



Die Bossard-Gruppe ist Spezialist für Befestigungstechnik. Sie versorgt Kunden mit Kleinteilen, hilft diesen aber auch bei der Produktentwicklung.

## Drehkreuz für mehr Halt

Die Schweizer **Bossard-Gruppe** beschäftigt sich mit Dingen, die die Welt im Innersten verbinden. In Illerrieden hat sie KVT-Fastening übernommen und den Standort zur Logistik-Drehscheibe für Deutschland und Osteuropa ausgebaut.

Wenn Bossard-Geschäftsführer Hans van der Velden seinen Wagen zum Reifenwechsel bringt, kann es durchaus vorkommen, dass er dem Mechaniker den Drehmomentschlüssel aus der Hand nimmt, wenn dieser die Schrauben zu fest anzieht. Denn überdrehte Schrauben wirken auf ihn wie eine schmerzhaft Behandlung beim Zahnarzt. Schrauben und alles, was damit zusammenhängt, das räumt der Schweizer schmunzelnd ein, verfolgen ihn regelmäßig bis in die Freizeit. Fündig wird er bei den Strom-Flitzern von Tesla, bei Kaffeemaschinen, Nähmaschinen, Schienenfahrzeugen und überhaupt auf vielen Einsatzgebieten,

darunter Automotive, Bau, Elektrotechnik, Energietechnik, Feinmechanik, Hydraulik, Luft- und Raumfahrt, Maschinenbau, Medizintechnik, Transport oder Marine.

### ZIEGELSTEINDICKER KATALOG

Die Bossard-Gruppe ist in Deutschland außerhalb der Fachwelt wenig bekannt. An zu geringer Größe kann es nicht liegen, steht diese doch für einen Jahresumsatz, der sich in 2016 weltweit auf knapp 700 Millionen Schweizer Franken belief. Dabei dreht sich das Geschäft nicht zwangsläufig nur um Schrauben. Im Jahr 2012 kaufte Bossard die KVT-Fastening GmbH aus Illerrieden (Alb-Donau-Kreis), weil

sie ihr Angebot auf die Niet- und Einpress-technik sowie ergänzende Ingenieursdienstleistungen erweitern wollte.

Verbindungselemente wie Schrauben, Niete und mehr – es gibt sie in einer Vielzahl v Standard- und in einer noch größeren als S derausführungen, in schier uferloser Fülle also. Um sie zu ermessen, genügt ein Blick in den ziegelsteindicken Hauskatalog. Rund eine Million Teile befinden sich ständig auf Lager.

*Ein elektronisches Etikett zeigt in Echtzeit Informationen über den Lieferstatus und die bestellte Menge an.*

Neben Zug (Schweiz), Straßburg und Kopenhagen ist Illerrieden das vierte Logistikkreuz von Bossard in Europa. Unlängst wurde hier der Grundstein für ein neues und gemeinsames Zentrallager für Bossard und KVT-Fastening gelegt. Die Eröffnung ist für Mitte 2017 geplant. Rund 14 Millionen Euro haben die Schweizer seit der Übernahme in den Standort Illerrieden investiert.

### LÖSUNGEN STATT NUR NIETEN

„Wir wachsen sehr gut“, zieht der Geschäftsführer eine Zwischenbilanz der beiden getrennt geführten Firmen. Der Umsatz von Bossard habe sich seit dem Einstieg in Illerrieden glatt verdoppelt. KVT-Fastening erziele mit dem bestehenden Kundenstamm ebenso wie durch Neukunden ein solides Wachstum zwischen vier und fünf Prozent im Jahr. Von Illerrieden aus erfolgen alle Produktlieferungen innerhalb Deutschlands sowie noch weiterer Regionen. Im Visier stehen insbesondere die osteuropäischen Märkte.

Bossard/KVT-Fastening führen ein mehrstufiges Geschäftsmodell. Sie sind zum einen Großhändler mitsamt den damit verknüpften Logistik-Lösungen. Doch haben sie, gemäß dem vielfach zu beobachtenden Trend bei Zulieferern, diese Grenzen längst überschritten. Von immer stärkerer Relevanz sind begleitende Ingenieursdienstleistungen. „Von dem Moment an, da unsere Kunden beginnen, ein neues Produkt zu entwickeln, können unsere Anwendungsingenieure die besten Lösungen für alle möglichen Herausforderungen im Rahmen der Verbindungstechnik liefern“, erläutert Hans van der Velden.

Er sieht darin eine Win-Win-Situation. Kunden, die über (zu) wenig Know-how auf dem Spezialgebiet der Verbindungs- und Befestigungstechnik verfügen, bekommen so bei der Optimierung des Produktionsprozesses Hilfe. Wie immer geht es vorrangig darum, effektiver, schneller und kostengünstiger zu werden. Hans van der Velden verdeutlicht dies an

einem simplen Beispiel, formuliert als Frage: „Brauch’ ich 30 Befestigungspunkte,



### Schweizer Ableger in Illerrieden



Wirtschaftsministerin Dr. Nicole Hoffmeister-Kraut übergab Hans van der Velden, Geschäftsführer Bossard Deutschland, die Auszeichnung „100 Orte für Industrie 4.0 in Baden-Württemberg“.

**Die KVT-Fastening** (bis 2010 Koenig Verbindungstechnik AG) geht zurück auf ein 1927 in Zürich gegründetes Leichtbauunternehmen. Der Bereich Verbindungstechnologie der 1973 gegründeten Niederlassung in Illerrieden wurde 2012 von der Schweizer Bossard-Gruppe übernommen, operiert aber eigenständig. Im Moment sind bei beiden Unternehmens-

töchtern am Standort Illerrieden rund 160 Mitarbeiter beschäftigt. Die Bossard Holding AG mit Sitz in Zug beschäftigt an etwa 75 Standorten in Europa, Amerika und Asien/Pazifik knapp 2100 Mitarbeiter und erwirtschaftete 2016 einen Umsatz von knapp 700 Millionen Schweizer Franken, davon rund 76 Millionen Euro über den Standort Illerrieden. **TV**

oder reichen nicht auch fünf? Und welche Art der Befestigung ist dabei die zweckmäßigste?“ Selbstredend sei es dabei am besten, seine Leute möglichst frühzeitig in den Entwicklungsprozess mit einzubinden. „Sie dienen den Kunden als Sparringspartner.“ Abgesehen davon sei Unterstützung durch sein Unternehmen auch deshalb gefragt, weil Befestigungstechnik in den einschlägigen Ingenieurstudiengängen eher ein Randthema sei, erläutert der Geschäftsführer.

### IN DIGITALZEIT ANGEKOMMEN

Das bedeutet umgekehrt, dass die Bossard-Gruppe ihre Spezialisten maßgeblich über „Training on the job“ heranzieht. In vielen Fällen und sehr gerne seien das Leute mit praktischen Erfahrungen in der Produktion: „Bis man auf dem Gebiet richtig gut ist, braucht es Zeit, auf jeden Fall mehrere Jahre.“ Hans van der Velden wünscht sich daher Techniker „mit einem breiten Horizont“, die viele The-

mengebiete abdecken. Auch, um mit immer neuen anspruchsvollen Aufgaben gegen das Vorurteil anzugehen, Verbindungstechnik wäre nicht ausreichend interessant.

In den Logistikdienstleistungen ist Bossard seit den 1990er Jahren schon im Digital-Zeitalter angekommen. Die damals erfundenen Behälter mit Gewichtssensoren übermitteln in Realzeit den Bedarf an Teilen. Diese Daten werden von einer eigenen Analyse-Software erfasst und dem Lieferanten zugestellt, der automatisch Nachschub liefert. „Natürlich besteht für den Kunden jederzeit die Möglichkeit einzugreifen“, sagt der Geschäftsführer. Er könne beispielsweise über Apps auf dem Smartphone oder Tablet, ein Dashboard am PC oder ein intelligentes Etikett direkt vor Ort feststellen, wann die Bestellung bei ihm eintrifft, es herrsche „vollständige Transparenz“. Nicht ausgeschlossen sei, dass künftig solche smarten Lösungen als dritte Säule auf den Markt gebracht werden. **[!] THOMAS VOGEL**