



# „1984 waren wir unbekümmert und mutig“

Im Gespräch: Heiner Flocke,  
Gründer und Geschäftsführer von iC-Haus

Als Heiner Flocke und Manfred Herz iC-Haus vor 40 Jahren gründeten, war ihr Ziel, sich neben großen Halbleiter-Herstellern zu etablieren. Heute haben sie ihren Platz gefunden – mit 370 Mitarbeitenden und einem Jahresumsatz von 100 Millionen Euro. Wir sprachen mit Heiner Flocke über damals und heute, darüber, wo sich iC-Haus in Zukunft sieht und warum der Spaßfaktor ihn auch nach vier Jahrzehnten im Unternehmen hält.



**Herzlichen Glückwunsch zu 40 Jahren iC-Haus. In einer Pressemitteilung anlässlich Ihres Jubiläums heißt es: Der Mikroelektronik gehört die Zukunft. Das heißt iC-Haus blickt optimistisch auf die nächsten 40 Jahre?**

**1984 gegründet, hat iC-Haus heute 370 Mitarbeitende, einen Jahresumsatz von 100 Millionen Euro und zahlreiche Auszeichnungen wie die zum Unternehmen des Jahres 2023 des Landkreises Mainz-Bingen. Haben Sie vor 40 Jahren mit solch einer Entwicklung, solch einem Erfolg gerechnet? Mit welcher Erwartungshaltung sind Sie angetreten?**

**Seit 1994 arbeiten Sie mit internationalen Kooperationspartnern zusammen. Wie sieht Ihre Internationalisierungsstrategie aus, welche Länder respektive Märkte haben Sie im Fokus?**

**Heiner Flocke:** Mit Blick auf die Potentiale der Mikroelektronik, ja. Ebenso für eine langfristige Marktnachfrage und für die Chancen eines mittelständischen Herstellers von Mikroelektronik. Wie diese dann beschaffen ist, welche Technologien im Vordergrund stehen, dafür wäre der Blick in die Zukunft zu weit gefasst. iC-Haus möchte aber unbedingt mit dabei sein mit seinen iCs als Markenzeichen.

**Heiner Flocke:** Bei der Gründung 1984 waren wir durchaus unbekümmert und mutig, einen Platz neben den großen Halbleiter-Herstellern zu suchen. Als Start-Up ohne Finanzpartner geht man schrittweise vor und investiert verdientes Geld immer wieder neu. Für unsere strategischen Kunden, Märkte, Partner und Produkte sind wir immer langfristig aufgestellt. Kundenorientierung, qualifizierter Support und Verfügbarkeit sind dabei mittelständische Tugenden, mit denen wir uns auszeichnen für applikations- und kundenspezifische iCs.

**Heiner Flocke:** Chip- und Design-Expertise vor Ort und in der Sprache der Kunden zu bieten, war die Gründungs-Idee für ein Netzwerk aus internationalen iC-Häusern. Diese Präsenz konnten wir in den wichtigen Märkten USA, China, Japan, Korea und Spanien mit kleineren, teilweise selbständigen Einheiten erreichen. Daneben sind wir mit Distributoren erfolgreich, die eigene Ingenieurkapazität aufgebaut haben und iC-Applikationen begleiten und Marktchancen erkennen. Dies sind die Vorbilder für ein weiteres globales Wachstum. Gleichzeitig wollen wir die Marke iC-Haus nicht nur über unsere Schwerpunktthemen bekannter machen, mit denen wir für optische Positionssensorik und Lasertreiber marktführend werden konnten.

**Sie führen iC-Haus seit vergangem Jahr gemeinsam mit Ihrem Neffen Alexander Flocke. Ihr Unternehmen bleibt somit in Familienhand?**

**Heiner Flocke:** Ja, unser Motto auch zum Jubiläum heißt Innovation und Continuity (IC) und bezieht die Gesellschafterstruktur mit einer technisch ausgebildeten Geschäftsführung ein. Damit sind die Weichen für die Zukunft auch für die nächste Generation gestellt.

**Denken Sie überhaupt schon daran, sich aus dem operativen Geschäft zurückzuziehen?**

**Heiner Flocke:** Die langjährige gute Zusammenarbeit mit den Kunden und dem ganzen iC-Haus-Team sowie die technischen und strategischen Herausforderungen bieten auch einen Spaßfaktor für weiteres persönliches Engagement. Aber ein Rückzug ist natürlich zeitlich absehbar und ist für die Gründergeneration geplant.

”  
*Kundenorientierung, qualifizierter Support und Verfügbarkeit sind mittelständische Tugenden, mit denen wir uns auszeichnen für applikations- und kundenspezifische iCs.*  
 “

**Nach über 40 Jahren im Geschäft: Inwieweit hat sich die Geschäftswelt in den vergangenen vier Jahrzehnten gewandelt?**

**Heiner Flocke:** Die Geschäftswelt ist globaler geworden und andere Länder und Regionen haben deutlich aufgeholt in klassischen deutschen Märkten für integrierte Schaltkreise, wie beispielsweise Automotive, Automatisierung, Antriebstechnik und Robotik. In Deutschland sind die Entscheidungsträger seltener anzutreffen, die Entwicklungen initiieren und vorantreiben.

**Laut AMA-Umfrage blicken die Branchen Sensorik und Messtechnik verhalten optimistisch in die Zukunft. Wie beurteilen Sie die Entwicklung des Marktes respektive der deutschen Industrie?**

**Heiner Flocke:** Die Marktentwicklung für Sensorsysteme sehen wir durchaus optimistisch und investieren entsprechend, unter anderem in das Advanced Packaging und System-on-Chip. Die deutsche Industrie allerdings läuft Gefahr, insbesondere hinter asiatischen Marktführern aber auch Newcomern zurückzufallen. Diesen Eindruck bestätigt ein Rundgang auf den Messen in Hannover, Nürnberg und auch München.

**Stichwort Entwicklung: Wo sehen Sie hinsichtlich der Weiterentwicklung von ICs noch Potenzial?**

**Heiner Flocke:** Die Stichworte sind Kalibrierung, Predictive Maintenance, Condition Monitoring, Machine Learning beispielsweise für Positionssensoren als System-on-Chip der nächsten Generation.

**Das sind die Themen, mit denen sich Ihr F&E-Team aktuell beschäftigt?**

**Heiner Flocke:** Richtig – sowie mit dem Ausbau unserer optisch reflexiven Abtaster-iC-Familien neben magnetischen und induktiven Encodern. Mit unserem Know-how in der Lasertechnik entstehen neue iCs sowohl für das autonome Fahren als auch für industrielle Anwendungen in AGVs.

**Und eine abschließende Frage: Was wünschen Sie sich persönlich, was für Ihr Unternehmen?**

**Heiner Flocke:** Persönlich natürlich Gesundheit und Tatkraft für weiteres Engagement. Für die Firmenentwicklung ein kontinuierliches Wachstum auch in internationalen Märkten, und ganz wesentlich fairen Handels- und Produkt-Wettbewerb und Frieden. (agry)