



Der Feind des Guten ist das Bessere.

Interview

Peter Schmidlin

CINO, Belimo Automation AG

Erschienen im Ergon Magazin 2019

SMART insights

ergon

Peter Schmidlin ist Chief Innovation Officer (CINO) beim Schweizer KMU Belimo mit Hauptsitz in Hinwil. Das Unternehmen ist Weltmarktführer bei der Entwicklung, der Herstellung und dem Vertrieb von Antriebslösungen zur Regelung und Steuerung von Heizungs-, Lüftungs- und Klimaanlage. Belimo ist weltweit tätig und in 80 Ländern, auf allen Kontinenten zuhause. 1975 gegründet, beschäftigt Belimo heute über 1700 Mitarbeiter.

Herr Schmidlin, Ihre ganz persönliche Geschichte mit Belimo – wie hat sie begonnen?

Peter Schmidlin: Ich kam vor über 30 Jahren als junger ETH-Elektrotechniker direkt nach dem Studium zu Belimo. Eigentlich wollte ich nur etwas Geld fürs Reisen verdienen. Aber es kam anders. Denn ich sah schnell, dass das Unternehmen nicht einfach Motörchen herstellt, sondern sehr fokussiert arbeitet, Dinge selbst entwickelt. Überall dort, wo wir selbst etwas machen können, gehen wir in die Tiefe – das war das Spannende für mich als Ingenieur. Dieses elektromechanische Gebilde, das hat mich fasziniert. Darum bin ich geblieben.

Was ich sagen wollte: Ursprünglich lösten wir Probleme mit einem guten Zusammenspiel von Mechanik und Elektronik. Mittlerweile ist auch Software dazu gekommen und, fast noch wichtiger, ein tiefes Verständnis der Gebäudephysik. Mit der optimalen Kombination finden wir aussergewöhnliche Lösungen für die Anforderungen unserer Kunden und der Applikation.

«Was andere besser machen, machen wir nicht selbst.»

Wie hat sich Ihre Laufbahn weiterentwickelt?

Ich arbeitete von Anfang an im Bereich Forschung und Entwicklung und habe mich mit allem beschäftigt: Motoren, Sensoren, Mikroprozessoren, Software. Damals war ich ausschliesslich Ingenieur, ich war der Technologe. Das Verweben von Elektronik und Mechanik, diese Technologie haben wir heute im Griff. Wir hatten uns immer die Frage gestellt: «Wie macht man das mit der Hardware, mit der Elektronik?» Heute jedoch beschäftigen wir uns vielmehr mit «Was macht man damit?» – eine starke Veränderung.

Heute sind Sie mit Ihren Produkten Weltmarktführer – wie haben Sie das geschafft?

Mit Innovationsführerschaft. Und das heisst: mit Fokus und Konzentration auf ein einziges Thema, also auf Antrieb, Ventil und Sensoren. Wir denken immer kundenzentriert: Was generiert Kundenmehrwert? Wo liegt Potenzial? Wir wollen, dass unsere Kunden das Beste erhalten. Deshalb gehen wir raus und hören unseren Kunden zu, wollen verstehen, was der Kunde macht. Dann entwickeln wir Ideen und kommen mit Lösungen, an die vorher niemand gedacht hatte.

Eine gute Idee – wie funktioniert das?

Offen sein, den Denkhorizont aufspannen, ein Arbeitsklima schaffen, in dem sich jeder wohlfühlt, sich einbringen kann. Sich auch schwierigen Diskussionen stellen. Immer weiter gehen, weiter denken, weiter schauen. Und immer der Philosophie treu bleiben: Was andere

besser machen, machen wir nicht selbst. Das Internet of Things (IoT) ist so ein Gebiet, eine grosse Chance für uns. Da brauchen wir Partner, die Experten auf diesem Gebiet sind. Wenn es uns gelingt, zusammenzuarbeiten, im Unternehmen selbst und mit unseren Partnern, dann entstehen Ideen, die wirklich zünden.

Belimo und Ergon verbindet eine langjährige Geschichte. Welches ist die Essenz dieser Partnerschaft?

Wir sind nur an langfristigen Partnerschaften interessiert. Wir wollen uns auf unsere Zulieferer verlassen können, denn wir betrachten sie nicht als Lohnfertiger, sondern als Know-how-Lieferanten. Wenn wir gute Partner haben, dann profitieren wir von deren Wissen. Auch im Entwicklungsbereich. Ergon ist ein strategischer Partner und hat Wissen, das wir nicht haben; wir haben viel von Ergon gelernt, und Ergon hat viel von uns gelernt. Das ist das Entscheidende: Wir rudern beide in die richtige Richtung. Andere reden über IoT, wir machen es seit zehn Jahren. Gemeinsam. Mit IoT setzen wir neue Meilensteine.

Ihr persönliches Highlight?

Ein einzelnes Highlight habe ich nicht. Aber ich bin schon stolz, wenn ich unseren aktuellen Katalog durchblättere und feststellen darf: Da hat es überall etwas von mir drin. Da war ich mit dabei, da bin ich heute noch dabei. Schön ist, dass es für mich immer wieder neue Herausforderungen gibt. Zum Beispiel das Produktdesign liegt jetzt auch in meiner Verantwortung. Früher lief das Industriedesign einfach neben dem Technischen einher. Aber heute spielen Ästhetik, Unverkennbarkeit und Eigenständigkeit eine immer grössere Rolle. Auch im Produkt selbst. Die Belimo-Formensprache steht für Qualität; Belimo Produkte erkennt man.

«Wir wollen uns auf unsere Zulieferer verlassen können, denn wir betrachten sie nicht als Lohnfertiger, sondern als Know-how-Lieferanten.»

Welches ist das Erfolgsrezept eines Macher-Typs?

Da gibt es wohl einige. Ich finde, man sollte sich immer wieder Freiräume schaffen, Freiraum zum Denken. Gedankliche Offenheit ist wichtig; an etwas dranbleiben wollen, nicht auf halber Strecke stehen bleiben, sondern zu Ende denken, anpacken, motivieren. Und immer mit gutem Beispiel vorausgehen. Auch wenn einmal ein Fehler passiert. Dazu stehen, fair sein, kollegial bleiben. Und so ein Klima schaffen, in dem es mitunter hart zu- und hergehen kann, aber das von Fairness und gegenseitigem Respekt geprägt ist.

Fragen zum Artikel?

Kontaktieren Sie uns via kommunikation@ergon.ch



Lust auf mehr?

Erhalten Sie hier Ihre kostenlose Kopie vom Magazin SMART insights: www.ergon.ch/smart-insights-2019