

25 Jahre und noch etwas länger

Ein Gespräch vor Ort bei Stemmer Imaging

Vor mehr als 35 Jahren stellte der Unternehmer und Firmengründer Wilhelm Stemmer für sein damaliges Unternehmen die Weichen in Richtung des sich stetig entwickelnden Marktes für Bildverarbeitung. Es war eine von vielen richtigen Weichenstellungen auf dem Weg zur heutigen, strategisch starken Positionierung von Stemmer Imaging im internationalen Machine-Vision-Markt. Das heute international aufgestellte Unternehmen entstand 1987 als Stemmer PC-Systeme GmbH und erhielt durch Umbenennung im Jahr 1994 seinen heutigen Namen Stemmer Imaging.

Aus Anlass des 25-jährigen Bestehens von Stemmer Imaging hatte Bernhard Schroth die Gelegenheit zu einem Gespräch mit der Unternehmerpersönlichkeit Wilhelm Stemmer und dem Geschäftsführer Christof Zollitsch.

INSPECT: Herr Stemmer, Stemmer Imaging wird 25. Wenn Sie aus der aktuellen Situation heraus zurück blicken, sind es gefühlt nur ein paar Jahre oder ist es doch eher ein Vierteljahrhundert?

W. Stemmer: Ein Vierteljahrhundert klingt nach einem sehr großen Zeitraum. Gefühlt sind es aber weniger als 25 Jahre. Ich finde, unser Markt und auch die technologischen Sprünge haben diese Zeitspanne sehr kurzweilig gemacht. Die 25 Jahre sehe ich eigentlich nur, wenn ich alte Bilder anschau. Dann merke ich, dass ich älter geworden bin. Aber die Arbeit selber war für mich immer sehr kurzweilig.



Die Gründung von Stemmer Imaging im Jahre 1987 steht für eine konsequente und klare Positionierung im Markt. Was hatte Sie hierzu bewogen und welche Vorstellung von der zukünftigen Entwicklung hat Ihre Entscheidung vor 25 Jahren bestimmt?

W. Stemmer: Dafür gab es natürlich klare Gründe. Die Firma wurde als Einzelfirma 1973 gegründet. Sie hieß damals „Wilhelm Stemmer Vertrieb für elektronische Bauelemente“. Seit 1973 hat sich die Technologie in verschiedene Richtungen so verändert, dass ich auch in verschiedenen Richtungen geplant und die Firma entwickelt habe. Das heißt, wir haben in den 80er Jahren schon Bildverarbeitung betrieben, aber eines unserer Hauptgeschäfte war die Computervernetzung. Irgendwann waren die beiden Geschäfte so groß, dass ich Geschäftsführer einsetzen wollte, womit die Gründung von zwei GmbHs einherging. Das war auch der eigentliche Startpunkt von Stemmer Imaging im Jahre 1987. Nach 1994, haben wir uns konsequent auf den Bereich Bildverarbeitung konzentriert. Dann kam es auch zur Namensänderung. Aus „Stemmer PC-Systeme“ wurde „Stemmer Imaging“.

Von der Gründung bis zur heutigen starken Position von Stemmer Imaging war es ein weiter Weg. Welche Ihrer unternehmerischen Entscheidungen aus den vergangenen 25 Jah-

ren würden Sie als diejenige mit der größten Tragweite einstufen?

W. Stemmer: Die wirklich entscheidenden Weichenstellungen kann man wohl in die 80er Jahre legen. Damals gab es die gravierenden Veränderungen von den Minicomputern hin zu den PCs und unsere ganz frühe Entscheidung für den PC als Basis für unser Geschäft.

Neben der Entscheidung für den PC als Basis und der Konzentration auf die Bildverarbeitung gab es noch einen weiteren Meilenstein im Jahr 1997. Da sind wir mit unserer eigenen Software auf den Markt gekommen.

C. Zollitsch: Unsere Kernkompetenz besteht darin, für unterschiedliche Anforderungen die passenden Antworten in Form der optimalen Kombination von Bildverarbeitungs-Komponenten und einem entsprechenden Service bereit zu halten. Wesentlich ist dabei, geeignete Kameras im richtigen Betriebsmodus an die passende Bilderfassungskarte anzuschließen. Für jedes dieser Produkte bieten die Hersteller ihre eigenen Bibliotheken an, d.h. jeder Kunde musste sich jedes Mal speziell einarbeiten und neu programmieren. Dieses Vorgehen haben wir vereinfacht und ein generalisiertes Bild geschaffen, das von der eigentlichen Aufgabenstellung entkoppelt war. Der Kunde kann sein System somit sehr schnell mit der Hardware an wechselnde Anforderungen anpassen und dabei erstellte Bildverarbeitungsroutinen weiter nutzen. Mit unserem eigenen Software-Paket CVB haben wir auch die damaligen Möglichkeiten der Algorithmetik erweitert und die Zuverlässigkeit von Bildverarbeitungs-Lösungen erhöht. Das ist definitiv ein Meilenstein gewesen.

W. Stemmer: 2001 kam es zu einer weiteren Entscheidung mit großer Tragweite. In diesem Jahr habe ich eigentlich schon die Weichen für meine Nachfolge gestellt und die heutigen drei Gesellschafter an der Firma beteiligt. Das war praktisch schon zu dem Zeitpunkt eine Sicherstellung der Kontinuität nach innen und nach außen. Kunden, Lieferanten wie auch Mitarbeiter hatten mit der Beteiligung einer jüngeren Generation



© MASP/Fotolia.com



Im Gespräch: Der Unternehmer und Firmengründer Wilhelm Stemmer (rechts) und Christof Zollitsch (links)

eine klare Perspektive und die nötige Sicherheit für die Zeit nach mir.

Ein weiterer Meilenstein war unsere europäische Ausrichtung. Wir haben uns als Team von Gesellschaftern dafür entschieden, uns europaweit zu etablieren. Das war ein mutiger Schritt. Inzwischen sind wir mit Niederlassungen in vier europäischen Ländern etabliert.

Sicher wünscht man sich als Unternehmer manchmal die berühmte Kristallkugel herbei, die den Blick in die Zukunft erlaubt. Wie kommt man auch ohne Kristallkugel von einer fundierten Analyse zur richtigen Weichenstellung?

W. Stemmer: Ich habe keine Kristallkugel, aber ich denke, ich habe ein gutes Bauchgefühl für Entwicklungen am Markt und ein ganz gutes Gespür für Menschen. Wir versuchen, in unse-

rer Firma eine Kultur zu etablieren, in der jeder Mitarbeiter eine größtmögliche Verantwortung übernimmt. Wenn er diese richtig nutzt, entwickelt er sich und mit ihm die Firma.

Natürlich urteile ich auch über Zahlen. Unterstützend führe ich viele Gespräche mit Unternehmern der unterschiedlichsten Branchen, darunter auch mit Mitbewerbern. Ich war zudem lange Jahre im VDMA-Vorstand aktiv, wo man ebenfalls auf erfolgreiche Unternehmer trifft. Ich finde es ganz wichtig, die Hand am Puls der Entwicklung zu haben und dieses Networking für die eigene Entwicklung zu nutzen.

Auch die richtige Einschätzung des technologischen Fortschritts verlangt Weitsicht. Wie sieht Ihr Rezept aus, mit dem Sie das technisch Machbare mit dem ökonomisch Sinnvollen in Einklang bringen?

C. Zollitsch: Bei uns sind viele Mitarbeiter eigenverantwortlich in Prozesse mit eingebunden. In strittigen Fragen entscheiden wir oft nicht einfach top-down, sondern im Team. Die Geschäftsleitung ist dann Teil eines Entscheidungsprozesses, der sicherstellt, dass der betriebene Aufwand in vernünftigem Verhältnis zum Ertrag steht. Und so kann man tatsächlich die ökonomisch nicht sinnvollen Aktivitäten und Projekte auf eine gesunde Basis zurückführen.

Das ökonomisch Sinnvolle und das Machbare sind auch für die Kunden und Partner von Stemmer Imaging wichtig. Was ist aus Ihrer Sicht die wesentliche Basis einer guten und lang andauernden Kundenbeziehung.

W. Stemmer: Ich denke, dass unsere Firma immer versucht, ein fairer Partner zu sein. Wir sind abhängig von zwei Gruppen. Das sind unsere Kunden und das sind unsere Lieferanten. Wir versuchen also fair mit diesen Lieferanten zu sein und auch mit den Kunden. Wir haben Kundenbeziehungen, die weit über 20 Jahre hinausgehen. Schlussendlich soll es für den Kunden wie auch für uns eine Win-Win-Situation sein.

Ein Unternehmensgründer, der wie Sie über Jahrzehnte auch das Unternehmen erfolgreich führt, wird auch gern als Patriarch bezeichnet. Wie sollte sich aus Ihrer Sicht das Verhältnis zwischen einem Unternehmer und seinen Mitarbeitern gestalten?

W. Stemmer: Für mich ist der Patriarch eher ein Schirmherr für seine Mitarbeiter. Ganz wichtig ist sicher auch der Respekt, den man sich gegenseitig zollt. Jeder Mitarbeiter ist eine Respektsperson an seinem Arbeitsplatz. Wir haben viele eigene Produkte, wir haben unsere Software, wir konfigurieren, wir verkaufen. Aber schlussendlich sind für mich unsere Mitarbeiter und ihr Wissen das größte Kapital.

Friedrich der Große soll gesagt haben, dass er Offiziere ohne Fortüne nicht brauchen könne. Wie viel Fortüne braucht man als Unternehmer?

W. Stemmer: Ich denke schon, dass man Fortüne braucht. Dennoch: Glück hat man nicht auf Dauer. Man muss in der Lage sein den Zeitpunkt zu erkennen, das Glück dann auch zu greifen und etwas daraus zu machen. Es ist doch offensichtlich, dass man nicht 40 Jahre Unternehmertum auf Glück basieren lassen kann.

Die technologische Entwicklung geht ungebremsst mit Riesenschritten voran. Wie sähe bei optimistischer Sicht die Stemmer-Imaging-Welt in weiteren 25 Jahren aus?

C. Zollitsch: Als ich Anfang der 90er Jahre angefangen habe, mich mit Bildverarbeitung auseinander zu setzen, hieß es, dass erst 10% der möglichen Applikationen gelöst seien. Diese Zahl gilt heute noch immer und besagt, dass es noch immer viel unerschlossenes Potential für die Bildverarbeitung gibt.

Wenn mich jemand vor fünf Jahren gefragt hätte, ob ich daran glaubte, dass in der Saison 2012 die erste und zweite Fußballbundesliga mit Komponenten aus unserem Hause ausgestattet sein würden, hätte ich nein gesagt. Heute steht in jedem Bundesliga-Stadion ein System von Stemmer Imaging. Bildverarbeitung wird in den kommenden Jahren in immer mehr Bereichen des täglichen Lebens eine immer wichtigere Rolle spielen. Auf diese künftigen Anwendungen bin ich schon sehr gespannt!

Auch außerhalb Ihres Unternehmens haben Sie die Technik und die Zukunft im Blick. Die Wilhelm-Stemmer-Stiftung widmet sich der Nachwuchsförderung in Naturwissenschaften und Technik. Welche Motive haben Sie zu dieser Gründung bewogen?

W. Stemmer: Die Motivation kommt daher, dass wir schon seit langem spüren, wie schwierig es ist, Ingenieure oder Techniker zu rekrutieren. Darüber hinaus geht es mir darum, etwas von dem Positiven, was ich in den vergangenen 40 Jahren erhalten habe, zurückzugeben. Ich bin sicher ein sehr guter Steuerzahler, aber ich sehe nicht, dass meine Steuern immer so zielgerichtet eingesetzt werden, wie ich es gerne hätte. Mit einer Stiftung kann ich direkter Einfluss nehmen.

Die Stiftung existiert erst seit zwei Jahren und ist noch ein kleines Pflänzchen. Wir statten Kindergärten mit Lehrmitteln und anderen Hilfen aus, um Kinder schon früh für Technik zu begeistern. Konsequenterweise unterstützen wir danach auch Grund- und weiterführende Schulen. Der nächste Schritt ist dann die Förderung von Technikern und Studenten. Allerdings sind wir noch nicht mit viel Kapital ausgestattet. Im Moment ist Stemmer Imaging unser größter Zustifter und wir sind noch auf der Suche nach weiteren Förderern.

Wie schätzen Sie unter all den aktuellen Gegebenheiten die Perspektiven für Ihre Branche am Technologiestandort Deutschland ein?

C. Zollitsch: Die industrielle und technologische Kultur in Deutschland ist ideal für die Bildverarbeitung. Wir sind in der Lage, über Grenzen hinweg zu denken und schnell zu reagieren, Partnerschaften einzugehen, die manchmal eben auch einen Marktbegleiter, einen Wettbewerber mit einbeziehen. Und da haben wir wahrscheinlich einen kulturellen Vorteil gegenüber der asiatischen Arbeitskultur.

W. Stemmer: Ich denke, dass Deutschland mittel- und langfristig als Standort für Technologieunternehmen eine absolut solide Basis bietet und wir werden als wichtiger Spieler dabei sein.



► Kontakt

Stemmer Imaging GmbH, Puchheim
Tel.: 089/80902-0
Fax: 089/80902-116
info@stemmer-imaging.de
www.stemmer-imaging.de