez – Shopping the easy way.



2019

Stefan von der Bey wird zum Zentralgeschäftsführer Marketing der ifm electronic gmbh bestellt und Stefan Schneider zum Zentralgeschäftsführer Finanzen der ifm group services gmbh.

PRODUKTHIGHLIGHTS 2020



IO-Link CompactLine Module M8

Nur wenig Platz benötigen die kleinen IO-Link M8-Module. Damit sind sie ideal in der Robotik, Handlings- und Montagetechnik einsetzbar. Der Vollverguss macht sie resistent gegen Schocks und Vibrationen.



ifm mate

ifm mate ist ein Werkerassistenzsystem zur Unterstützung von manuellen Tätigkeiten.



io-key

Überall messen, losgelöst von Verkabelungen:
Oftmals ist es sehr aufwendig und teuer, Sensordaten von kleinen oder dezentralen Applikationen zentral zu überwachen.
Die Lösung: der io-key. Er übermittelt Daten angeschlossener Sensoren einfach per Mobilfunknetz in eine gesicherte Cloud, wo sie den Nutzenden von überall zur Verfügung stehen. Lange, teure und fehleranfällige Kabelstrecken entfallen.



Biying Zhang,
ifm-Unternehmensgruppe, Shanghai

Erneute Lagerausweitung in China. Wegen des Zuwachses an Bestellungen und erhöhtem Platzbedarf ist das Lager von ifm China umgezogen. Es ist der dritte Umzug des Lagers seit der Gründung in 2005 und zeugt von den erfolgreichen Geschäftstätigkeiten. Das neue Lager hat eine Fläche von 2000 m², was 1,8 mal so groß ist wie das Volumen des bisherigen Lagers. Während des Ausbruchs von Covid-19 hat ifm China die Lager-, Transport- und Zahlungsprozesse optimiert, um Lieferungen zu beschleunigen und den Kunden so einen noch besseren Service zu bieten.



Rebekka Neubauer,
ifm-Unternehmensgruppe, Deutschland

Nachhaltig ausgezeichnet. Das Umweltmanagementsystem von ifm ist neben ISO 14001 auch nach EMAS (Eco-Management and Audit Scheme) validiert. Die Validierung wird in jährlichen Überwachungsaudits überprüft und muss alle drei Jahre erneuert werden. Im Zuge dessen ist von ifm auch eine Umwelterklärung erstellt worden, in der u.a. Umweltkennzahlen und Umweltziele beschrieben werden. Dazu gehört z.B. die Umstellung auf Ökostrom im Jahr 2020, durch die an den deutschen ifm-Standorten etwa 10.000 Tonnen CO_2 pro Jahr eingespart werden können. Ein internes Umweltmanagementsystem wird bereits seit 2000 betrieben.

Rebekka Neubauer und Sarah Brühl,
ifm-Unternehmensgruppe, Deutschland

Erster ifm-Nachhaltigkeitsbericht. Von nun an informiert ifm jährlich über den aktuellen Stand sowie die Ziele und Maßnahmen zum Thema Nachhaltigkeit nach den international anerkannten Standards der Global Reporting Initiative (GRI). Dabei zeigt sich: Soziales Miteinander, wirtschaftliche Stärke und Umweltschutz sind für ifm kein Widerspruch. Der Nachhaltigkeitsbericht wird alle drei Jahre neu herausgegeben und die Daten einmal im Jahr aktualisiert – und das auf freiwilliger Basis.



Nachhaltigkeit – ifm

Zukunftsweisende Partnerschaften,
November 2022

Gleichgesinnte Partner. ifm wird Mitglied im ADAMOS-Netzwerk (ADAptive Manufacturing Open Solutions), einer strategischen Allianz von Weltmarktführern im Maschinen- und Anlagenbau für die Zukunftsthemen Industrie 4.0 und IIoT: „Die Digitalisierung im Maschinenbau zu unterstützen sowie die Themen Interoperabilität, Plug & Play und Simplicity voranzubringen, treiben uns als Unternehmensgruppe an und sind eine gute Ergänzung im ADAMOS-Netzwerk“, so Michael Marhofer, Vorstandsvorsitzender der ifm-Gruppe.

Mehrwerte für eine starke, digitalisierte Industrie | ADAMOS

ifm als Teil der 5G ACIA. Die Alliance for Connected Industries and Automation wurde Anfang 2018 vom Zentralverband Elektrotechnik- und Elektronikindustrie gegründet. Mit ihrer Hilfe soll 5G in der Produktion etabliert und industriefähig gestaltet werden. Das Einbinden neuer Frequenzen im Bereich von ca. 30 GHz ermöglicht eine deutlich höhere Datenübertragungsrate und Kommunikation in Echtzeit. So können Unternehmen eigene Frequenzbereiche erwerben und sich damit private oder teilprivate Netze aufbauen.

5G-ACIA – 5G Alliance for Connected Industries and Automation

ifm moneo

moneo Familie (2020) bestehend aus Software, mobilen Applikationen und Hardwarepaket zum einfachen Starten und Testen einer Zustandsüberwachungsapplikation (QZ9100 Starterkit).





Jan-Remi Fromentin,
ifm-Unternehmensgruppe, Deutschland

moneo: Die IIoT-Plattform für Industrie und Fertigung. ifm moneo verbindet als IIoT-Plattform die Ebene der Operation Technology mit der Ebene der Information Technology. Die in den Produktionsanlagen generierten Sensordaten können auf einfache Weise ausgelesen und verarbeitet und als Grundlage für nachhaltige Unternehmensentscheidungen verwendet werden.

moneo ist modular aufgebaut und besteht aus einer Basissoftware sowie Applikationen – etwa zur Zustandsüberwachung oder auch zur Parametrierung von IO-Link-Sensoren. So ist es möglich, für jede individuelle Anforderung ein passgenaues Software-Paket zu schnüren.

Seit über 50 Jahren stehen wir unseren Kunden als führender Anbieter von Automatisierungslösungen zur Seite. Unsere Erfahrung in der Sensorik kombinieren wir jetzt mit dem Expertenwissen unserer Software-Töchter – das ist moneo „simply made for you“. Seit dem Launch kommt moneo gut an, hat inzwischen zahlreiche Nutzende und bereits mehrere Millionen Euro Umsatz erzielt.

moneo:
Die IIoT-Plattform
für Industrie
und Fertigung

Bernd Hausler,
ifm-Unternehmensgruppe, Deutschland

ifm ist „Fabrik des Jahres 2020". Das Konzept der digitalen Fabrik zeigt das Potential aus der Verbindung zwischen Shopfloor und Topfloor auf. Es macht unser ganzes Leistungsspektrum, welches wir bei ifm bieten, für uns und unsere Kunden erlebbar. Gerade in der heutigen Zeit ist es von zentraler Bedeutung, unseren Mitarbeitenden, Kundinnen und Kunden die Orientierung zu geben, wie wir ganz konkret auch in Zukunft in Sicherheit erfolgreich groß werden.

2020 ist ifm in der Kategorie „Standortsicherung durch Digitalisierung" zum Sieger gekürt worden. „Die mit dem Gewinn verbundene Wertschätzung ist die Auszeichnung für mein Team und mich über die seit mehreren Jahren erbrachte Spitzenleistung. Der Preis zeigt, dass wir auf dem richtigen Weg sind und am Puls der Zeit, deshalb sichert die Digital Factory auch zukünftig unseren Erfolg bei uns und unseren Kunden. Durch das professionelle Feedback vom Kearney-Audit-Team profitiert ifm zusätzlich wie auch alle weiteren Teilnehmenden. Die Veranstaltung bildet ein ideales Forum für den Gedankenaustausch zwischen Expertinnen und Experten.



FABRIK DES JAHRES

Veranstaltungen KEARNEY

(v. l. n. r.) Helena Roggenkamp, Bernd Hausler, Holger Zweifel und Sonja Reiner bei der offiziellen Preisverleihung, die coronabedingt am 21.06.2021 nachgeholt worden ist.

2020

Andreas Thürer wird zum Zentralgeschäftsführer Technik der ifm group services gmbh bestellt.





Hans Kornmeier,
ifm-Unternehmensgruppe, Deutschland

Das Applikationspatent der Firma Rovema ist erfolgreich zu Fall gebracht. ifm hat sich durchgesetzt und den jahrelangen Patentstreit für sich entschieden.

Hintergrund: 2011 meldete der international führende Hersteller von Verpackungsmaschinen Rovema GmbH ein Patent an. Das Patent betraf die Verwendung eines Schwingungsdiagnosesystems, welches das Aufkommen von Metallspänen in abzufüllende Produkte verhindern sollte. Wer jedoch das ifm Schwingungsdiagnosesystem octavis kennt, wird verwundert sein, wieso hier kein VSE100-Sensor zum Einsatz kam.

Da das Patentamt prinzipiell nicht allen Stand der Technik kennen kann, insbesondere was Produkteinführungen oder Firmeninformationen betrifft, sieht das Patentrecht vor, dass die Öffentlichkeit nach der Patenterteilung Einspruch einlegen kann. So kann das Patentamt auf weiteren Stand der Technik hingewiesen werden, der im Prüfungsverfahren möglicherweise nicht berücksichtigt wurde.

Nachdem am 21.12.2015 das Rovema Patent erteilt wurde, legte ifm innerhalb von neun Monaten fristgerecht Einspruch ein, gestützt auf ein Werbeprospekt von ifm sowie ein japanisches Dokument, das eine ähnliche Lösung bereits vor 2011 zeigte. Das Veröffentlichungsdatum des ifm-Webeprospekts musste eidesstattlich versichert werden. Im November 2018 wurde das Patent nach einer siebenstündigen Verhandlung in erster Instanz widerrufen. Diese Entscheidung wurde in zweiter Instanz von einer Beschwerdekammer des Europäischen Patentamts am 26. Januar bestätigt. Damit wurde der Widerruf des Patents rechtskräftig und ifm kann wieder alle Verpackungsmaschinenhersteller patent-ungehindert beliefern.



Ines Mehler,
ifm-Unternehmensgruppe, Deutschland

Neues Bewegtbildformat. Mit „Impulse" startet ifm eine eigene Magazinsendung, die nun fester Bestandteil der Website ist. Um Interessierte unabhängig von Präsenzveranstaltungen über Produktneuheiten und News aus der ifm-Unternehmensgruppe sowie Themen aus der Digitalisierungs- und Automatisierungsbranche zu informieren, werden regelmäßig neue Sendepläne von der Videoredaktion erstellt und umgesetzt. Durch das moderne Studio lassen sich beispielsweise Kunden live hinzuschalten. Gedreht wird in einem virtuellen Studio, das auf der sogenannten Unreal Engine beruht. Hierbei handelt es sich um ein spezielles Framework für Konsolen- und Computerspiele von Epic Games. Wir arbeiten in einer hochkomplexen automatisierten Studioeinheit mit Live-3D-Umgebung. Die Kameras sowie die Personen davor bewegen sich sozusagen innerhalb dieser virtuellen Welt.



Michael Marhofer (Vorstandsvorsitzender),
ifm-Unternehmensgruppe, Deutschland

ifm während der Corona-Pandemie. Am 25.01.2020 habe ich die erste interne Mitteilung im Zusammenhang mit der Pandemie verschickt. Die Lage hat sich täglich verschärft und zu einer Ausnahmesituation geführt – privat wie beruflich. Monatelang konnten wir nur auf Sicht fahren, da niemand wusste, was morgen sein würde. Dienstreisen, Meetings, Messen usw. wurden abgesagt oder umgeplant: Der Arbeitsalltag hat sich von einen auf den anderen Tag komplett verändert und die Digitalisierung so zwangsläufig weiter angekurbelt. Seitdem gehören Abstandsregeln, Masketragen und Desinfektionsspender zum täglichen Leben. Auch das Verlagern vieler Arbeitsplätze ins Homeoffice kommt hinzu.

Trotz allem behalten wir als ifm weiterhin ein klares Ziel vor Augen: Die Sicherheit unserer Mitarbeitenden und ihrer Arbeitsplätze steht an erster Stelle. Zusammen mit den in der Unternehmensgruppe ergriffenen Maßnahmen werden wir es schaffen, das Coronavirus so weit wie möglich aus der ifm herauszuhalten und den Geschäftsbetrieb aufrecht zu erhalten. Und wenn Sie sich jetzt fragen, warum das so wichtig ist, haben wir neben dem Erhalt des Arbeitsplatzes noch einen weiteren wichtigen Grund: Es gibt wohl auf der ganzen Welt kaum eine Lebens- oder Arzneimittelfabrik, eine Frisch- oder Abwasseraufbereitung, in der keine Produkte von uns in den produzierenden Maschinen verbaut sind. Alle diese Maschinen brauchen Ersatzteile, sonst können sie nicht mehr produzieren.

Wir sind also auch ein Teil der Lösung in dieser Krise, selbst wenn die Situation uns alle auf eine harte Bewährungsprobe stellt. Bei allen Maßnahmen, die wir einleiten müssen, werden wir mit Augenmaß und Vernunft vorgehen. Für uns steht die wirtschaftliche Existenz des Unternehmens sowie seiner Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter ebenso im Fokus, wie die Gesundheit unserer Belegschaft. „ifm sind wir alle“ (ifm-Philosophie) prägt diese Zeit ganz besonders und zahlt sich aus: Die Lieferfähigkeit ist bislang trotz der Corona-Krise außergewöhnlich hoch geblieben.





Prof. Dr. Bernd Buxbaum,
ifm-Unternehmensgruppe, Deutschland und pmd-Gruppe, Siegen



Smarte Demonstrationsfabrik Siegen. Da Siegen kein klassischer IT-Standort ist, haben wir uns frühzeitig Gedanken gemacht, wie wir die Region bei der Gewinnung von Fachkräften in den Bereichen IT, Industrie 4.0 und Sensorik unterstützen können. Dazu haben wir uns entschlossen, die Zusammenarbeit mit der Universität Siegen zu suchen und gemeinsam ein Entrepreneurship-Modell zur Unterstützung von IT- und Industrie-4.0-Gründungen in der Region zu entwickeln. Diese Zusammenarbeit führte schließlich zur Gründung des Start-up Accelerators am ifm-Standort SUMMIT und der Smart Demonstration Factory Siegen (SDFS) und damit auch zu einer direkten Kooperation zwischen ifm und der SDFS.

GERMAN DESIGN AWARD WINNER 2021

reddot winner 2021

DESIGN AWARD 2021



Martin Schmidt,
ifm-Unternehmensgruppe, Deutschland

Dreifach ausgezeichnet: Der SM6020. Der magnetisch-induktive Durchflusssensor gewinnt den German Design Award, Red Dot Award und den iF DESIGN AWARD – die drei weltweit renommiertesten Auszeichnungen für Produktdesign. Das macht mich sehr stolz – vor allem, da es das erste Projekt war, das ich in meiner bisherigen ifm-Laufbahn als Designer begleiten durfte. Die Auszeichnungen sind für mich der Beweis für eine tolle Teamleistung.

Um gutes Design messbar zu machen, orientiert sich die Jury bei ihrer Bewertung an den Kriterien Idee, Form, Funktion, Differenzierung und Wirkung. Der Durchflusssensor überzeugt hier insbesondere durch seine kompakte, benutzerfreundliche Formgebung. Hohe Genauigkeit, Präzision und Reduzierung von Inbetriebnahmekosten – all das verkörpert das schwarze Mehrkomponenten-Spritzgussteil. Dieses präzise gefertigte Bauteil bildet das Interface und zieht aufgrund des Kontrastes die Aufmerksamkeit auf sich. Durch den hohen Farbkontrast wird der Fokus des Nutzers auf die Prozessdaten und die Interaktionskomponenten (Tasten und LEDs) gelenkt. Die Verwendung robuster, hochwertiger Materialien unterstreicht die Zuverlässigkeit und Leistung des Produkts – und verleiht dem SM6020 gleichzeitig seine moderne, schlichte Ästhetik.

Mehr Infos zum Produkt gibt es hier.



Benno Kathan,
ifm-Unternehmensgruppe, Deutschland

Bosch Rexroth wird Kooperationspartner von ifm. Anfang 2021 haben Bosch Rexroth und ifm gemeinsame Potenziale und mögliche Synergien erkannt, woraus eine Partnerschaft resultiert, die im September 2021 offiziell bei einer Pressekonferenz im neuen Kunden- und Innovationszentrum von Bosch Rexroth bekanntgegeben worden ist.

Mit ctrlX AUTOMATION stellte Bosch Rexroth Ende des Jahres 2019 einen Gegenentwurf zu den bisherigen proprietären Automatisierungssystemen auf dem Markt vor. Das Ökosystem rund um die neuen ctrlX-Steuerungen soll sich durch radikale Offenheit, Einfachheit sowie größte Flexibilität auszeichnen. Dadurch möchte sich Bosch Rexroth den zunehmend komplexen Aufgabenstellungen in der Automatisierungswelt erfolgreich stellen. Ziel der Partnerschaft ist es, die ctrlX-AUTOMATION-Plattform für das weltweit standardisierte Kommunikationssystem IO-Link zu öffnen und dadurch zusätzliche Vorteile für beide Seiten und insbesondere für die Endkunden zu schaffen. Hierfür kommen sowohl Hardware als auch Software von ifm zum Einsatz. Zu den ctrlX-World-Partnern gehören neben ifm auch WAGO und Nokia.

ifm-Vorstand Benno Kathan mit Vertretern der ctrlX World Partner WAGO und NOKIA sowie Steffen Winkler (Vertriebsleiter Automation & Electrification Solutions) und Hans Michael Krause (Direktor Produktmanagement ctrlX World) von Bosch Rexroth.

Stefan von der Bey,
ifm-Unternehmensgruppe, Deutschland

Automation24 – One stop. Smart shop. Vor rund 10 Jahren wurde ich von Michael Marhofer gebeten, seine Idee umzusetzen, einen Online-Shop für Automatisierungstechnik am Markt zu etablieren. Ausgehend von dieser Idee haben wir ein Business-Modell erarbeitet und einen einprägsamen Firmennamen gesucht. Dies bildete die Basis für die anschließende Unternehmensgründung im Mai 2011.

Wir durften glücklicherweise auf einer „grünen Wiese" starten und haben die erste Zeit dafür genutzt, einen Standort mit entsprechender Ausstattung sowie IT-Infrastruktur aufzubauen und passende Systeme sowie Dienstleister für Webshop und ERP zu finden. Zu Beginn gab es keine Lieferanten samt zugehörigem Produktportfolio, kein Lager mit angeschlossenen Logistikprozessen, kein Marketingkonzept und keinen Online-Shop mit entsprechenden Domänen.

„Nachdem diese Meilensteine in den ersten sechs Monaten gemeinschaftlich erarbeitet und finalisiert wurden, sind wir dann mit 600 Produkten von sieben Lieferanten mit unserem Online-Shop automation24.com in Deutschland gestartet. Zehn Jahre nach Unternehmensgründung zählen wir nun weit über 100.000 zufriedene Kunden in zwölf landesspezifischen Webshops in acht Sprachen, die bei uns mehr als 6.000 Produkte von über 40 Top-Lieferanten wie ifm, Siemens, Endress+Hauser, Wieland und Rittal beziehen können. Wir sind sehr dankbar für den Glauben und die Unterstützung seitens der Gesellschafter, die uns und dem Unternehmen in allen Phasen der Entwicklung entgegengebracht wurde. Das in uns gesteckte Vertrauen und die damit verbundene Gestaltungsfreiheit waren stets das Fundament und Treiber für ein hohes Maß an Engagement, Zielerreichung und Weiterentwicklung. Die Arbeit und der Aufbau eines großartigen Teams mit engagierten und loyalen Menschen haben uns immer eine Menge Spaß gemacht – das bestätigen auch Katharina Messerschmidt und Thorsten Schulze.

automation24.com



v.l.n.r.: Herr Stefan von der Bey mit der Automation24-Geschäftsleitung bestehend aus Thorsten Schulze und Katharina Messerschmidt.

Andreas Thürer,
ifm-Unternehmensgruppe, Deutschland

Nachhaltigkeit bei ifm. „Der Klimaschutz hat im Jahr 2020 Konjunktur gehabt. Mit dem europäischen Green Deal und dem Klimaschutzprogramm 2030 der Bundesregierung wurde ein regulatorischer Rahmen verabschiedet, der uns den Weg in eine klimaneutrale Zukunft weist", äußern Michael Marhofer und Martin Buck im Vorwort zum Update des Nachhaltigkeitsberichts. Sie erklären weiter: „Wir fühlen uns durch diese Entwicklungen auf unserem Weg bestärkt, den wir bereits 1990 in unserer Unternehmensphilosophie festgehalten haben: ‚ifm fordert und fördert umweltbewusste Entscheidungen und Verhaltensweisen.' Diesen Leitgedanken möchten wir auch in Zukunft weiter beherzigen und ausbauen. Eine nachhaltige Wertschöpfung betrachten wir dabei als Voraussetzung für unseren geschäftlichen Erfolg. Schließlich tragen langlebige und qualitativ hochwertige Produkte von ifm nicht nur zur Ressourcenschonung bei, sondern erhöhen auch die Kundenzufriedenheit. Dabei beginnt klimaschonendes Handeln für uns im eigenen Haus und ist nicht nur mit Energieeffizienz oder dem Einsatz von erneuerbaren Energien verbunden. Der Bau unserer ersten Green Factory in Rumänien markiert einen Meilenstein für eine umweltschonende und klimaneutrale Fertigung, die uns als Blaupause für zukünftige Neubauten dient und uns unserem Ziel einen Schritt näherbringt, bis 2030 operativ klimaneutral zu arbeiten."

Außerdem wurden mit Steffen Fischer, Sozialer Nachhaltigkeitsmanager, Geschäftsführer Personal, Mitglied der zentralen Konzerngeschäftsleitung, und mir seit 2020 Nachhaltigkeitsmanager ernannt. Einer der wichtigsten Ratschläge in Bezug auf Nachhaltigkeit war wohl die Aussage, dass wir von vornherein immer das wirtschaftliche Optimum in Bezug auf Nachhaltigkeit im Blick haben. Das bedeutet, dass man weder ein Maximalprinzip verfolgt noch lediglich das tut, was unbedingt (gesetzlich) nötig ist. Vielmehr lautet die Devise, frühzeitig und vorausschauend zu handeln.



Berichte, Zertifikate und Portale



Dr. Dirk Kristes,
ifm-Unternehmensgruppe, Deutschland

Logische Logistikentwicklung. Als Reaktion auf das starke Wachstum und die gestiegenen Produktionsmengen schafft ifm in Tettnang 130 weitere Büroarbeitsplätze und mehr Lagerkapazitäten. Das dafür geplante Logistikzentrum soll im Frühjahr 2023 den Betrieb aufnehmen, am 11. August 2021 fand der symbolische erste Spatenstich statt. Im neuen Gebäude finden 4.400 Palettenstellplätze Platz, die in automatisierten Verschieberegalen vorgehalten werden. Dieses moderne Logistikkonzept bietet hohe Zugriffsgeschwindigkeiten und nutzt den vorhandenen Raum optimal aus. Der Fokus liegt dabei auf der unmittelbaren Versorgung von Großkunden und stellt eine ideale Ergänzung des Zentrallagers in Essen dar. Mit der Inbetriebnahme des neuen Logistikzentrums werden wir ca. 20 % unserer an den Bodenseestandorten produzierten Sensoren direkt und ohne Umwege über unser bisheriges Auslieferungslager in Essen an Kunden in aller Welt verschicken können. Dies trägt ganz wesentlich zu einer Verbesserung der Klimabilanz von ifm bei, da so für ca. 10.000 Sensoren am Tag der Transportweg in das Zentrallager Essen entfällt. Letztlich können wir auf diese Weise unsere CO_2-Emissionen verringern und dabei gleichzeitig den Wunsch zahlreicher Kunden nach einer hoch flexiblen und kurzfristigen Anlieferung erfüllen.





Video zur Presseveranstaltung

ifm-Headquarter,
Dezember 2021

Neue Unternehmenszentrale. Die ifm-Unternehmensgruppe wird ihre zukünftige Unternehmenszentrale im neu entstehenden Büroquartier ESSEN EINS realisieren, rund 500 Meter entfernt vom Glückaufhaus. Die Verträge sind unterschrieben und die Projektplanung in vollem Gange.

Seit 2009 ist die ifm-Unternehmenszentrale in der Friedrichstraße in Essen beheimatet. „Unser Glückaufhaus platzt aus allen Nähten, wir haben schlicht nicht genügend Platz für die gesamte Belegschaft hier in Essen", sagt Michael Marhofer, Vorstandsvorsitzender der ifm-Unternehmensgruppe.

„Grund ist der anhaltende Erfolg, der auf Basis eines globalen Marktes auch in Zukunft fortgesetzt werden soll. Und dieser Erfolg ist natürlich mit einer entsprechend steigenden Anzahl an Mitarbeitenden verbunden. Um dieses große Projekt erfolgreich durchführen zu können, haben wir unsere Kompetenzen aus den vergangenen Bauprojekten in Essen und Siegen in einem Projektteam gebündelt und wir freuen uns schon heute auf unsere neue moderne Unternehmenszentrale im Herzen der Stadt Essen, in der wir unseren positiven Geschäftstrend langfristig fortsetzen können", so Michael Marhofer.

„Um dem steigenden Platzbedarf gerecht zu werden, entsteht auf einem Teilgrundstück des insgesamt 30.000 qm² großen Gelände der ehemaligen RWE-Zentrale an der Ecke Huyssenallee und Baedekerstraße in den nächsten Jahren die moderne Unternehmenszentrale, die uns im Gegensatz zum Glückaufhaus eine langfristige Perspektive bietet", erklärt Christoph von Rosenberg, Vorstand Finanzen, einen wichtigen Vorteil des neuen Standorts. Die neue ifm-Unternehmenszentrale liegt sehr verkehrsgünstig in der Nähe des Hauptbahnhofs und ist gut mit dem ÖPNV zu erreichen.

2021

28.01.2021 ifm Norwegen: Gründung der neuen Tochtergesellschaft ifm electronic AS.

Martin Buck (Vorstandsvorsitzender),
ifm-Unternehmensgruppe, Deutschland

Gründung ifm group services gmbh. Im Auftrag der ifm stiftung & co. kg konzentriert sich die neu gegründete ifm group services gmbh auf die Konzern-Servicefunktionen mit Blick auf den internen Kunden. Dafür sind rund 670 Mitarbeitende aus den Bereichen Finanzen, Controlling, IT, Service, Human Resources, technische Compliance, Vorentwicklung und Produktionsmittel aus der ifm electronic gmbh in die neue ifm group services gmbh gewechselt und bilden dort eine schlagkräftige Einheit. Diese stellt seit Januar 2022 die sechste Säule in der Organisation neben der ifm electronic gmbh, ifm position gmbh, ifm process gmbh, ifm network & control gmbh sowie der ifm solutions gmbh dar. Starkes Wachstum braucht entsprechend starke Konzern-Servicefunktionen. Diese spielen eine ganz besondere Rolle, zum Beispiel für Zukunftsthemen wie Self-Service-Angebote via Internet und die Digitalisierung der Produkte.







Björn Ostertag,
ifm-Unternehmensgruppe, Singapur

ifm Singapur wächst. Das Wachstum der ifm-Unternehmensgruppe ist in praktisch allen Märkten weltweit zu spüren. Am Standort Singapur, der für den asiatischen Raum sehr wichtig ist, hat ifm ein neues Firmengebäude eingeweiht, das die bisher verfügbare Fläche verdoppelt. Von einem kleinen Unternehmen mit anfangs zehn Mitarbeitenden hat sich ifm electronic Asia in den vergangenen elf Jahren zu einem mittelständischen Unternehmen mit knapp 100 Mitarbeitenden im Zweischichtbetrieb entwickelt. Dies führte dazu, dass im Jahr 2018 sämtliche Möglichkeiten der Raumnutzung ausgeschöpft waren. Die Produktionslinien von ifm efector wurden ausgelagert und das lokale Forschungs- und Entwicklungs-Team (F&E) ist stetig gewachsen sowie auch die Produktfamilie. Mit fast 10.000 m² ist das Gelände des neuen Werks im Vergleich zum alten mehr als doppelt so groß. Am 22. Juni 2022 hat die feierliche Eröffnung des neuen Werks der ifm electronic Asia Pte. Ltd. in der Tuas Avenue 8 stattgefunden.

Alex Magdoiu,
ifm-Unternehmensgruppe, Rumänien

Bau einer grünen Fabrik. Am 7. April 2022 hat ifm Rumänien eine festliche Veranstaltung organisiert, bei der der Beginn der Arbeiten an einer neuen ifm-Fabrik inklusive Headquarter für den Vertrieb in Sibiu bekannt gegeben wurde. Als einer der weltweit führenden Hersteller von Industriesensoren ist ifm mit derzeit über 650 Mitarbeitenden einer der größten Arbeitgeber im Kreis Sibiu. ifm strebt an, als erstes Werk weltweit die Goldmedaille nach dem internationalen DGNB-System zu erhalten. Bewertet werden dabei verschiedene Aspekte wie ökologische, ökonomische und soziokulturelle Faktoren – sowohl während des Baus als auch während der Gebäudenutzung. Das gesamte Energiesystem wird optimiert, um diese Zertifizierung zu erhalten. Dies schließt auch den Einsatz von Photovoltaikmodulen und Wärmepumpen sowie die Verwendung von Materialien und Technologien der neuesten Generation ein.





DGNB steht für „Deutsche Gesellschaft für Nachhaltiges Bauen“, die zusammen mit dem Bundesministerium für Verkehr und digitale Infrastruktur Nachhaltigkeitszertifizierungen für Neubauten verschiedener Nutzungen vergibt. Die Paradigmen des DNGB-Systems sind Lebenszyklusbetrachtung, Ganzheitlichkeit und Performanceorientierung der Bauprojekte.

Zum Podcast
„Fabrik der Zukunft“

Digitaler Wandel,
Juni 2022

Vom Hardware- zum Digitalunternehmen. „Man muss sich selbst verändern, um andere Menschen überzeugen zu können!“, so Michael Marhofer (Vorsitzender des Vorstands) über den Weg in Richtung Digitalisierung am Beispiel der ifm-Gruppe. Was es heißt, ein Familien- und Industrieunternehmen zu digitalisieren, zunehmend auf Software neben den Ursprungsprodukten zu setzen, das Kerngeschäft nicht zu gefährden, mit Veränderung umzugehen und einiges mehr, erläutert Michael Marhofer auf der Zukunftskonferenz der Industrie. Das Leitthema am 02.06.22 lautete „Performance UND Sustainability – Unternehmer und Vordenker gestalten den Wandel zur klimaneutralen Industrie-Gesellschaft.“

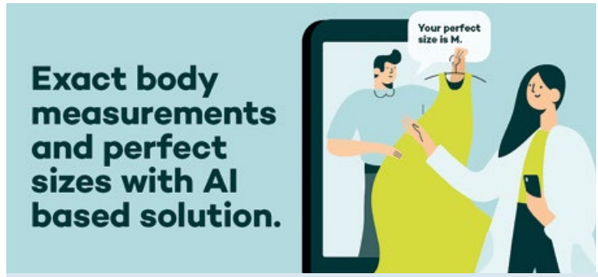


YouTube-Video:
Vom Hardware- zum Digitalunternehmen, ifm, IFS 2022

Ausschnitte des Briefes von Michael Marhofer an alle ifm'lerinnen und ifm'ler anlässlich des Ukraine-Kriegs:

Seit dem 24.2.2022 wird ein von Russland ausgehender Krieg gegen die Ukraine geführt. Viele von Ihnen wissen sicherlich, dass wir sowohl in Russland als auch in der Ukraine Standorte haben. In der Ukraine arbeiten zehn Mitarbeitende für die ifm, in Russland 28. Seit dem 24.2.2022 haben wir unseren Standort in der Ukraine geschlossen. Familien, die eine Evakuierung wollten, sind mittlerweile außer Landes gebracht worden. Gleichwohl befinden sich vor allem die männlichen Mitarbeiter noch in der Ukraine, mehrheitlich in Kiew und werden bzw. sind im Rahmen der Generalmobilmachung zum Dienst in der ukrainischen Armee eingezogen worden. Unsere Mitarbeitenden gelten für uns als beurlaubt und werden selbstverständlich von der ifm weiterhin zu 100 % bezahlt. Auch unseren Standort in Russland haben wir seit dem 28.2.2022 praktisch geschlossen. In Moskau sind noch drei Mitarbeitende damit beschäftigt, Fragen zu beantworten und dafür zu sorgen, dass wir unseren finanziellen Verpflichtungen nachkommen. Alle anderen Mitarbeitenden sind ebenso wie in der Ukraine beurlaubt und bekommen, entgegen den gesetzlichen Vorschriften, 100 % ihres Gehaltes weiter bezahlt. Seit dem 28.2.2022 haben wir sämtliche Lieferungen nach Russland eingestellt, da wir nicht wollen, dass unsere Produkte als Ersatzteile Maschinen der russischen Industrie weiter einsatzfähig halten oder schlimmer noch, ohne dass wir das kontrollieren können, in Kriegsgerät verbaut werden. Direkt rufen einige ifm'lerinnen und ifm'ler diverse Hilfsaktionen ins Leben: Von Handtaschen-Spendenaktionen, über Drogerieartikel bis hin zu Lebensmitteln wird vieles gesammelt und den Kolleginnen und Kollegen in Not zukommen gelassen. Autokonvois für Grenzüberquerungen werden eingerichtet, die Menschen temporär untergebracht und versorgt, beispielsweise mithilfe einer mobilen Feldküche. Eine beträchtliche Summe an Spendengeldern konnte dank Kamila Maskovas, Regional Sales Management, Initiative zusammengetragen und an Hilfsprojekte vor Ort übergeben werden. Unsere Kolleginnen und Kollegen sind mutig und sie sind bereit, persönliche Opfer dafür zu bringen, obwohl sie selbst nichts falsch gemacht haben und vor allem obwohl sie selbst unter einem Staat leiden, der mehr und mehr einer Diktatur gleicht. Ich bin sehr stolz auf meine Kolleginnen und Kollegen sowohl in der Ukraine als auch in Russland und sie alle können sicher sein, dass wir sie nicht im Stich lassen und alles, was in unserer Macht ist, tun werden, um sie auch weiter zu unterstützen.

Lesen Sie hier
die News auf
der Website.



Bildverarbeitung goes Fashion,
Juni 2022

sizeez. Innerhalb kürzester Zeit haben das UX-Team aus dem ifm-Produktdesign und die Virtual Retail GmbH eine App entwickelt, mit der sich Körpermaße digital ermitteln lassen. Primäre Zielgruppe sind Fashion-Versandhändler, damit diese ihren Kunden verlässliche Passform-Empfehlungen geben können. Aber auch für andere Felder im Online-Geschäft, wo es um genaue Körpermaße geht, ist die Lösung bestens geeignet. Zum Einsatz kommen dabei u. a. ein 3D-Kamera-Sensor von pmdtechnologies sowie die Erfahrung der Virtual Retail Softwareentwickler und -entwicklerinnen.

Mit sizeez – einer Body-Scanning-App, die intelligente Bildverarbeitung in die Fashionbranche bringt – wird Online-Shopping nun nachhaltiger: Denn wenn auf Anhieb die passende Größe gefunden werden kann, muss weniger versandt bzw. retourniert werden. Das wiederrum spart einige Tonnen an CO_2 ein, auch bei der Produktion, Lagerung, Kommissionierung und Verpackung.

Außergewöhnliches Engagement,
Juli 2022

ifm China bleibt trotz Corona-Lockdown lieferfähig. Am 28. März wurde die Shanghai Pudong New Area abgeriegelt, was die Zollabfertigung und den Transport aller eingeführten Waren extrem erschwerte. Außerdem wurden die Lagerhäuser geschlossen, sodass Waren weder angenommen noch ausgeliefert werden konnten. Da mussten wir handeln, um unseren Leitgedanken „ifm – close to you" aufrechtzuerhalten. Wichtig war vor allem der Kontakt bzw. enge Austausch des Logistikzentrums mit der Zentrale, den Importagenten und Regierungsbehörden. So wurde letztendlich analysiert, welches Logistikkonzept im Rahmen der epidemischen Lage noch realisierbar war – ein komplexes Unterfangen. Huhang Wang war „the last man standing" im „Closed-Loop-Management": Er hat manuell die Auslieferung dringender Bestellungen abgewickelt und konnte das Lager bis zum Ende des Lockdowns aufgrund der strengen Bedingungen nicht verlassen. Ein Mitarbeitender eines Importpartners hat ihn temporär unterstützt und für Verpflegung und Unterkunft (ein Zelt) gesorgt. Diese Entschlossenheit ist bemerkenswert. Insgesamt hat das chinesische ifm-Team hervorragende Arbeit geleistet bei der Bewältigung der Herausforderungen – das ist nicht selbstverständlich. Rückblickend lässt sich festhalten: Trotz der gestörten Lieferkette kam es zu keinem Rückstau in der Auslieferung. Ganz im Gegenteil, der Umsatz konnte trotz dieser herausfordernden Zeiten und Begebenheiten sogar um 5 % gesteigert werden.







2022

Am 18.10.2022 wurde die Tochtergesellschaft PT ifm electronic Indonesia gegründet und ist seit dem 15.11.2022 rechtlich befugt, Handel in Indonesien zu betreiben.

Schließung der russischen ifm-Niederlassung und konsequentes Einstellen jeglicher Geschäfte mit Russland aus moralischen Gründen nach 70 Tagen Krieg gegen die Ukraine.

ifm moneo knackt die vierte Umsatzmillion.

PRODUKTHIGHLIGHTS 2022



Radar-Füllstandsensor LW

misst Füllstände von flüssigen und pastösen Medien auf bis zu zehn Metern präzise und ohne Blindbereiche.

Feldtaugliches IP67-Netzteil

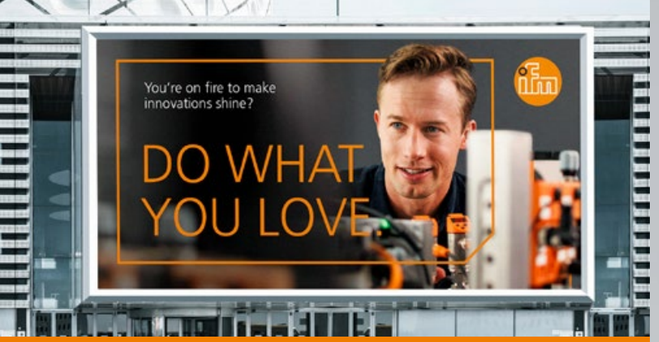
mit IO-Link und elektronischen Sicherungen.





Jetzt live: Fit for Service
August 2022

„Um unsere erfahrenen Kundendienstmitarbeitenden zu unterstützen und sicherzustellen, dass neue Kolleginnen und Kollegen in verschiedenen Regionen den gleichen Ausbildungsstand erhalten, wurde ein globales Schulungsprogramm entwickelt", so Kevin Barr (Leiter der Kundenbetreuung ifm USA). Denn ifm strebt danach, in allen Bereichen des Unternehmens den Status World Class zu erreichen bzw. diesem zu entsprechen. „Wir stellen eine Vielzahl neuer Kolleginnen und Kollegen ein und schulen sie, einige mit jahrelanger Erfahrung, andere frisch von der Uni, alle mit ihren eigenen Stärken und Bedürfnissen. Fit for Service bietet verschiedenste Themen an, um sicherzustellen, dass alle Servicegrundlagen während der Einarbeitung abgedeckt werden. Es macht auch das Ausmaß unseres individuellen Einflusses deutlich, während wir Teil eines globalen Ganzen sind", erläutert er weiter. Es gibt sowohl Selbstlernmodule als auch Live-Schulungen – inzwischen stehen die neuen Programme in neun Sprachen zur Verfügung.





„Modern, einheitlich und authentisch", das verspricht die neue Kampagne des Personalmarketings. Seit dem Redesign wird mit mehr Emotion vieles verkörpert, für das ifm als Arbeitgeber steht. Dazu gehören unter anderem Selbstentfaltung und Leidenschaft.

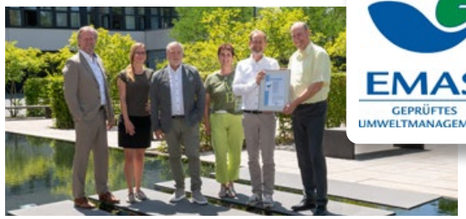
Sander Roosjen,
Research and Development Manager bei Koedood

Als innovatives Unternehmen haben wir das Entwicklungspotenzial der Binnenschifffahrt zu einem noch umweltschonenderen Verkehrsträger erkannt und möchten mit sauberen Antriebslösungen unseren Teil dazu beitragen. Wir arbeiten in diesem Zusammenhang gerne mit ifm zusammen, da ifm seinerseits die Entwicklung der eigenen Sensortechnologie kontinuierlich vorantreibt. ifm versteht genau, welche Anforderungen wir stellen und was wir erreichen möchten – und dafür bietet die Unternehmensgruppe uns die erforderlichen Automatisierungslösungen. Wenn man zusammenarbeitet, die Kräfte und Kompetenzen bündelt, kommt man weiter. Und genau das ist es, was ifm und Koedood beim maritimen Brennstoffzellenantrieb tun.

2023



Seit Mitte Mai gehört das Nürnberger Startup Sentinum GmbH als 100%ige Tochter zur ifm group services. Sentinum entwickelt und vertreibt Funksensoren, die heute hauptsächlich für Anwendungen in den Bereichen Smart City und Smart Building eingesetzt werden.



Innerhalb der „EMAS Scope-Erweiterung" wurden die Anforderungen des Umweltmanagements nach EMAS und ISO 14001 an weiteren Bodenseestandorten sowie in Rosenheim implementiert. Außerdem fand die Rezertifizierung der bisherigen Standorte (Essen, Tettnang-Bechlingen, Wasserburg) statt, die im Jahr 2020 erstmalig validiert und zertifiziert wurden.

Martin Buck (Vorstandsvorsitzender),
ifm-Unternehmensgruppe, Deutschland

Wir lassen uns nicht verrückt machen, aber wir bleiben verrückt. Ich glaube, KI ist eine tolle Technologie, die sukzessive in das Arbeitsleben – vor allem als Assistenzfunktion – oder auch in unsere Produkte einfließt. Ich denke, KI wird insbesondere die Schnittstelle zwischen Mensch und Maschine auf eine neue Ebene heben und die Zusammenarbeit, die heute sowieso schon stattfindet, deutlich verbessern oder bei der Analyse großer Datenmengen helfen. Wir sollten so verrückt sein, Mögliches und Unmögliches auszuprobieren, aber uns eben von dem Hype nicht verrückt machen lassen.





Das Impulspapier „Künstliche Intelligenz in der Industrie", an dem Steffen Fischer mitgearbeitet hat, ist eine Publikation der Arbeitsgruppe Arbeit, Aus- und Weiterbildung (Plattform Industrie 4.0) und will eine erste Orientierung bieten rund um KI in der Industrie. Der QR-Code führt sie dorthin:





Frank Stegherr
ifm-Unternehmensgruppe, Deutschland

Operation am offenen Herzen: das Projekt Bamlerstraße. Wenn ich auf ifm schaue, haben mich die Entwicklung der Unternehmensgruppe und wie es die Organisation geschafft hat, die Steigerungsraten zu generieren und auch abzubilden, sehr beeindruckt. Hier kommen sehr deutlich die Werte „close to you", „Innovation" und „Excellent Customer Fulfillment" zusammen. Werte, die nicht nur nach außen getragen, sondern auch nach innen gelebt werden.

Die Erweiterung des Logistikzentrums ist ein perfektes Beispiel dafür, wie wir die physische Logistik leistungsfähiger machen wollen und damit den Werten einmal mehr Rechnung tragen. Als wir vor acht Jahren das Lager in Essen errichtet haben, haben wir das bereits sehr vorausschauend getan. Die damalige Auslastung von 55 % spricht eine deutliche Sprache. Wir hatten uns damals genug Reserven geschaffen, um über viele Jahre dem Kunden die gewohnte Performance zu bieten.

Aber irgendwann sind auch diese Reserven aufgebraucht, ein Zeichen für den Erfolg der ifm-Gruppe. Daher haben wir bereits heute Ausweichprozesse aktiviert, um ein Volllaufen und damit einen Stillstand des Lagers zu verhindern. Eine Erweiterung ist somit unumgänglich und bereits angestoßen. Die Palettenstellplätze werden wir um 120 % erhöhen und damit Platz für Produkte schaffen, die in großen Mengen durch das Lager fließen. Außerdem werden wir die Lagerbereiche, aus denen in höchster Geschwindigkeit Kundenlieferungen kommissioniert werden, von derzeit 35.000 nach und nach auf 125.000 erweitern. Dies ist eine beachtliche Erweiterungsmöglichkeit um 260 %.

An diesen Zahlen kann man einmal mehr das vorausschauende Element der ifm-Gruppe ablesen. Aber auch der unbedingte Wille „Excellent Customer Fulfillment" nicht nur in den Unternehmenswerten zu dokumentieren, sondern aktiv zu leben.

Tilo Haug,
ifm-Unternehmensgruppe, Deutschland



ifm bei Magna gelistet. Seit bereits drei Jahren arbeiten wir an der vertraglichen Anbindung Magnas (ein weltweit führender Automobilzulieferer mit 351 Produktionsstandorten und 103 Produktentwicklungs-, Engineering- sowie Vertriebszentren in 30 Ländern). Mit den Unterschriften wurde dies nun erfolgreich umgesetzt und ein weiterer großer Schritt gemacht, um unser Business mit Magna auszubauen. Wir freuen uns darüber sehr und sind gespannt auf die zukünftige Entwicklung. Am 01.09.2023 hat ifm einen Vertrag sowie einen Produktkatalog mit Magna Europe gelauncht, in dem fast 10.000 ifm-Produkte enthalten sind – das eröffnet uns als ifm-Gruppe großes Potenzial. Hinter diesem Erfolg steckt kein Geheimnis, sondern es ist Zeichen der herausragenden Zusammenarbeit der ifm-Vertriebsgesellschaften in Österreich und Deutschland sowie der Abteilung Global Groups and Commercial Accounts.

Sebastian Schlicht,
Leiter der Automatisierung bei Magna International

Das Angenehme bei ifm ist, dass man durch die Entwicklung eines Projekts von dieser Dimension auf Potenziale kommt, von denen beide Seiten profitieren. Die Kommunikation ist ebenfalls ein Schlüsselfaktor für diese Zusammenarbeit, sie war von Anfang an auf Augenhöhe. Ein einfaches: „Achtung, bei der Software hier fehlt mir noch dies oder das an Feature-Elementen, könntet ihr das vielleicht an eure Jungs weitergeben?" reicht – hier stößt man auf offene Ohren und für so ein Geben und Nehmen ist man dankbar.

Joy Rahman,
ifm-Unternehmensgruppe, Afrika, Amerika, Asien und Europa



Vorsicht sollte mit Weitsicht gelten. Herzlichen Glückwunsch an Martin Buck und sein Team! Als ich 2008 von Michael Marhofer und Martin Buck darum gebeten wurde, einen geeigneten Produktionsstandort in Asien zu finden, kamen wir auf Singapur. Ich bin überzeugt, dass es eine richtige Entscheidung war – unter der Voraussetzung ease of doing business, cost of doing business und quality of living für die Mitarbeitenden. Heute würde man auch patentrechtliche Sicherheit und Loyalität der Mitarbeitenden berücksichtigen müssen. Unsere ifm'ler:innen sind stolz, Teil der Orange Family zu sein und bleiben der Firma lange Jahre erhalten. Auch in China – was unüblich ist – haben wir das erreicht. 2005, als ifm in China eigene Niederlassungen gründete, bekamen die Vertriebsmitarbeitenden Firmenautos. Das war ungewöhnlich und wurde von Mitbewerbenden kritisch beäugt. (Ihre Mitarbeitenden mussten öffentliche Verkehrsmittel nehmen.) Die eine oder andere Zusicherung half, die Mitarbeitenden lange Jahre zu halten. Dass wir uns 2008 für Singapur und nicht für China entschieden haben (obwohl der Trend, dorthin zu gehen, sehr groß war), lag an den hohen Regulierungshürden, die heute nicht mehr bestehen. Mein Rat wäre, unsere Handlungen nicht von Furcht bestimmen zu lassen. Viel Erfolg!

Martin Buck (Vorstandsvorsitzender),
ifm-Unternehmensgruppe, Deutschland

Die Standortsuche ist beendet. Am 06.12.2023 wurde am Bodensee die Investitionsvereinbarung für den chinesischen Produktionsstandort in Suzhou unterschrieben. Dieser Schritt ist für das gesamte Projektteam ein bedeutender Meilenstein. Wir sind sehr froh, einen Standort für unsere zukünftige Produktion in China gefunden zu haben, der alle uns wichtigen Aspekte vereint und uns gleichzeitig genau die Flexibilität bietet, um in verschiedensten Szenarien handlungsfähig zu bleiben. Nun können wir mit den Vorbereitungen der Baumaßnahmen beginnen, deren Umsetzung unter Berücksichtigung der aktuellen wirtschaftlichen Situation erfolgt.



Andrzej Durdyn, Wu Hong (Chairman of SIP Administrative Committee) und Martin Buck unterzeichnen am 06.12.2023 die Investitionsvereinbarung.

FABRIK DES JAHRES

SV Veranstaltungen KEARNEY

2023

Im November erhält ifm erneut die Auszeichnung „Fabrik des Jahres" und zwar in der Kategorie „Hervorragende Serienfertigung" für den Standort in Sibiu, Rumänien.

2019–2023

1.366
MIO. EUR UMSATZ

8.750
BESCHÄFTIGTE

1.170
PATENTE

80
GESELLSCHAFTEN

Produktmeilensteine



ifm mate



ifm moneo

Wie es weitergeht, liegt in unserer Hand.

Unsere gemeinsame Chance, mit ifm in Sicherheit erfolgreich groß zu werden,
wird begreifbar bleiben und uns allen dauerhafter Ansporn sein.
Mit einer Utopie fing fast jeder menschliche Fortschritt an.

Deshalb soll wie unsere Vision auch die Chronik
mit diesem Satz von David Ben-Gurion schließen:

Wer nicht an Utopien glaubt,
ist kein Realist.

ifm.com

ifm article no. 78005243 · ifm Chronik 1969-2024 deutsch