



Gesunde Ungeduld.

Interview

Urs Güttinger

CTO, Bossard Group

Erschienen im Ergon Magazin 2019

SMART insights

ergon

Urs Güttinger ist CTO bei der Bossard Group. Das Handelsunternehmen mit Hauptsitz in Zug gehört zu den Marktführern für Verbindungstechnologie in Europa, Nord- und Südamerika sowie Asien-Pazifik. Sein Partnernetzwerk umschliesst sämtliche Regionen der Welt. 2500 Mitarbeiter sind für 2500 Lieferanten und 25 000 Kunden da. Mit intelligenten Logistiksystemen optimiert man Produktionsstätten, wie die vom Grosskunden Tesla. Mit 8000 Tonnen Material alleine in Zug und derselben Leistung weltweit.

Herr Güttinger, wie ist aus einem 1831 gegründeten Eisenwarenladen ein international erfolgreiches Handelsunternehmen entstanden?

Urs Güttinger: Früher war die Verbindungstechnik eine Spezialität, Mitte des 19. Jahrhunderts wurde alles normiert und heute ist sie eine Commodity. In den 1980er-Jahren haben wir begonnen, unseren Kunden eine Rundumbetreuung anzubieten, nämlich Produkt, Engineering und Logistik. Hier wollten wir Leistungsführer sein, das haben wir geschafft.

Wie sind Sie zu Bossard gekommen?

Ursprünglich hatte ich Mechaniker gelernt und mich bereits in der Lehre auf Mechatroniker spezialisiert. Ich lernte programmieren, bildete mich berufsbegleitend weiter, arbeitete in der Informatik bei kleinen und grossen Unternehmen und wurde Projektleiter für Softwaresysteme. Dann suchte Bossard vor beinahe 25 Jahren einen Spezialisten für die Industrialisierung von SmartBin und der ARIMS-Software. Das interessierte mich.

Was ist ARIMS-Software?

Zusammengefasst: Sie managt das Lagermaterial bei unseren Kunden vor Ort und organisiert automatisch den Nachschub der Produkte.

Wie sind Sie die Aufgabe angegangen?

Ganz am Anfang schrieb ich ein beinahe 70-seitiges Pflichtenheft für die ARIMS-Plattform. Ich verstand noch wenig von Bossard, aber darum herum hatte ich Prozesse gestaltet und Software entwickelt. Nicht alleine, sondern immer gemeinsam. Es entstand eine Abteilung mit 30 Leuten; diese leitete ich auch operativ. Das Ziel war klar: Wir wollten unsere SmartBin, das sind Boxen mit integrierten Gewichtssensoren, die aktuelle Lagerbestände kommunizieren und automatisch nachbestellen, auf der ganzen Welt vertreiben. Auch das haben wir geschafft.

Und dann waren Sie zufrieden.

Nein, nein! Ich bin ein Mensch mit gesunder Ungeduld. Das zeichnet mich aus. Das Neue, das Unbekannte interessiert mich. Vor zwei Jahren bekam ich die Chance, mich in der neu geschaffenen Position als CTO um die globale Weiterentwicklung zu kümmern. Das wurde mir angeboten, und ich begann. Augmented Reality, Robotics-Themen, digitale Plattformen – darum kümmere ich mich bis heute. Mein Fokus ist nun primär von strategisch-konzeptioneller Natur, das Operative habe ich in gute Hände übergeben.

«Das Problem lösen, bevor es entsteht.»

Wie gehen Sie das Thema Innovation an?

Das ist hier relativ einfach. Bossard war schon immer innovativ. Es ist wichtig, dass man aufmerksam ist, man muss immer das Kundenbedürfnis erkennen wollen. Wie können wir unseren Kunden Mehrwerte verschaffen, damit sie produktiver werden? Da sind wir laufend auf der Suche nach neuen Antworten, nach neuen Lösungen, neuen Technologien, neuen Ideen.

Wie steht es um die Innovationskultur bei Bossard?

Ich finde, die ist sehr gut. Wenn man bei Bossard eine Idee hat mit dem Ziel, Kunden besser zu machen, uns besser zu machen, also effizienter und günstiger zu werden, dann findet man immer Gehör.

Wie motivieren Sie sich?

Mit Freude! Freude an etwas Neuem, etwas Coolem. Mit der Freude kommt nämlich die Neugier, oder? Ganz klar! Wie gesagt, ich habe eine gesunde Ungeduld, bin wach, will schnell sein, fälle Entscheidungen – und dann weiter.

Sie und Ergon haben eine lange Geschichte.

Ja, das haben wir. Weil zwei zentrale Aspekte stimmen. Der erste: Wir erhalten praktisch immer, was uns versprochen wurde. Der zweite: Ich kann die Leute von Ergon challengen, und sie lassen sich darauf ein. Wir wollen Weltmeister sein, nicht Zweiter. Wir müssen gewinnen – Ergon macht mit.

Gibt es etwas, das Sie besonders schätzen?

Ja, Ergon hat gut ausgebildete Menschen auf fachlich hohem Niveau. Die können wir herausfordern. Wir sind auf derselben Augenhöhe. Ergon arbeitet proaktiv, ohne dass man dies einfordern müsste. Ergon denkt mit, denkt weiter.

«Das Neue, das Unbekannte interessiert mich.»

Rückblickend, worauf sind Sie stolz?

Mit unserem SmartBin haben wir einen neuen Standard gesetzt. Die Industrialisierung 4.0 war bei uns bereits 1998 gelebte Realität. Mit dem SmartBin entwickelten wir eine intelligente Waage, die bezahlbar ist; wir wussten, was wir weglassen konnten und was nicht. Heute wägen 300 000 SmartBins in 30 Ländern Lagerbestände bei unseren Kunden – präzise und vernetzt. Wir haben das Zwei-Boxen-System mit unserem SmartBin abgelöst. Und zwar weltweit.

Welche Qualitäten braucht eine erfolgreiche Persönlichkeit?

Sie muss das Machbare erkennen können, die richtigen Leute mitnehmen, immer den Nutzen im Fokus haben. Das Problem lösen, bevor es entsteht – das war ja lange unser Slogan, unsere Devise. Das gilt auch heute.

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