

# SO

# ECONOMY

## Innovative Holzbearbeitung mit Robotertechnik

Innovationspreis für die Gerlafinger  
Wood Unlimited AG      Seite 8

## Einzigste Sorge bleibt der Wechselkurs

Solothurner Wirtschaftsbarometer zeigt  
freundliche Grosswetterlage      Seite 11

Herausgegeben von:

az SOLOTHURNER ZEITUNG 



IN ZUSAMMENARBEIT MIT

 **Baloise Bank SoBa**

 **KANTON solothurn**



Standort Trimbach mit Filiale, Zentrallager und Produktion

## Nussbaum – für die Trinkwasser- verteilung in Haus und Garten

+ Gut installiert  
+ Bien installé  
+ Ben installato

### Hersteller Armaturen und Systeme Sanitärtechnik

R. Nussbaum AG, Postfach, 4601 Olten  
[www.nussbaum.ch](http://www.nussbaum.ch)

**Filialen:** Basel, Bern, Biel, Brig, Carouge,  
Crissier, Giubiasco, Gwatt-Thun, Kriens,  
St. Gallen, Trimbach, Zug, Zürich



## Gute Beispiele spornen an

Sie halten bereits die zweite Ausgabe von «SO-Economy» in den Händen. Eine Innovation – das Schwerpunktthema der vorliegenden Wirtschaftsbeilage. Erfolg setzt innovative Firmen, Produkte, Verfahren oder Dienstleistungen voraus. An guten Beispielen mangelt es in unserer Region nicht. Das stimmt zuversichtlich, denn die Zeiten könnten wieder härter werden.

Die Prognosen fallen jedenfalls verhaltener aus als auch schon. Die rasche wirtschaftliche Erholung, die in dieser Form nicht absehbar war, wird von «economiesuisse» relativiert. Gerechnet wird mit einem nachlassenden Wirtschaftswachstum. Der zögerliche Aufschwung in den USA und die rezessiven Tendenzen in Europa werden dafür verantwortlich gemacht: Die Verschuldungsproblematik und die einschneidenden Sparmassnahmen lassen grüssen. Doch die Solothurner Wirtschaft ist krisenerprobt und wird damit umgehen können.

**Theodor Eckert**

Chefredaktor az Solothurner Zeitung



## Wettbewerbs Erfolg dank Innovation

Bei Kontakten mit Unternehmungen aus dem Solothurner Wirtschaftsraum überrascht und freut mich die Innovationskraft der Firmen in unserer Region. Diese wird mit gezieltem Engagement der Unternehmensleitungen konkretisiert und umgesetzt. Gleichzeitig ermöglicht dieser Innovations-»Spirit« eine Marktdifferenzierung, die selbst dem «harten Wind des internationalen Wettbewerbs» standhält, da es gelingt, künftige Trends vor auszuahmen und zu gestalten.

Dies honoriert die «Stiftung der Baloise Bank SoBa zur Förderung der solothurnischen Wirtschaft» mit der Verleihung des Innoprix SoBa.

Ich wünsche Ihnen viele «innovative» Gedanken beim Lesen von SO-Economy

**Jürg Ritz**

CEO Baloise Bank SoBa AG

### Inhalt:

#### Wenn der Schwanz den Hund wedelt

Was ist Ursache, was Wirkung in den Aktienmärkten 4

#### Wie gut kann ich mir selber trauen?

Anlageentscheide im Lichte von «Behavioural Finance» 5

#### Firmengründer werden innovativer

Wirtschaftsprofessor Rolf Meyer untersucht, wann Jungunternehmer Erfolg haben. 7

#### Ein Roboter für die Holzbearbeitung

Innoprix SoBa für die Gerlafinger Wood Unlimited AG 8

#### Solothurner Wirtschaft setzt Aufschwung fort

Das aktuelle Wirtschaftsbarometer für die Industrie 11

#### Innovation lässt sich auch planen

Die Solothurner Handelskammer bietet den Innovations-Check an. 13

#### Innovativer Immobilienunternehmer

Interview mit Wasserstadt-Erfinder Ivo Bracher 17

#### Ideen, die Starthilfe verdienen

Fachhochschule und Oltner Wirtschaftsförderer unterstützen Jungunternehmer. 19

#### Einsatz an vielen Fronten

Der Gewerbeverband als Dienstleistungs-Hub für KMU 20

#### Der Solothurner Detailhandel bleibt zuversichtlich

Aktuelle Umfrage des Gewerbeverbandes zum Konsumklima 21

#### Innovationskraft – ein Schlüsselfaktor

Industrieverbandspräsident Adrian Fluy hat das Wort. 22

### IMPRESSUM:

Sonderbeilage der az Solothurner Zeitung in Zusammenarbeit mit der Baloise Bank SoBa

**Herausgeber:** Solothurner Zeitung AG **Konzept/Redaktion:** Theodor Eckert und Andreas

Toggweiler **Fotos:** Hanspeter Bärtschi, Urs Lindt, Felix Gerber, Keystone **Layout/Gestaltung:**

Salome Vogt **Verkauf:** Solothurner Zeitung AG, Zuchwilerstrasse 21, 4501 Solothurn, Telefon:

032 624 76 00 E-Mail: [inserate@solothurnerzeitung.ch](mailto:inserate@solothurnerzeitung.ch) **Verkaufsleitung:** Thomas Häring

**Druck:** Mittelland Zeitungsdruck AG, Subingen

Erscheint als Beilage zu

SOLOTHURNER  
az ZEITUNG

GRENCHNER  
az TAGBLATT

WOCHENBLATT  
für die Scherzredaktion und die Lokale

stadt  
anzeiger

In Zusammenarbeit mit

Baloise Bank SoBa

Solothurner Handelskammer

KANTON solothurn

kgv

# Wirtschaft und Aktienmarkt – wenn der Schwanz den Hund wedelt

**Hans Peter Stücheli**

Es gibt wohl kein Standardwerk der traditionellen Finanzwissenschaft, welches auf den Hinweis verzichtet, der Wirtschaftsverlauf sei für das Auf und Ab an den Aktienmärkten massgeblich verantwortlich. Im Vorwort zur 5. Auflage seines Klassikers «Das Geheimnis der Börse: Anlagestrategie» (1983) gibt Rudolph J. Kaderli Folgendes zu bedenken: «Eine abstrakte Fundamentalanalyse, losgelöst von den allgemeinen Kräften der Wirtschaftspolitik, ist ein ganz gefährliches Unterfangen.»

Hinter dieser Aussage steht die Überzeugung, dass die Aktienmarktentwicklung als abhängige Variable die Folge wirtschaftlichen Handelns ist. Die Herleitung ist denn auch rational und einfach verständlich. Eine gute Wirtschaftspolitik sorgt für Wirtschaftswachstum und dieses wiederum spült Gewinne in die Unternehmen. Dass Gewinne zu Kurssteigerungen an den Aktienmärkten führen müssen, zeigen die langfristigen Untersuchungen aus Amerika eindrücklich. In den letzten 100 Jahren stiegen sowohl die Unternehmensgewinne als auch die Aktienkurse um durchschnittlich 8% pro Jahr.

Der Zusammenhang zwischen Ursache und Wirkung an den Aktienmärkten ist genau so offensichtlich wie beim bekannten Spruch: «Warum wedelt der Hund mit dem Schwanz? – Weil er schlauer ist. Wäre es umgekehrt, würde ja der Schwanz mit dem Hund wedeln!» Genau Letzteres geschieht jedoch im US-amerikanischen Spielfilm aus dem Jahre 1997 «Wag the Dog» mit Robert de Niro und Dustin Hoffman. Darin wird der US-Präsident von seinen gewieften Public-Relations-Leuten gelenkt und nicht umgekehrt. Ist es möglich, dass es sich mit den Aktienmärkten genau so verhält wie bei «Wag the Dog»? Beeinflussen Aktienmärkte als unabhängige Variable das Wirtschaftswachstum? Die folgenden, zufällig ausgewählten Beispiele schliessen diese Hypothese zumindest nicht aus, zumal überall der «Schwanz» (Aktienmarkt) den «Hund» (Wirtschaft) wedelt:

- 1) Arbeitslosenrate: Eine tiefe Arbeitslosenrate spricht grundsätzlich für ein günstiges wirtschaftliches Umfeld, was zu höheren Aktienkursen führen sollte. Daten zum US-Arbeitsmarkt zeigen jedoch auf, dass sich Aktienkurse und Arbeitslosenraten gegenläufig entwickeln: Seit 1967 hat sich der Aktienmarkt mehrheitlich zu Zeiten ho-



Was beeinflusst den Aktienmarkt?

KY

her Arbeitslosenraten ausgezeichnet entwickelt!

- 2) Konsumentenstimmung: Eine gute Konsumentenstimmung zeugt von Optimismus und gesteigerter Nachfrage nach Produkten und widerspiegelt damit eine freundliche konjunkturelle Lage mit entsprechend steigenden Aktienkursen. Daten zur Konsumentenstimmung in der Schweiz verhalten sich jedoch gegenläufig zur Aktienmarktentwicklung: Seit 1972 wiederholt sich das Muster, dass die Konsumenten ausgabefreudig werden, lange nachdem der Aktienmarkt bereits deutlich angestiegen ist!
- 3) ZEW-Index: Der Konjunkturindex des Mannheimer Zentrums für Europäische Wirtschaftsforschung (ZEW) misst Konjunkturerwartungen und die aktuelle Wirtschaftslage. Vor allem die aktuelle Lage und die Aktienmarktentwicklung verhalten sich gegenläu-

fig: Seit 1991 hat der Deutsche Aktienindex jeweils genau dann die grössten Zwei-Jahres-Renditen erwirtschaftet, wenn die aktuelle Wirtschaftslage als besonders schlecht beurteilt wurde!

In ihrem Jahrbuch 2010 kommen die Analysten der Credit Suisse zum Schluss, dass der Verlauf des Bruttoinlandsprodukts (Massgrösse für Wirtschaftswachstum) keine brauchbare Grösse ist, um Aktienmärkte zu prognostizieren (Credit Suisse Global Investment Returns Yearbook 2010, Kapitel Economic Growth, Seite 13). In den untersuchten 83 Ländern liegt die Korrelation, d.h. die Beziehung oder Gleichläufigkeit zwischen den zwei Variablen Wirtschaftswachstum und Aktienmarktentwicklung nahe bei null und weist mit negativem Vorzeichen sogar meistens in die falsche Richtung. Wenn überhaupt etwas prognostiziert werden kann, dann ist es der Verlauf der Wirtschaft im Anschluss an die Aktienmarktentwicklung: Et voilà, der Schwanz wedelt den Hund!

# Die richtige Entscheidung beruhigt – aber welches ist die Richtige?

**Marco Sauser**

Oftmals bedeutet entscheiden nichts anderes als Rätselraten. Und oftmals «entscheidet» man, indem man einfach dem zustimmt, was einem eine nahe stehende Person oder ein Berater vorschlägt.

In Zusammenarbeit mit der Universität Zürich haben die Baloise Bank SoBa und die Basler Versicherungen ein neues innovatives Beratungssystem «BIA Baloise Investment Advice» entwickelt, das die unbewussten Verhaltensimpulse der Kunden berücksichtigt und so zu Entscheidungen führt, die den wahren Interessen und Bedürfnissen des Anlegers entsprechen.

Baloise Investment Advice verhilft zu einer Entscheidung, die der Kunde wirklich versteht und mit der er sich wohlfühlt. Sei es für eine realistische, zielgerichtete Anlagelösung oder eine massgeschneiderte Vorsorgelösung, die die Erwartungen erfüllt.

## Sicherheit mit wissenschaftlicher Präzision

Der Berater benutzt Baloise Investment Advice, um die Entscheidungsrisiken zu untersuchen und gemeinsam mit dem Anleger versteckte Klippen und Fallgruben zu entdecken. Diese bestehen aus unbewussten Verhaltensimpulsen, die dazu führen, dass wichtige Fakten falsch interpretiert oder übersehen werden. Der wissenschaftliche Hintergrund dafür ist die Verhaltensökonomik, speziell die verhaltensorientierte

Finanzierungslehre (Behavioral Finance). Dieser Forschungsansatz betrachtet die Anleger als oft unvernünftig handelnde und von Gefühlen getriebene Marktteilnehmer. Im Idealfall erkennt der Anleger dank Behavioral Finance falsche Verhaltensmuster und vermeidet sie.

## Lernen, die wichtigste Person besser zu kennen: sich selber

Mit Baloise Investment Advice entdeckt der Anleger mit dem Berater Schritt für Schritt seinen tatsächlichen Bedarf und sein Entscheidungsverhalten. Dabei betreten beide Neuland. Denn zusammen müssen versteckte und die über- oder unterbewerteten Faktoren, die das Verhalten beeinflussen, aufgespürt werden. Das kann überraschend oder unerfreulich oder beglückend sein – wie immer, wenn man auf Entdeckungsreise geht. Es ist aber eine absolute Notwendigkeit für eine Anlagestrategie oder eine Vorsorgelösung, die passen und nicht enttäuschen soll.

## Der Anleger soll jeden einzelnen Teil der Lösung verstehen

Baloise Investment Advice ist ein neuartiger Beratungsansatz, bei dem die einzelnen Ergebnisse grafisch und übersichtlich am Computer erarbeitet und dargestellt werden. Zudem wird eine gedruckte Dokumentation erstellt, mit der zu jedem Zeitpunkt nachvollzogen werden kann, wie die Lösung zustande gekommen ist. Und weil alles so klar gezeigt und komplett dokumentiert wird, ist es ein Leichtes, später Anpassungen vorzunehmen, falls sich z. B. der Vorsorgebedarf oder der Renditeappetit ändert.

## Nach der Beratung ist nicht Schluss

Die Baloise Investment Advice-Beratung wird ergänzt durch einen ebenso präzisen, systematischen Anlageprozess, bei dem nicht eigene Anlageprodukte der Bank favorisiert werden, sondern rein nach Performance gewählt wird (best in class). Es wird ein optimal zusammengestelltes Lösungspaket vorgeschlagen. Die Beratung endet damit aber nicht, denn der Berater und die Fachspezialisten beobachten die Entwicklung der Märkte und der Vorsorge- und Anlagelösung und sind für Fragen und Anpassungen jederzeit da.

Baloise Investment Advice ist eine Landkarte für eine Erlebnisreise, an deren Ende eine optimale Vorsorge- oder Anlagelösung auf die Anleger wartet und gibt die notwendige Sicherheit bei finanziellen Entscheiden.

*Mit Behavioral Finance lassen sich wichtige Verhaltensmuster beschreiben, die beim Anlageentscheid massgeblich sind. Nachfolgend einige Beispiele:*

### Selbstüberschätzung:

*Allgemeines menschliches Phänomen; Männer unterliegen diesem Phänomen häufiger als Frauen. Dabei überschätzt ein Anleger sein Finanzwissen und seine Fähigkeit, verlässliche Prognosen zu erstellen. Anleger, die ihre Fähigkeiten im Finanzwissen überschätzen, tendieren dazu, die Risiken zu unterschätzen. Dabei tätigen sie viel zu viele Transaktionen, ohne damit entsprechend höhere Rendite erzielen zu können, und schmälern die Gesamrendite durch Transaktionsgebühren.*

### Selektive Wahrnehmung:

*Die selektive Wahrnehmung ist ein psychologisches Phänomen, bei dem nur bestimmte Aspekte der Umwelt wahrgenommen und andere ausgeblendet werden. Das Gehirn ist ständig auf der Suche nach Mustern, um neue Informationen in bereits vorhandene besser eingliedern zu können. Argumente, die die eigene Position stützen, werden stärker wahrgenommen als solche, die dazu im Widerspruch stehen.*

### Herdentrieb:

*Bei Finanzanlagen kann das Bestreben nach Konformität ein «Herdenverhalten» auslösen. Wenn der Markt einem Trend folgt, kann Herdenverhalten profitabel sein. Es ist allerdings sehr schwierig, den richtigen Zeitpunkt zum Aussteigen zu finden, bevor der Trend umkehrt und Verluste zu verzeichnen sind. Am schlechtesten gelingt das den privaten Anlegern, wie empirische Untersuchungen zeigen.*

### Gleichsetzung:

*Menschen denken und urteilen gerne in schematischen Mustern. Wenn ein bestimmter Sachverhalt gut in ein vorhandenes Schema passt, wird sein Wahrheitsgehalt meist als zu hoch eingeschätzt. Oft werden daher Aktien von Unternehmen, die Gewinne erzielt haben, mit guten Anlagen verwechselt.*

### Informationsverzerrung:

*Menschen können nur eine begrenzte Menge an Informationen verarbeiten. Daher tendieren sie dazu, komplexe Tatbestände mittels einfacher Faustregeln zu reduzieren. Kursentwicklungen werden als sehr wichtig erachtet, statt weitere Informationen wie auch Langzeitprognosen und Fundamentaldaten zu berücksichtigen. Weiter ist erwiesen, dass die meisten Personen leicht zugänglichen Informationen wie Schlagzeilen in der Presse zu viel Gewicht beimessen*



**Selektive Wahrnehmung: Sind Börsentipps von schönen Frauen besser? SF Börse-Moderatorin Patricia Laeri an einem SoBa-Anlass.** Hanspeter Bärtschi

## Bettlach - Grossmatt3

**Eigentums- und Mietwohnungen nach dem Konzept bonacasa®-vivre avec services**

- 3½- und 4½-Zimmer-Eigentumswohnungen und Attika mit bis zu 110 m<sup>2</sup> ab CHF 475'000.-, Bezug nach Vereinbarung
- 2½- und 3½-Zimmer-Mietwohnungen mit bis zu 90 m<sup>2</sup> ab CHF 1'320.- pro Monat + NK, Bezug ab Februar 2011
- Moderne Küche, Waschmaschine und Tumbler in der Wohnung, grosser Balkon oder Terrasse inkl. Reduit
- Gesamtes Gebäude rollstuhlgängig und schwellenlos

Auskunft und Besichtigung der Musterwohnung:

Bracher und Partner AG, Andreas Keller, Telefon 032 625 95 64  
kontakt@bracher.ch, www.grossmatt.ch



**Besichtigung der Musterwohnung  
am 8.12.2010 von 17.00 – 18.30 Uhr**



## Feldbrunnen - casa meridiana

**Exklusive Doppel- und Einfamilienhäuser und elegante Eigentumswohnungen nach dem Konzept bonacasa®**

- 6½-Zimmer Doppel- und Einfamilienhäuser mit ca. 216 m<sup>2</sup> und aussergewöhnlichen Grundrissen
- 2½- bis 5½-Zimmer-Eigentumswohnungen mit bis zu 183 m<sup>2</sup>
- Moderne Küchen, grosszügige Grundrisse, grosser Balkon
- Gesamtes Gebäude rollstuhlgängig und schwellenlos
- Steuergünstige Gemeinde, Minergie®-Standard

Auskunft: Bracher und Partner AG

Bruno Küng, Telefon 032 625 95 61, kontakt@bracher.ch  
www.casameridiana.ch

## Feldbrunnen - Untere Matte

**5½-Zimmer-Eigentumswohnungen nach dem Konzept bonacasa®-vivre avec services**

- Moderne, sonnige und grosszügige Wohnungen mit bis zu 175 m<sup>2</sup> und 40 m<sup>2</sup> Terrasse ab CHF 940'000.-
- Waschmaschine und Tumbler in jeder Wohnung
- Bezug ab Herbst 2011
- Steuergünstige Gemeinde, Minergie®-Standard
- Gesamtes Gebäude rollstuhlgängig und schwellenlos

Auskunft: Bracher und Partner AG

Bruno Küng, Telefon 032 625 95 61, kontakt@bracher.ch  
www.untere-matte.ch



## Lengnau - ambiente

**2½- bis 4 ½-Zimmer-Eigentumswohnungen nach dem Konzept bonacasa®-vivre avec services**

- Schöne, sonnige Wohnungen mit bis zu 116 m<sup>2</sup>, Terrasse oder Balkon ab CHF 359'000.-, Bezug ab Frühjahr 2011
- Waschmaschine und Tumbler in jeder Wohnung
- Gebäude im Minergie®-Standard
- Zentrale, ruhige Lage im Dorfkern
- Gesamtes Gebäude rollstuhlgängig und schwellenlos

Auskunft: Bracher und Partner AG

Bracher und Partner AG, Andreas Keller, Telefon 032 625 95 64  
kontakt@bracher.ch, www.ambientelengnau.ch

# Neugründer werden innovativer

*Rolf Meyer, Professor am Institut für Unternehmensführung an der Fachhochschule Nordwestschweiz in Olten, erklärt, was innovative Unternehmer besser machen und in welchem Umfeld mehr und bessere Innovationen möglich sind.*

Andreas Toggweiler

## Rolf Meyer, was verstehen Sie unter einer Innovation?

**Meyer:** Es geht bei Innovationen um neue oder zumindest stark verbesserte Produkte oder Dienstleistungen, die nicht nur entwickelt, sondern auch am Markt eingeführt werden. Es gibt aber auch Verfahrensinnovationen, wenn ein Unternehmen einen neuen Weg findet, wie ein bekanntes Produkt rascher oder günstiger hergestellt werden kann. Und schliesslich soziale Innovationen in Unternehmen, beispielsweise neue oder bessere Management- oder Entlohnungssysteme oder Organisationsformen, von denen der Kunde allerdings auf den ersten Blick nichts sieht. Sie wirken sich auf das Betriebsklima aus oder auf das Funktionieren der Firma im Allgemeinen.

## Das Entscheidende dürfte sein, ob eine Idee auch Kunden findet...

Das ist ganz klar so. Bei den wenigsten Firmen fehlt es an Ideen. Die Frage ist, was mit Ideen geschieht. Werden sie ernst genommen, überprüft und weiterentwickelt, sodass sie erfolgreich sein können? Und Erfolg heisst immer, ein Nutzen für Konsumenten, für den auch bezahlt wird. Dort hapert es noch in vielen Firmen. Ein Top-Produkt, das niemand braucht, ist so gesehen nichts wert. Vielleicht wünscht sich der Kunde nicht das technologisch neuste, sondern das, was am einfachsten handhabbar oder robust ist.

## Sind Firmengründer innovativer als bestehende Unternehmen?

Das war eine These, die wir untersucht haben und dabei zum Schluss kamen: Es ist nicht so. Vor zehn Jahren war es sogar noch eher umgekehrt. Neuerdings sind immerhin die jungen Unternehmen schon fast ähnlich innovativ, wie die Bestehenden. Etwa ein Drittel der heute neu gegründeten Firmen kommen mit neuen oder stark verbesserten Produkten auf den Markt. Das sind zehn Prozent mehr als vor zehn Jahren. Erfolgreiche Firmengründer sind heute auch tendenziell älter und haben oft Branchenerfahrung. Und es sind immer öfter Frauen.

## Frauen als bessere Jungunternehmer?

Es sieht so aus. Sie sind flexibler und gehen



Rolf Meyer: «Frauen gehen bei der Unternehmensgründung weniger Risiken ein.»

ZVG

weniger Risiken ein. Ihre Firmen entwickeln sich langsamer, dafür nachhaltiger.

## Wie muss man sich den innovativen Jungunternehmer vorstellen?

Der Tüftler ist sicher ein Typ des Jungunternehmers. Er ist ein Erfinder, der in einem Gebiet wie Technik oder IT ein hohes Fachwissen hat und weiterdenkt, der typische Garagenfirmen-Gründer also. Ein zweiter Typ ist vom Markt getrieben. Er sieht ein Potenzial, eine Marktlücke oder ärgert sich über eine Leistung, mit der er nicht zufrieden ist.

## Soll ein Jungunternehmer Marktforschung betreiben?

Ja, allerdings nicht im traditionellen Sinn, indem er ein Institut anstellt – was er sich ja auch nicht leisten könnte. Wichtig ist aber, dass er sich selber ein genaues Bild seiner Zielgruppe macht. Und dann sollte er möglichst viele Gespräche mit potenziellen Kunden führen, sie beobachten, ihre genauen Bedürfnisse eruieren. Vielleicht liegt ihr Problem nicht genau dort, wo ich etwas verkaufen möchte, aber er sucht in einem ähnlichen Bereich eine Lösung, die sich aus dem Gespräch ergibt. Gespräche mit Kunden sind enorm wichtig, auch für die Entwicklung von Produkten selbst.

## Welches Umfeld fördert Innovationen?

Man muss genug Zeit haben und die besten Leute zusammennehmen, die sich ebenfalls Zeit nehmen müssen. Das ist oft schwierig, denn Firmengründer arbeiten zuerst oft noch in einem Angestelltenverhältnis. Innovationen passieren auch als Spin-offs bestehender Firmen, wenn ein Produkt nicht ins Portfolio passt und sich Angestellte damit selbstständig machen.

## Welche Hilfen kann die Fachhochschule anbieten?

Für bestehende Unternehmen bieten wir Beratungsdienstleistungen an. Das kann eine Kundenanalyse sein – also die erwähnte Befragung oder das ganze Innovationsmanagement, für das wir den ganzen Prozess moderieren. Studenten können sich im Rahmen einer Diplomarbeit einbringen oder werden teilzeitlich dafür angestellt. Unsere neue studentische Firma, die Junior Consulting Group, kann diese Leistungen zu günstigen Tarifen anbieten. Sie wird von den Dozenten der Fachhochschule beraten. Auch die Dozenten können angefragt werden, was allerdings dann mehr kostet. Für Startups gibt es neu das Projekt «plug & start», wo wir Jungunternehmern aus der Region gratis Büroräume und Coaching verschiedener Fachrichtungen zur Verfügung stellen können (vgl. Beitrag auf Seite 19).

# Der Roboter fräst, bohrt und schleift sich durchs Holz

Die Gerlafinger Wood Unlimited AG gewinnt für ihre computergesteuerten Holzbearbeitungsanlagen den diesjährigen «InnoPrix SoBa».

## Franz Schaible

Stephan Kohler tippt ein paar Befehle in die Tastatur des Kommando-Computers der 32 Meter langen robotergesteuerten Holzbearbeitungsanlage. Der Greifer nimmt vom Lager ein Stück Holz und bringt es in Position zur Bearbeitung. Der Roboter bestückt sich selbst mit den nötigen Werkzeugen. Aus dem quadratischen Holzstück fräst die Anlage sauber ein Puzzlestück heraus, bohrt in den Ecken die Löcher zur späteren Verschraubung, schleift das Werkstück und stapelt es auf. Aus den einzelnen Puzzleteilen entstehen später beim Kunden die Wände für einen Messestand.

## Hauswand in einem Durchlauf

Das sei zwar eher «eine spielerische Anwendung», erläutert in der Produktionshalle der Wood Unlimited AG in Gerlafingen Stephan Kohler, technischer Leiter. Die Anlage sei vielmehr konzipiert für die Bearbeitung von sehr grossen Werkstücken. Zum Beispiel für die Fertigung von Holz-Fertighäusern. Basis sind die kundenspezifischen Pläne, die aus dem CAD (computerunterstütztes Zeichnen) direkt für die Anlage exportiert werden. Das Roboterprogramm wird daraus automatisch generiert und simuliert. Der Roboter vernagelt die einzelnen Bretter, fräst sie bündig, bringt die Aussparungen für Fenster, Türen, elektrische Leitungen und Schalter an. Was ist daran anders im Vergleich zu ähnlichen Anlagen, die bereits auf dem Markt sind? Diese



Stephan Kohler zeigt, was der Roboter der Wood Unlimited AG vollautomatisch fabrizieren kann. Felix Gerber

Anlagen seien in der Regel auf Standardprodukten in grossen Stückzahlen ausgelegt. Und die Arbeitsschritte seien beschränkt. Entweder nagelten oder frästen sie auf Mass. «Unsere Anlage dagegen ist sehr flexibel einsetzbar und kann in unserem Beispiel die Wände für die Holzhäuser fixfertig und montagebereit bearbeiten», sagt Kohler.

## Mehrwert ist die Software

Er zieht einen Vergleich mit den Robotern in der Autoproduktion. Im Gegensatz dazu seien die Stückzahlen in der Holzbearbeitungsbranche viel kleiner. Das bedinge häufigere Programmwechsel mit entsprechenden Stillstandzeiten der Anlage. Daher eignete sich bislang der Einsatz von Fertigungsrobotern in der Holzbranche weniger. Hier sei der noch jungen Wood Unlimited AG, entstanden aus einem Spin-off der Bieler Hochschule für Architektur, Bau und Holz (HSB), ein Durchbruch gelungen (siehe Kasten zur Geschichte der Firma). Basierend auf dem Konzept des Kunden – was muss die Maschine können? –, konstruierte man in Gerlafingen die Anlage, lasse die Einzelteile auswärts fertigen und baue die Anlage auf. «Unser Mehrwert ist das Engineering und das Programmieren der entsprechenden Software», schildert Kohler die Kernkompetenz der Firma. Die einfache Handhabung und die erwähnte hohe Flexibilität beim Bearbeiten der Werkstücke und der Bearbeitungsprozesse seien die Schlüsselfaktoren. «Die Anlagen können deshalb bereits ab kleinen Stückzahlen rentabel arbeiten, und die Robotersysteme werden somit auch für kleinere Betriebe interessant», umschreibt Kohler das Geschäftspotenzial.

## Wood Unlimited: Firma, die an der Hochschule geboren wurde

Die Wurzeln der Firma Wood Unlimited AG reichen ins Jahr 1993 zurück. Damals tüftelten die Entwicklungsingenieure Eduard Bachmann und Daniel Berchtold an der Forschungs- und Entwicklungsabteilung der Hochschule für Architektur, Bau und Holz (HSB) in Biel an den Möglichkeiten des Robotereinsatzes in der Holzindustrie. Ihnen und ihrem Team gelang es in kurzer Zeit, der Robotertechnik eine Tür in der Holzbranche zu öffnen. Zahlreiche praxisorientierte Entwicklungsprojekte zeigten, dass sich die automatisierte Produktion im Fenster- und Türenbau, über die Möbelfertigung bis hin zur Oberflächentechnik durchsetzen kann. 2001 haben Bachmann und Berchtold die Wood Unlimited AG als Spin-off der HSB gegründet. Bis

2005 arbeitete die junge Firma im Gründerzentrum Biel. Neuer Standort ist seit damals Gerlafingen. «Wir haben hier ideale Räume gefunden, und in der Region sind viele interessante Zulieferfirmen beheimatet», begründet der technische Leiter Stephan Kohler die Standortwahl im Wasseramt. Seit 2008 ist Stefan Stamm CEO und Besitzer der Wood Unlimited AG. Der Geschäftsführer der Softwarefirma Cadwork in Blonay arbeitete zuvor schon eng mit den Gerlafingern zusammen. Langsam wird aber auch der Platz in Gerlafingen knapp. In der Folge sei die Idee aufgekommen, etwas «Eigenes» zu bauen, verrät Stephan Kohler. «Wir sind jetzt auf der Suche nach einem geeigneten Standort in der Region.» Aktuell beschäftigt der Betrieb sieben Angestellte. Während der Aufbauten der Roboteranlagen werde jeweils temporär zusätzliches Personal eingestellt. (fs)



## Holzschuhe und Spielzeug

Wie breit gefächert die Anwendungen sind, zeigen die Einsatzorte der in den vergangenen Jahren ausgelieferten Anlagen. Der kleine Holzschuhhersteller in Österreich beispielsweise, Anton Devich, fräst und schleift Rohlinge und Fussbetten fixfertig mit einer Roboteranlage von Wood Unlimited. Devich habe inzwischen rund 100 000 Schuhe mit Grössen von 26 bis 50 gefertigt. Der deutsche Holzspielwarenhersteller Haba fertigt Mensch- und Tierfiguren im Zwei- und Dreischichtbetrieb auf den Gerlafinger Anlagen. «30 Sekunden benötigt der Roboter für die Komplettbearbeitung eines Figurenteils», sagt Kohler. In Frankreich bearbeitet die Nexo SA ihre Lautsprecherboxen mithilfe der Roboter aus Gerlafingen. Ebenso setzen Türen und Transportkistenhersteller auf die Technologie von Wood Unlimited.

Grösster Kunde ist aber die Möbelindustrie, wie der Holzbauingenieur erklärt. So etwa die Möbelfabrik Fraubrunnen AG. Dort ist der 6-Achs-Roboter praktisch rund um die Uhr im Einsatz. Zum einen beschickt er tagsüber eine Breitbandschleifmaschine mit über 1000 verschiedenen Holzplatten. Zum anderen bearbeitet der Roboter während der Nacht vollautomatisch verschiedenste Werkstücke (Verputzen von Kanten). Eine Spezialität sind die

Anlagen zum Bearbeiten von so genannten Freiformflächen. «Unsere Roboter sind in der Lage, auch gebogene, nicht flache Möbelteile fixfertig zu schleifen», erläutert Kohler die Technologie.

## Steigendes Interesse an Robotern

Noch ist die Wood Unlimited mit sechs Holzbauingenieuren und einer Verwaltungsangestellten klein. So gibt es keine Massenproduktion, jede Anlage ist, so Kohler, individuell auf den Kunden zugeschnitten. Überraschend in diesem Zusammenhang ist, dass die Firma ihre Technologie nicht patentieren lässt. «Die Software ist sehr komplex und fast nicht kopierbar. Dazu braucht es enorm viel Know-How», vertraut Kohler auf die Fähigkeiten seiner Crew.

Bislang habe man rund 20 Maschinen verkaufen können. Das Interesse in der Holzbranche wachse aber, insbesondere nach den neu entwickelten Grossanlagen. Im kommenden Jahr wollen die Gerlafinger zwei grosse Bearbeitungszentren sowie zwei bis drei kleinere Anlagen verkaufen. Damit dürfte der Betrieb bei einer durchschnittlichen Durchlaufzeit von einem halben Jahr pro Anlage gut ausgelastet sein. Kohler: «Wir wollen wachsen, aber nicht sprunghaft.»

## Preisgeld willkommen

Umso mehr freuen sich die Mitarbeitenden über den gewonnenen InnoPrix 2010. «Es ist für uns eine riesige Anerkennung für unsere erbrachten Leistungen», sagt stellvertretend Stephan Kohler. Das Preisgeld von 25 000 Franken werde man nun gezielt einsetzen, um den Bekanntheitsgrad der Firma und der Technologie zu erhöhen.

### InnoPrix SoBa: bisher zwölf Gewinner

Die Geschichte des heutigen «InnoPrix SoBa» geht auf das Jahr 1987 zurück, als die damalige Solothurner Kantonbank eine Stiftung zur Förderung der solothurnischen Wirtschaft gründete. Inzwischen ist die Stiftung in Händen der Baloise Bank SoBa und zeichnet seit 2001 Firmen aus. Geehrt werden Projekte, die einen starken Bezug zum Wirtschaftsraum Solothurn haben. Die erfolgreiche Umsetzung der Produkt- und Dienstleistungs idee sollte einen positiven ökonomischen Effekt auf den Kanton Solothurn haben und dadurch Arbeitsplätze erhalten oder schaffen. Die Gewinner des Innovationspreises erhalten eine Preissumme von bis zu 25 000 Franken. Bisher wurden zwölf Firmen ausgezeichnet. (fs)



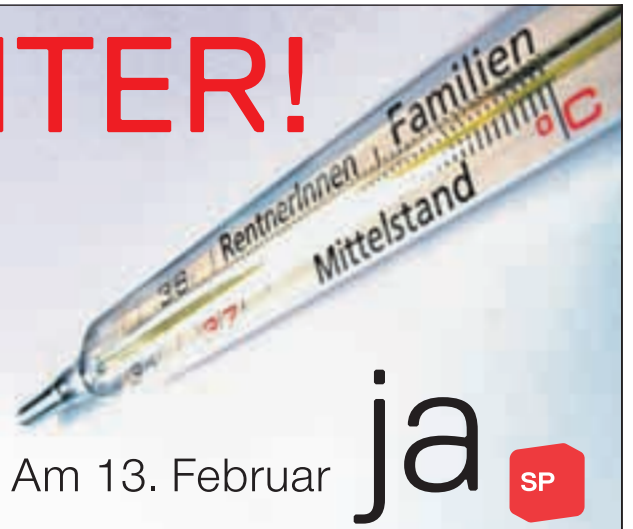
Die 32 Meter lange robotergesteuerte Holzbearbeitungsanlage kann ganze Wände für Holzhäuser komplett fertigen.

Felix Gerber

# PRÄMIEN RUNTER!

Mittelstand stärken, Kaufkraft erhöhen  
und Familien unterstützen

Darum Prämien runter und JA zur  
Initiative für eine wirksame Verbilligung  
der Krankenkassenprämien



Am 13. Februar

ja 



## FREUDE IST GRENZENLOS.

DER NEUE BMW X3.

**BMW EfficientDynamics**

X3 xDrive20d 5,6 l/100 km | 135 kW (184 PS)

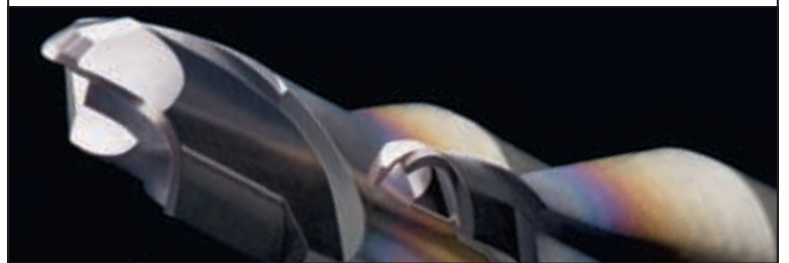
**Vogelsang AG**

Bielstrasse 85  
2540 Grenchen  
Tel. 032 654 22 22  
[www.auto-vogelsang.ch](http://www.auto-vogelsang.ch)

**dobler + becker ag**

Gewerbestrasse 1  
4528 Zuchwil  
Tel. 032 686 53 11  
[www.doblerbecker.ch](http://www.doblerbecker.ch)

wirtschaftsförderung 



Sie sind Unternehmerin  
oder Unternehmer  
im Kanton Solothurn?

Wir stehen Ihnen als  
Anlaufstelle im Kanton Solothurn  
gerne zur Verfügung.

Ihr Kontakt:

Wirtschaftsförderung Kanton Solothurn  
Tel. 032 627 95 23

[wifoe@awa.so.ch](mailto:wifoe@awa.so.ch) | [www.standortsolothurn.ch](http://www.standortsolothurn.ch)

R. SCHWEIZER  
*Menswear*



GRÖSSTE AUSWAHL AN  
HERRENBEKLEIDUNG  
IN DER REGION:

Hosen, Vestons, Jacken, Anzüge,  
Hemden, Poloshirts, Krawatten und  
viele mehr !

Sämtliche Grössen eines Artikels  
zum gleichen unschlagbaren Preis  
ab Fabrik!

R. Schweizer & Cie. AG, Zeughausstrasse 19-21, 3380 Wangen a/Aare, Tel.: 032 631 63 11 / 032 631 07 13

Öffnungszeiten: Montag und Mittwoch, 14.00 - 18.00 Uhr / Samstag, 08.00 - 11.30 Uhr

das Neuste immer unter: [www.rschweizer.ch](http://www.rschweizer.ch)

# Solothurner Wirtschaft setzt Aufschwung fort

Umfragen von Solothurner Handelskammer und KOF bei den Industriebetrieben

Andreas Toggweiler

Der Wirtschaftsaufschwung vom Frühjahr setzte sich im Kanton Solothurn bis in den Herbst hinein fort – allerdings in abgeschwächter Form und nicht bei allen Branchen gleichmässig.

Im 3. Quartal 2010 verzeichnete der Kanton Solothurn in der Konjunkturumfrage der ETH Zürich (KOF) für die gesamte Industrie stolze +26,3 Punkte. Das ist eine weitere, wenn auch abgeflachte Steigerung gegenüber dem Frühjahr. Im Vorjahresquartal erreichte der Index mit -69,7 Punkten den Tiefstand. Der Index der gesamten Industrie für die Schweiz weist für das 3. Quartal 2010 14,4 Punkte aus, was deutlich unter dem Solothurner Wert liegt. An den hohen Ausschlägen der letzten Quartale (vgl. Grafiken) zeigt sich deutlich, dass Solothurn nach wie vor

ein industrielastiger Kanton mit ausgeprägtem konjunkturellen Zyklus ist. Die meisten solothurnischen Unternehmen beurteilen in der Oktoberbefragung die zukünftige Entwicklung verhalten positiv. 14,7 Prozent der befragten Unternehmen wollen mehr Personen anstellen. Die Situation im Export beurteilen die solothurnischen Unternehmen allerdings nach wie vor schlecht. Dies dürfte mit der aktuell angespannten Wechselkursituation begründet sein.

Bestätigt wird dies in der gleichzeitig durchgeführten Geschäftsgangumfrage der Solothurner Handelskammer. In einer Separatfrage wurden dabei die Auswirkungen der Wechselkursituation erhoben. Fast drei Viertel der antwortenden Firmen bezeichnen sich als von der Wechselkursproblematik betroffen, 34,5 Prozent sogar als «stark betroffen». Kaum betroffen ist

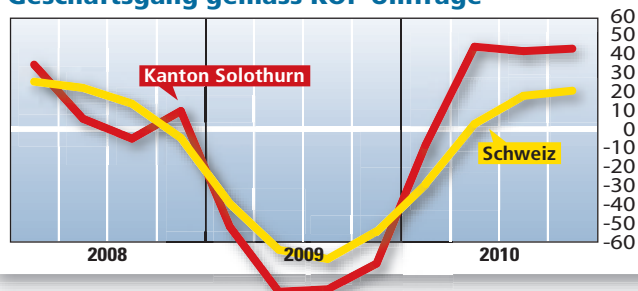
lediglich der Bausektor. Ein Blick auf die Zukunftserwartungen (Pfeile) zeigt aber, dass bei der Exportsituation eine Verbesserung erwartet wird.

Die aktuellen KOF-Konjunkturumfragen wurden vom kantonalen Amt für Finanzen für diese Publikation ausgewertet. Es haben 62 Firmen mit 8577 Beschäftigten teilgenommen. Die Umfrage der Handelskammer haben sogar 129 Firmen ausgefüllt, die zusammen 11 989 Arbeitsplätze anbieten.

Die KOF rechnet für 2010 mit einem Wachstum des Bruttoinlandprodukt (BIP) von 2,7% und einer Arbeitslosenquote von 3,8%. 2011 erwarten die Prognostiker der ETH eine Verlangsamung des Wachstums. Das BIP wächst nur noch um 1,8% und die Arbeitslosenquote sinkt aber weiter auf 3,2%.

## Elektronische Geräte, Feinmechanik, Optik, Uhren

Geschäftsgang gemäss KOF-Umfrage



### Erwartungen/Prognose bis Mai 2011

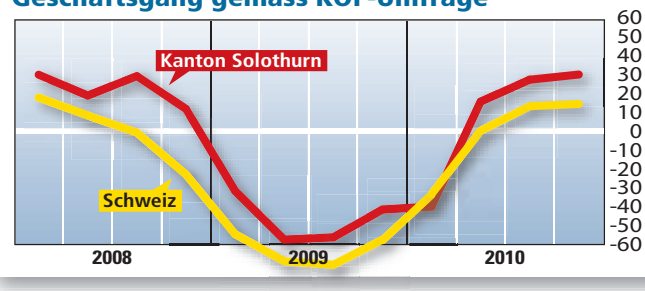
ALLGEMEINE LAGE	AUFTRAGSEINGANG	GESAMTUMSATZ
positiv 38%	positiv 12%	positiv 36%
gleich 62%	gleich 81%	gleich 56%
negativ 0%	negativ 7%	negativ 8%
ERTRAGSLAGE	EXPORT	BESCHÄFTIGTENZAHL
positiv 35%	positiv 12%	positiv 28%
gleich 48%	gleich 71%	gleich 72%
negativ 17%	negativ 17%	negativ 0%

Grafik: SZ

Die Branche erreichte für den Geschäftsgang im 3. Quartal 2009 mit -69,9 Punkten den Tiefstand. Im 3. Quartal 2010 steht die Branche bei 22,0 Punkten. Der Kanton Solothurn erreichte den Tiefstand bereits im 2. Quartal 2009 mit -91,7 Punkten. Der Geschäftsgang steht im aktuellen Quartal nun bei 43,8 Punkten. Für die kommenden drei Monate rechnen die meisten der neun antwortenden Unternehmungen damit, dass sie ihre Bestelleingänge, ihre Produktionsauslastung und den Personalbestand halten können. 20,1 Prozent der Unternehmen wollen sogar den Personalbestand erhöhen.

## Maschinen- und Apparatebau

Geschäftsgang gemäss KOF-Umfrage



### Erwartungen/Prognose bis Mai 2011

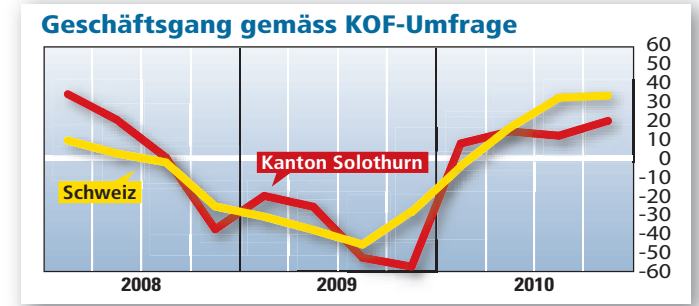
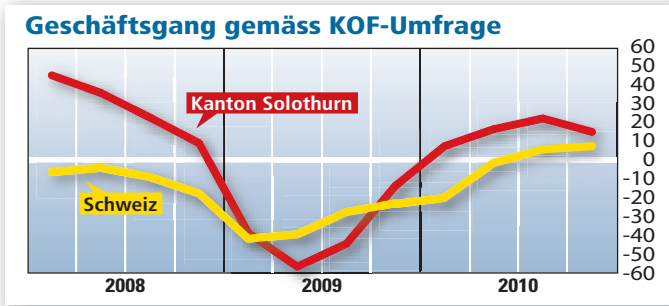
ALLGEMEINE LAGE	AUFTRAGSEINGANG	GESAMTUMSATZ
positiv 40%	positiv 45%	positiv 45%
gleich 60%	gleich 47%	gleich 40%
negativ 0%	negativ 8%	negativ 15%
ERTRAGSLAGE	EXPORT	BESCHÄFTIGTENZAHL
positiv 7%	positiv 32%	positiv 24%
gleich 76%	gleich 63%	gleich 76%
negativ 17%	negativ 5%	negativ 0%

Grafik: SZ

Der Geschäftsgang im Maschinen- und Fahrzeugbau in der Schweiz erreichte im 3. Quartal den Wert von 17,3 Punkten. Im Vorjahresquartal wurde der tiefste Stand mit -71,7 Punkten verzeichnet. Der Kanton Solothurn liegt im aktuellen Quartal bei 28,8 Punkten, der tiefste Punkt lag bei -61,0 Punkten im 2. Quartal 2009. Die Beurteilung der Zukunftsaussichten fallen positiv aus. 69,8 Prozent rechnen mit einem steigenden Bestelleingang, 26,5 Prozent gaben an, dass sie die Anzahl der Beschäftigten ausbauen wollen.

Baunahme Industriegüter / Bau- und Baunebengewerbe

Chemie, Mineralöl-, Gummi- und Kunststoffverarbeitung



**Erwartungen/Prognose bis Mai 2011**

ALLGEMEINE LAGE	AUFTRAGSEINGANG	GESAMTUMSATZ
positiv 7%	positiv 9%	positiv 11%
gleich 83%	gleich 28%	gleich 32%
negativ 10%	negativ 63%	negativ 57%

ERTRAGSLAGE	EXPORT	BESCHÄFTIGTENZAHL
positiv 3%	positiv 31%	positiv 22%
gleich 32%	gleich 65%	gleich 68%
negativ 65%	negativ 4%	negativ 10%

Grafik: SZ

**Erwartungen/Prognose bis Mai 2011**

ALLGEMEINE LAGE	AUFTRAGSEINGANG	GESAMTUMSATZ
positiv 45%	positiv 4%	positiv 10%
gleich 55%	gleich 96%	gleich 90%
negativ 0%	negativ 0%	negativ 0%

ERTRAGSLAGE	EXPORT	BESCHÄFTIGTENZAHL
positiv 0%	positiv 16%	positiv 0%
gleich 89%	gleich 56%	gleich 71%
negativ 11%	negativ 28%	negativ 29%

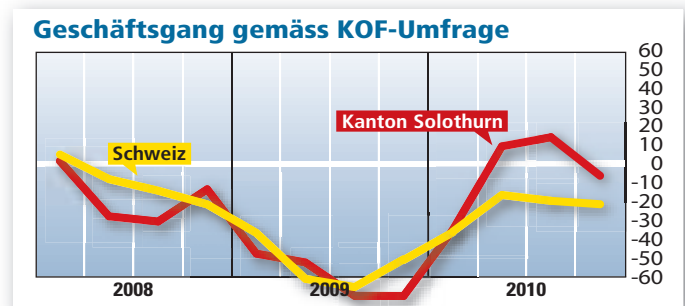
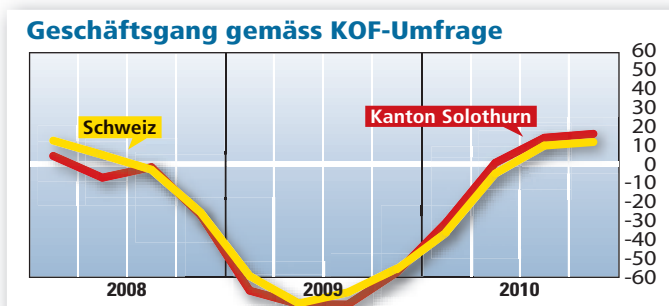
Grafik: SZ

Der Geschäftsgang der baunahen Industriegüter im Kanton Solothurn erreicht im 3. Quartal 2010 23,0 Punkte, im Vorjahresquartal -47,3 Punkte. Der Wert für die Schweiz liegt im 3. Quartal 2010 bei 9,1 Punkten. Die befragten Unternehmen erwarten, dass sie in den nächsten drei Monaten den Bestelleingang, die Produktion und die Beschäftigtenzahl halten können. Keine der befragten Firmen will den Personalbestand abbauen.

Der Geschäftsgang erreichte im 3. Quartal 2009 mit -45,2 Punkten seinen Tiefpunkt. Die Branche steht im 3. Quartal 2010 bei 37,2 Punkten. Im Oktober 2010 ergab die Umfrage im Kanton Solothurn 12,5 Punkte. Für die nahe Zukunft erwarten die fünf befragten Unternehmen den Bestellungseingang halten zu können. Bei der Produktion und bei der Beschäftigtenzahl erwarten 68,6 Prozent einen Rückgang, wobei 18,2 Prozent einen Anstieg der Beschäftigtenzahl erwarten. Bei der Produktion erwarten nur 10,5 Prozent einen Anstieg.

Metall, Metallerzeugnisse

Papier, Karton, Verlags- und Druckgewerbe



**Erwartungen/Prognose bis Mai 2011**

ALLGEMEINE LAGE	AUFTRAGSEINGANG	GESAMTUMSATZ
positiv 20%	positiv 17%	positiv 28%
gleich 72%	gleich 76%	gleich 64%
negativ 8%	negativ 7%	negativ 8%

ERTRAGSLAGE	EXPORT	BESCHÄFTIGTENZAHL
positiv 5%	positiv 28%	positiv 41%
gleich 90%	gleich 63%	gleich 51%
negativ 5%	negativ 9%	negativ 8%

Grafik: SZ

**Erwartungen/Prognose bis Mai 2011**

ALLGEMEINE LAGE	AUFTRAGSEINGANG	GESAMTUMSATZ
positiv 2%	positiv 6%	positiv 1%
gleich 98%	gleich 94%	gleich 99%
negativ 0%	negativ 0%	negativ 0%

ERTRAGSLAGE	EXPORT	BESCHÄFTIGTENZAHL
positiv 2%	positiv 0%	positiv 5%
gleich 77%	gleich 87%	gleich 95%
negativ 21%	negativ 13%	negativ 0%

Grafik: SZ

Im 3. Quartal 2010 wies die solothurnische Metallindustrie 14,6 Punkte aus, im Vorjahresquartal -79,0 Punkte. Der schweizerische Branchenschnitt steht im aktuellen Quartal bei 13,6 Punkten. Gegenüber dem Vormonat, wo beim Bestelleingang und beim Auftragsbestand eher ein Anstieg erwartet wurde, beurteilen die 25 antwortenden Firmen die Lage zurückhaltender. Sie denken den Bestelleingang (83,1 Prozent) halten zu können, ebenso bei der Produktion (75,1 Prozent) und bei der Beschäftigtenzahl (80,8 Prozent). 11,7 Prozent gehen davon aus, die Anzahl der Beschäftigten reduzieren zu müssen.

Im 3. Quartal 2009 erreichte der Geschäftsgang im Sektor Papier, Verlags- und Druckgewerbe mit -66,0 Punkten den Tiefpunkt. Im 3. Quartal 2010 liegt der Wert bei -17,6 Punkten. Im Kanton Solothurn steht der aktuelle Wert bei 14,7 Punkten. Die Entwicklung des Bestellungseingangs im Oktober 2010 zeigt gegenüber dem Vorjahresmonat eine deutliche Verschlechterung der Nachfrage. Die fünf befragten Unternehmen erwarten, dass sie den Bestellungseingang, die Beschäftigtenzahl sowie die erwartete Produktion halten können.

# Innovationen – die Quelle der Aufträge von morgen

*Als Innovation gilt nicht nur eine Erfindung. Ideen und Anwendungen aus andern Gebieten – so auch aus der Natur – bilden weitaus häufiger den Ausgangspunkt von Neuheiten auf dem Markt. Damit Innovationen nicht nur per Zufall gelingen, bietet die Solothurner Handelskammer allen Solothurner KMU ihre Hilfe an.*

**Roland A. Simonet**

Als Innovation gilt nicht nur eine Erfindung. Ideen und Anwendungen aus andern Gebieten – so auch aus der Natur – bilden weitaus häufiger den Ausgangspunkt von Neuheiten auf dem Markt. Damit Innovationen nicht nur per Zufall gelingen, bietet die Solothurner Handelskammer allen Solothurner KMU ihre Hilfe an.

## Nicht immer alles neu erfinden

Innovation heisst wörtlich Neuerung oder Erneuerung. Im Wirtschaftsleben hat sich – richtigerweise – eingebürgert, dass erst dann von einer Innovation gesprochen wird, wenn die wirtschaftliche Umsetzung auf dem Markt das Ziel ist. Neuerung bzw. Erneuerung bedeutet vor allem auch, raffinierte Ideen und Anwendungen aus andern Bereichen zu adaptieren, um etwas günstiger, besser, sauberer, leichter, genauer, sicherer, schneller usw. zu erreichen. Es spielt dabei keine Rolle, ob es sich um ein Produkt, einen Prozess oder eine Dienstleistung handelt.

Häufiges Vorbild ist die Natur. Eine erfolgreiche Innovation aus der Welt der Vögel sind die kleinen Vertikalflügel aussen an den Tragflächen moderner Flugzeuge. Beim Flug grosser Vögel lässt sich gut beobachten, wie sie beim Gleiten ihre äussersten Flügelfedern auffächern. Damit erzeugen sie weniger Luftwirbel und können Kräfte sparen. Der Flugzeugbau übernahm diese Erkenntnis mit den so genannten «Winglets». Die Flügel werden weniger beansprucht und man spart bis 4% Treibstoff.

## Innovationen proaktiv angehen

Andere Branchen und Märkte beobachten gibt die wertvollsten Ansätze für Neuerungen bzw. Erneuerungen. Weitere ergiebige Quellen sind Fachmessen und Publikationen, aber auch der Stammtisch ausserhalb der Firma. Auch im Internet und in den sozialen Medien findet man mit etwas Übung interessante Hinweise über neue Technologien und ihre Herkunft.

Um aber aus diesen Beobachtungen neue Angebote zur Marktreife zu entwickeln, ist es von Bedeutung, dass die Schlüsselpersonen im



**Vorbild Natur: Der Marabu spart Kräfte, wenn er seine Federn an den Flügeln auffächert.** M. Simonet

Unternehmen das Metier «Innovationstechnik» beherrschen. Darunter versteht man Verfahren zur systematischen Entwicklung neuartiger Problemlösungen und Konzepte in interdisziplinären Teams.

Ein Anliegen der Solothurner Handelskammer und der Wirtschaftsförderung ist deshalb, die Wettbewerbsfähigkeit und Innovationskraft unserer KMUs zu stärken. Das beginnt mit der aktiven Hilfe bei der Suche nach neuen Technologien und geht über das Knüpfen erster Kontakte mit möglichen Partnern bis hin zum Aufbau eines Ausbildungsmoduls «Innovationsmethoden und -Prozesse» für die Aus- und Weiterbildung unserer Fachkräfte und Kader von morgen.

Weitere Auskunft:

Roland A. Simonet, Solothurner Handelskammer Technologie und Innovation, Grabackerstrasse 6, 4502 Solothurn, Tel. 032 626 24 24, rasimonet@sohk.ch www.sohk.ch

## Solothurner Innovations-Check einlösen

Das Wissens- und Technologietransfer-Konsortium Nordwestschweiz WKNW hat vom Bund den Auftrag, auch für KMU des Kantons Solothurn an Fachhochschulen, den beiden Eidg. Technischen Hochschulen und an den Universitäten neue Technologien aufzuspüren, die den Firmen einen zukünftigen Marktvorsprung einbringen können. Dabei geht es nicht nur um Inputs für neue Produkte und Dienstleistungen, sondern auch darum, interne Abläufe und Prozesse zu verbessern.

Der Einstieg erfolgt mit einem Innovationscheck, der für die Unternehmen kostenlos ist. Gehen daraus Verbesserungs- und Innovationspotenziale hervor, kann die Firma eine zweite Phase auslösen. Der WKNW-Coach sucht nun geeignete Innovationspartner, die mit dem Unternehmen zusammen das Projekt realisieren wollen. Finden sich Wirtschafts- und Hochschulpartner und werden dem Projekt gute Realisierungs- und Marktchancen vorausgesagt, bietet der Bund zusätzlich eine Mitfinanzierung an. Patente und andere Rechte darf die Firma beanspruchen.

Die Solothurner Handelskammer sowie die regionalen und kantonalen Wirtschaftsförderungsstellen bieten sich als Vermittler von Innovationschecks an. Weitere Informationen sind unter [www.sohk.ch](http://www.sohk.ch) und [www.wknw.ch](http://www.wknw.ch) zu finden.



**Das WKNW-Team für den Kanton Solothurn v. l. n. r.: Brandon Hughes (WKNW-Coach) und seine Scouts Patrick Bussmann (Wirtschaftsförderung Stadt Grenchen), Hans Weber (Verein Region Thal), Roland Simonet (Solothurner Handelskammer) und Max Käsermann (Forum Regio Plus). Auf dem Bild fehlen Urs Blaser (Wirtschaftsförderung Olten) und Max Wittwer (Innostep). B. Arpagaus**

# bonacasa® – vivre avec services

*Das Leben geniessen, sich wohlfühlen, mehr erleben – sicher, unbeschwert und einfach: Das ist bonacasa®*



bonacasa®-Überbauung Schüsspark in Biel

Thomas Jantscher

Viele Jahre Arbeit in verschiedenen Projekten, vor allem in Zusammenarbeit mit Gemeinden, stecken hinter dem Label bonacasa®. Angefangen hat die Geschichte in den 80er-Jahren im damaligen Vorstand des Alters- und Pflegeheims Bleichematt in Biberist. Ivo Bracher, damals frisch mit Vorstandsarbeiten und der Leitung der Betriebskommission ehrenamtlich betraut, kümmerte sich zuerst um den Bau. Dabei war er geprägt von den Erfahrungen der eigenen Grossmutter, die nach 1½ Jahren Altersheimaufenthalt ihr Bein durch eine Amputation verlor und ab dann an den Rollstuhl gefesselt war. Sie musste ihr Altersheim in der reichen Gemeinde Zollikon verlassen, da das Gebäude für Pensionärinnen im Rollstuhl dort organisatorisch und baulich nicht geeignet war. Er erlebte die allgemeine Unbedarftheit aller im Umgang mit dem Thema Rollstuhl, vor allem der Architekten bei der Planung und beim Bau von Wohnbauten und Restaurants.

Um den Betrieb in Biberist professionell aufzugleisen, entschloss sich Ivo Bracher als Unternehmer, ohne Auftrag, den Betrieb mit pro-

fessioneller Beratung zu begleiten, und baute so vor über 20 Jahren den Bereich «Wohnen im Alter» von Bracher und Partner AG auf. Der Erfolg ist messbar: hohe Kundenzufriedenheit und ein guter Cashflow, der die Zukunft des Betriebs bestens sichert. Nach zehn Jahren Betrieb fragte Ivo Bracher dann seinen Vorstand, wer denn – wenn er 70 sei, den Lebenspartner verloren habe – gerne in dieses Altersheim ziehen wolle. Die Antworten waren verhalten: trotz bester Wohnqualität, trotz bestem Essen, Freizeitaktivitäten – niemand! Auf das Warum kam die Antwort, dass jeder möglichst lange in den eigenen vier Wänden leben möchte.

Basierend auf diesen Reaktionen wurde die Idee bonacasa® geboren, die zu Beginn vor allem auf dem baulichen Standard basierte: keine Schwellen, keine Hindernisse, genügend Wenderaum für Rollstuhl oder Rollator, einfache und möglichst elektrische Bedienung von Storen oder Türen. Dies mit dem Ziel, so lange wie möglich in den eigenen vier Wänden leben zu können und den Gang ins Pflegeheim hinaus-

## bonainvest Holding AG

Die bonainvest Holding AG wurde vor einem Jahr gegründet und entstand aus der Bracher und Partner Holding AG. Die Gesellschaft vereint unter ihrem Dach folgende Unternehmen:

- **Die Bracher und Partner AG**  
In der Region als Dienstleistungsgesellschaft rund um das Thema Immobilien seit 60 Jahren bekannt. bonacasa® ist eine Marke der Bracher und Partner AG und wurde auch von ihr entwickelt.
- **Die bonainvest AG**  
Die neue Immobilienanlagegesellschaft, die sich dem nachhaltigen Bauen verschrieben hat. Die Investoren sind überwiegend Pensionskassen und namhafte Privatanleger. Die bonainvest ist an der wasserstadtsolothurn AG beteiligt.
- **Die Bracher und Partner Totalunternehmung AG**  
Realisiert und koordiniert verschiedene Bauprojekte in der Region Mittelland, vor allem komplexere Projekte wie z.B. Alters- und Pflegeheime.

Informieren Sie sich über eine mögliche Anlage bei uns! Wir beraten sie gerne.

**bonainvest AG**  
Weissensteinstrasse 15  
4503 Solothurn  
Telefon 032 625 95 95  
[www.bonainvest.ch](http://www.bonainvest.ch)

zuzögern oder gar zu verhindern. In den letzten Jahrzehnten entwickelte sich bonacasa® im Hause Bracher und Partner aus den gewonnenen Erfahrungen der verschiedenen Überbauungen stetig weiter und baute sein Angebot im Bereich altersgerechtes Wohnen aus. Über 500 Wohnungen sind bereits gebaut.

## Die demografische Zukunft

Die demografische Entwicklung bildet für uns alle eine der grossen Herausforderungen der Zukunft. Von 2010 bis 2060 wächst die Bevölkerung von 7,8 Millionen auf 9 Millionen Personen an, davon steigt der Anteil jener, die über 65 Jahre alt sind, von gegenwärtig 17% auf 28%. Zwischen den Jahren 2010 und 2035 werden die Babyboom-Jahrgänge ins Rentenalter kommen, das heisst gemäss diesem Szenario, dass bis 2060 2,5 Millionen Menschen über 65 Jahre alt sein werden (Ende 2009 sind 1,3 Millionen Personen über 65 Jahre).

Der Altersaufbau unserer Gesellschaft befindet sich im Wandel. Die heutigen und auch

zukünftigen Senioren haben aber hohe Ansprüche, insbesondere an ihr Wohnumfeld und ihre private Autonomie. Die Neubauten von heute müssen somit für die heutige wie auch zukünftige Generationen tauglich und flexibel sein. Genau hier setzt das bonacasa®-Konzept an:

Es besteht aus den drei Säulen Bau, Sicherheit und Dienstleistungen. Nach bonacasa®-Standard erstellte Wohnungen oder Häuser sind zukunftsgerichtet und liegen unweit von Gemeindegrenzen, Geschäften, öffentlichen Verkehrsmitteln und Gastronomie. In den letzten Jahren haben bonacasa®-Wohnungen auch zunehmend Anklang bei der jüngeren Generation gefunden, da die Grosszügigkeit der Räume und die Idee der Dienstleistungen überzeugt. Diese Generationendurchmischung unterstützen wir, da sie den Kontakt der Bewohnenden untereinander fördert und so für mehr Lebensqualität sorgt.

## Das bonacasa®-Drei-Säulen-Prinzip

### Baustandard

Grosszügige, helle, schwellenlose, hindernisfreie Wohnräume, ansprechende Aussenanlagen, bodenebene Duschsysteme, elektrische Storen, gehobener Ausbaustandard bei Küche und Installationen sowie Waschmaschine und Tumbler in der eigenen Wohnung – das ist bonacasa®. Das bonacasa®-Team berät den realisierenden Architekten und kontrolliert die Ausführung.

### Dienstleistungs- und Informationsplattform

Überbauungen nach bonacasa®-Standard bieten Wohnen mit abrufbaren Dienstleistungen. Das reicht zum Beispiel von der Pflanzen- und Haustierbetreuung über das Leeren des Briefkastens bis hin zum Einkauf und zur Wohnungsreinigung. Jeder bonacasa®-Bewohnende hat die Möglichkeit, eine 7x24h-Telefonzentrale (bonacasa®-Call Center) anzurufen und die



Der bonacasa®-Concierge bei der Schulung und Beratung einer Bewohnerin.

René Villars

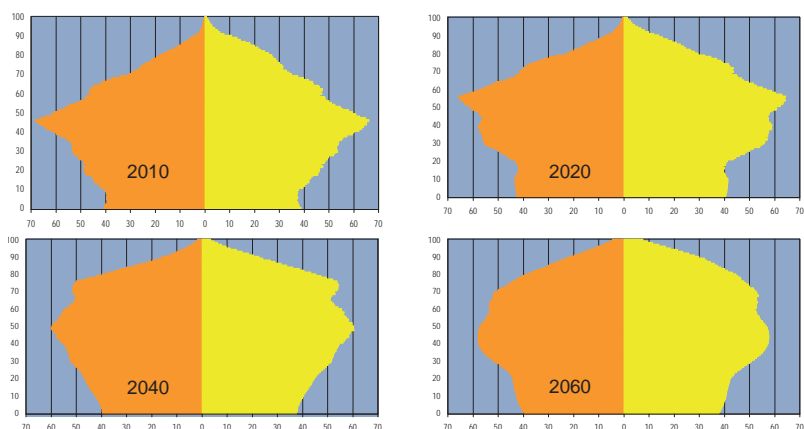
gewünschten Dienstleistungen zu bestellen. Somit können Sie auch unterwegs Dienstleistungen bestellen respektive Informationen abrufen. Der Concierge vernetzt die verschiedenen bonacasa®-Beteiligten und ist mobil für alle Anliegen erreichbar. Er kümmert sich aktiv um das Wohl der bonacasa®-Bewohnenden. Während 365 Tagen im Jahr hat jede bonacasa®-Bewohnerin und jeder bonacasa®-Bewohner Zugriff auf die Informations- und Dienstleistungsplattform. Sei dies vom eigenen PC zu Hause, an der Arbeitsstelle oder mobil vom iPhone™ oder von jedem Telefon aus. Die bonacasa®-Informations- und Dienstleistungsplattform bietet dem Nutzer über eine sehr einfache Bedienungsfläche den Zugang zu Dienstleistungen und Kommunikation sowie die Vernetzung mit anderen Nutzern, wie Bewohnern, der Immobilienbewirtschaftung, dem realen Concierge vor Ort, der bonacasa®-Zentrale etc.

### Sicherheit

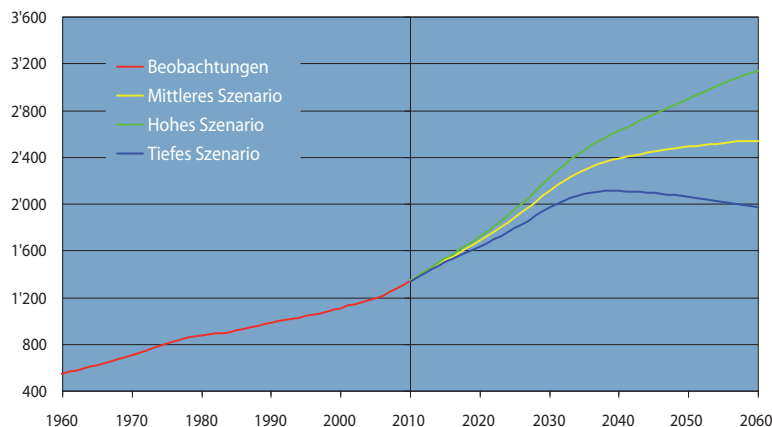
Das einzigartige Notrufsystem baut auf professionellen Partnern. Dazu zählen die 7x24h-Notrufzentrale wie auch, als Einsatzkraft bei leichter Hilfe, die Securitas. Bei Notfällen werden direkt die Rettungsdienste alarmiert. Dank der neuen Technologie können Sie Ihre ganze Familie an das Sicherheitssystem von bonacasa® anschliessen. Dazu benötigen Sie lediglich ein Mobiltelefon oder ein fix installiertes Notrufgerät S12 (je nach Überbauung). Bei einem Notfall werden Sie über die von Ihnen programmierte Schnellwahltaaste die Notrufzentrale einfach und schnell alarmieren können, welche umgehend die nötigen Einsatzkräfte aufbietet. Bracher hat zurzeit bonacasa®-Projekte mit 1500 Wohnungen in Planung und Realisation.

Es gibt in der Schweiz bereits mehrere Überbauungen mit insgesamt rund 500 Wohnungen nach diesen Grundlagen. Auch in Ihrer Nähe!

Alterspyramide in den Jahren 2010, 2020, 2040 und 2060 (mittleres Szenario)



Bevölkerung ab 65 Jahren (in Tausend)



Jüngste und zukünftige Bevölkerungsentwicklung der Schweiz. Quelle: Bundesamt für Statistik BFS.



# Ihr Partner für Immobilien

seit 30 Jahren

Bahnhofstrasse 6  
2540 Grenchen  
Telefon 032 653 86 66  
Natel 079 218 39 49  
www.immoleimer.ch  
info@immoleimer.ch

## urs leimer



## immobilien ag

jedem sein zuhause

Vermittlung  
Bewirtschaftung  
Verwaltung  
Schatzungen  
Bautreuhand



Christian Nägeli



Vorsprung durch Technik

### Kurswechsel

Profitieren Sie jetzt bei über 60 sofort lieferbaren Audi Lagerfahrzeugen von bis zu 12% Preisnachlass. Top-Angebot: 10 x Audi A4 Avant 2.0 TFSI quattro S tronic 211 PS  
Exterieur: Phantomschwarz perleffekt Interieur: Leder-Alcantara schwarz Ausstattung: Paket Sport, Paket Advance, MMI Navigation plus, Xenon Plus mit LED-Heckleuchten, Acoustic Parking System „Plus“, Bluetooth ect.

CHF 82'170.- Bruttopreis    CHF 68'200.- Nettopreis

GARAGE GAUTSCHI LANGENTHAL

Bützbergerstrasse 98, 4900 Langenthal  
Telefon 062 919 13 13, www.garagegautschi.ch

# Engineering + Production + Logistics

# = Bamotec



Bamotec AG | Bielstrasse 80 | CH-4503 Solothurn | Tel. +41 (0)32 625 93 11  
Fax +41 (0)32 625 93 00 | www.bamotec.ch | mail@bamotec.ch



### Ihr Partner für mechatronische Baugruppenfertigung



# Rund 300 Interessenten für die Wasserstadt

Andreas Toggweiler

**Der Immobilienmarkt gilt im Allgemeinen als nicht sehr innovativ, sie selber aber als Person mit vielen Ideen. Welche Innovationen konnten Sie im Immo-Business realisieren?**

Aus dem ursprünglichen Standard Altersheim in Biberist entstand der «läbesgarte» mit der Umsetzung der Idee des «vivre avec services». Wir bauen absolut hindernisfrei, sodass man in den bonacasa-Wohnungen perfekt auch im Alter im Rollstuhl leben kann. Zusätzlich schafft die Vernetzung mit bonacasaNET Sicherheit, vernetzt die Bewohner unter sich sowie mit den Dienstleistern und fördert so die sozialen Kontakte: Hier sind wir schweizweit einzigartig und Pioniere. Bis heute haben wir in der Schweiz und insbesondere im Mittelland bereits rund 500 Wohnungen realisiert.

**Vor einem Jahr haben Sie die Bracher Holding neu strukturiert. Können Sie eine erste Bilanz ziehen?**

Die bonainvest Holding haben wir Ende 2009 gegründet. In diese Holding gehörten die seit 60 Jahren verankerte Bracher und Partner AG und neu die bonainvest AG, eine Immobilienanlagegesellschaft. Unser Ziel ist es, nachhaltige, neue Liegenschaften zu bauen, dies mit spannenden Partnern und Kapitalgebern, die an die Zukunft von bonacasa glauben. Im Jahr 2010 haben wir bereits die zweite Kapitalerhöhung durchgeführt und sind auf bestem Weg, bis Ende Jahr ein Eigenkapital von rund 36 Mio. Franken sowie eine Bilanzsumme von rund 100 Mio. Franken vorzuweisen. Unser Anlegerkreis besteht aus mehreren Pensionskassen und Privatanlegern. Um die Projektliste weiter auszubauen und vor allem auch ausserhalb des Mittellandes zu wachsen, haben wir 2010 für ca. 136 Mio. CHF neue Projekte an spannenden Lagen (z. B. in Aarau an der Aare, Kilchberg im Kanton Zürich mit Seesicht, Basel in der Altstadt usw.) in grossteils gesamtschweizerisch ausgeschriebenen Wettbewerben gewonnen. Wir sind somit mit der Entwicklung sehr zufrieden: bonainvest bietet spannende und nachhaltige Anlagemöglichkeiten.

**Die Nationalbank warnt vor einer Überhitzung des Immobilienmarktes. Wie beurteilen Sie die Situation schweizweit und im Kanton Solothurn?**

Schweizweit gibt es Überhitzungsgebiete: Diese meiden wir jedoch. Nicht immer werfen die allgemein beliebten, zentralen Lagen auch die erwartete Rendite ab. Die von uns ausgewählten



Ivo Bracher, innovativer Immobilienunternehmer aus Solothurn.

Hanspeter Bärtschi

Lagen verbinden wir mit dem Angebot Wohnen mit Dienstleistungen, die sich gerade auch für ältere Personen eignen und die uns aufgrund der zukünftigen Demografie eine stabile Nachfrage garantieren.

**Sie bieten mit bonainvest selber eine Investitionsmöglichkeit für Immobilieninvestoren. Wie hat sich die Nachfrage entwickelt?**

Die Nachfrage nach spannenden Immobilienprodukten ist gut: Der Börsengang von Peach und der neu lancierte Fonds von CS zeigen auf, dass Anleger solche Produkte suchen und wir mit unserem Produkt perfekt in dieses Segment passen. So planen wir auch Anfang nächsten Jahres eine weitere Kapitalerhöhung. Unsere Stärke ist die Beratung von Städten und Gemeinden im Bereich altersgerechtes Wohnen: hier haben wir einzigartige Chancen und können von unserer jahrelangen Vorarbeit profitieren.

**Das Projekt Wasserstadt (Wohnen an der Aare) in Solothurn ist innovativ, hat aber mit**

**Problemen zu kämpfen. Sind diese lösbar – und bis wann?**

Die wasserstadtsolothurn AG hat sich entschieden, die Chancen des schweizweit einzigartigen Projekts zu nutzen, und hat durch die Genehmigung eines weiteren Budgets die Anpassung der Planung an die sehr umfangreiche Marktklärung und an das Wasserflussmodell freigegeben. Die Nachfrage der inzwischen rund 300 Interessenten an Wohneigentum in der Wasserstadt ist ungebrochen. Damit erhalten der Kanton und die Stadt Solothurn eine einzigartige Chance, neben den zwar hohen Entsorgungskosten des alten Stadtmülls, aber dank dem Landmehrwert und den künftigen Steuereinnahmen (53% der Interessenten kommen von ausserhalb des Kantons Solothurn) markant mehr einzunehmen. Der Landerlös fliesst vollständig der Stadt und dem Kanton zu und die regionale Wirtschaft hat aufgrund der Dimensionen des Projekts für viele Jahre Arbeit: Ein besseres Wirtschaftsförderungsprojekt als dieses gibt es nicht!

**Wincasa AG | Real Estate Investment**  
Ihr Partner für Immobilien-Vermittlungen  
Basel | Bern | Lausanne | Luzern | Olten  
St. Gallen | Winterthur | Zürich

«DIE DINGE HABEN NUR DEN WERT,  
DEN MAN IHNEN VERLEIHT.» MOLIÈRE



## Vom klassischen Inserat bis zur Firmenreportage...

Gerne beraten wir Sie – Rufen Sie uns an:

Solothurner Zeitung AG, Zuchwilerstrasse 21, 4501 Solothurn  
032 624 76 00 oder [inserate@solothurnerzeitung.ch](mailto:inserate@solothurnerzeitung.ch)

Grenchner Tagblatt AG, Kapellstrasse 7, 2540 Grenchen  
032 654 10 60 oder [inserate@grenchnertagblatt.ch](mailto:inserate@grenchnertagblatt.ch)

# Starthilfe für Jungunternehmer

*Zusammen mit privaten Sponsoren hat die Wirtschaftsförderung Region Olten und die Fachhochschule Nordwestschweiz ein innovatives Starthilfe-Paket für Jungunternehmer lanciert.*

«plug & start» ist ein Paket für Personen, die sich selbstständig machen wollen. Junge Unternehmen sollen nach Olten kommen, sich hier einrichten (plug) und mit Arbeiten beginnen (start). Dieses Unterstützungspaket wird ihnen von der Wirtschaftsförderung der Region Olten und der Fachhochschule Nordwestschweiz (FHNW) angeboten.

## Gute Geschäftsidee vorausgesetzt

Für den Oltnen Wirtschaftsförderer Urs Blaser ist wichtig: «Wir wollen das Projekt pragmatisch anpacken. Der Zugang soll einfach und unbürokratisch sein.» Vorausgesetzt werden eine überzeugende Geschäftsidee und ein transparenter Businessplan. Hierzu gehöre auch, dass das Produkt oder die Dienstleistung gute Aussichten habe, auf dem Markt zu bestehen. Und nicht zuletzt die Persönlichkeiten: Wesentliches Kriterium ist die Energie und Überzeugungskraft der jungen Unternehmer.

## Coaching für Jungunternehmer

Bei «plug&start» profitieren die Jungunternehmer von einem ganzen Leistungspaket. Dazu gehören möblierte Büros samt Kommunikationsinfrastruktur in Bahnhofnähe, und zwar bis zu einem Jahr ohne Mietzins. Die Junioren er-



**Unternehmensgründer und ihre Coaches (von links): Bernhard Hüssy, Martin Räber, Rolf Meyer und Bettina Sollberger (beide Fachhochschule Nordwestschweiz), Michael Beer, Marc Davis und Esteban Pazos.** OTR

## «Wir bauen auf eine Win-win-Situation.»

Rolf Meyer

halten ein kostenloses Coaching und Support durch die Fachhochschule und ein intensives Networking, um sich vor Ort gut zu vernetzen. An der FH Olten sind Rolf Meyer, Professor für Management und Entrepreneurship, und Bettina Sollberger, Professorin an der Hochschule für Angewandte Psychologie für «plug&start», verantwortlich. Sie wollen den Start-up-Unternehmen ihr Know-how zur Verfügung stellen, damit sie mit ihrer Geschäftsidee überleben. Besonders Wert legen die Coaches auf die Verknüpfung von Wissen aus der Fachhochschule mit der betriebswirtschaftlichen Praxis der jungen Firmen. «Wir bauen auf eine Win-win-Situation», sagte Rolf Meyer. Von der Forschung soll ein Wissenstransfer in die Unternehmen der Regi-

on geschehen und die Erfahrungen der Jungunternehmer sollen wieder in die Hochschule zurückfliessen. Ein wichtiger Gedanke ist auch, dass schnell wachsende, innovative Firmen sich in Olten dauerhaft niederlassen.

Drei neue Firmen haben sich vom Oltnen plug&start-Package anlocken lassen. Bernhard Hüssy ist der Inhaber von «Nomos System», die seit Anfang November als Aktiengesellschaft organisiert ist. Hüssy ist mit dreissig Jahren der älteste der Jungunternehmer, verfügt dafür über mehr als zehn Jahre Erfahrung in der Gebäudetechnik. Nun hat er eine neue Software entwickelt, mit der sämtliche Anlagen in einem Haus von einem einzigen Elektrorechner aus gesteuert werden können.

Ein originelles Projekt präsentierte Michael Beer. Er ist Geschäftsführer von «Clever Online Ordering» (Cleoo). Zusammen mit Marc Davis und Esteban Pazos entwickelte er eine Internetplattform, wo man Lieferdienste vergleichen und Pizza online bestellen kann.

Martin Räber hat sich mit seinem 2008 gegründeten Spin-off Eartheffect spezialisiert auf Umweltmanagement und Nachhaltigkeitsberatung. Er und sein Partner Philippe Stadler unterstützen andere Firmen im Verbessern der Produkte und Produktionsabläufe. Dabei wählen sie einen psychologischen Ansatz, bei dem die Mitarbeitenden der Firma stark einbezogen werden. Eartheffect entwickelte beispielsweise ein Programm, um den Stromverbrauch in Grossküchen massiv zu senken. Die Küchenteams arbeiteten dabei aktiv an den Verhaltensänderungen mit, gleichzeitig wurden die Energieeffizienz der Infrastruktur verbessert.

plug & start wird durch namhafte Beiträge von privaten Sponsoren unterstützt, wie Rolf Meyer ausführt. Die UBS unterstützt das Projekt als Premium Partner. Weitere Partner sind: Swiscom, BDO, die Mobiliar und AareLand. Das Leistungspaket pro Jungunternehmer hat einen Geldwert von rund 30000 Franken. (OTR, at)

# Ein Gemischtwarenladen für KMU-Dienstleistungen

**Andreas Gasche\***

Immer, wenn es um Anliegen der kleinen und mittleren Unternehmen geht, taucht der Name «Kantonal-Solothurnischer Gewerbeverband» (KGV) auf. Der kantonalen KMU-Organisation sind rund 60 Gewerbevereine und Berufsverbände angeschlossen. Die Gewerbevereine sind quer über den ganzen Kanton verteilt und decken rund 90% der solothurnischen Gemeinden ab. Bei den Berufsverbänden handelt es sich um

## Weniger Papierkram

*Eine administrative Belastung fällt per sofort weg. Alle Geschäfte, die an den vorweihnächtlichen und saisonalen Sonntagsverkäufen mitmachen wollen, brauchen dafür keine Anmeldung und damit auch keine Bewilligung mehr.*

Organisationen der Arbeitswelt aus allen Sparten. Mitgliederorganisationen sind im Bauhaupt- und Bauausbaugewerbe zu finden; aber auch die Lebensmittelbranche und sogar die Gesundheitsbranche sind vertreten. Vor wenigen Tagen hat die GAeSO, die Gesellschaft der Ärztinnen und Ärzte des Kantons Solothurn, einen Antrag auf Mitgliedschaft gestellt. Die Ärztesgesellschaft ist eine willkommene Ergänzung zum Drogistenverband, der schon lange KGV-Mitglied ist. Alles in allem sind dem Verband indirekt rund 3750 KMU angeschlossen.

In der Geschäftsstelle des KGV kann es zu und her gehen wie in einem Bienenhaus. Jeden Tag müssen verschiedenste Themen bearbeitet werden.

## Ladenöffnungszeiten

Zwei Themen standen bereits bei der Gründung des Verbandes im Jahr 1902 im Mittelpunkt: die Berufsbildung und die Ladenöffnungszeiten. Beide Themen sind auch heute noch zentrale Anliegen des Verbandes. Noch während der



Kantonsrat Andreas Gasche.

ZVG

Abstimmungskampf für zwei bewilligungsfreie saisonale Sonntagsverkäufe lief, wurde im Kantonsrat das Thema «Ladenöffnungszeiten» lanciert. In Solothurn diskutiert man dieses Thema damit zum dritten Mal innert zehn Jahren. Eines hat der KGV in dieser Zeit gelernt: Wenn man bei den Ladenöffnungszeiten eine Liberalisierung will, so kann es sich bestenfalls um eine Lockerung handeln. Zudem ist eine Änderung der Ladenschlussverordnung nur durchsetzbar, wenn sich die Sozialpartner in allen Punkten einig sind. Dieses Thema zu diskutieren, wird im nächsten Jahr eine Aufgabe des KGV und der Sozialpartner sein.

## Submissionswesen

Im Bau- und Dienstleistungswesen gibt das Submissionswesen immer wieder Anlass zu Diskussionen. Gelten weiche oder harte Faktoren? Wie stark wird der Preis gewichtet? Was eigentlich auf dem Papier klar ist, führt immer

wieder zu Diskussionen und bei den Betroffenen zum Teil auch zu Frustrationen. Wer aber denkt, «Hauptschuldiger» sei der Kanton, der irrt. Gerade auf Gemeindeebene sind auch immer wieder kleinere oder grössere Aufträge zu vergeben. Der KGV hat beschlossen, in nächster Zeit die wichtigsten Punkte für die Vergabe aufzulisten und zusammen mit Verbänden und Vergabegremien den Vorschlag zu diskutieren. Als Grundlage kann der Verband auf ein Papier aus dem Kanton Schaffhausen zurückgreifen.

## Gewerbepolizei wird ins AWA integriert

*Eine andere Forderung des KGV ist vor ein paar Wochen erfüllt worden. Der KGV hat im Sinne einer Vereinfachung der Arbeitsabläufe in einem parlamentarischen Vorstoss verlangt, dass man das Amt für Handel und Gewerbe – früher Handels- und Gewerbepolizei – im AWA integriere. Was zuerst vom Regierungsrat noch abgelehnt wurde, wird nun vollzogen. Wir sind überzeugt, dass damit die Abläufe einfacher werden.*

## Administrative Entlastung

Viele KMU ächzen unter der administrativen Belastung. Regeln hier und Vorschriften dort, in gewissen Fällen gibt es kaum noch unternehmerische Bewegungsfreiheit. Die politischen Instanzen aller Stufen legiferieren munter drauf los. In einigen Fällen sind es sogar die KMU selber, die mehr Vorschriften verlangen. Die von der FDP lancierte Initiative kommt da gerade rechtzeitig. Auch der schweizerische Gewerbeverband hat sich das Thema als Kernthema auf die Fahne geschrieben. Auch die Bewilligungsgebühr fällt weg. Ein kleiner Schritt in die richtige Richtung!

Wer Aktuelles über die Arbeit des KGV wissen will, kann sich unter [www.kgv-so.ch](http://www.kgv-so.ch) informieren.

\* Geschäftsführer des Kantonal-Solothurnischen Gewerbeverbandes



## Innovationen als Erfolgsfaktor

**Roy Nussbaum, Delegierter des Verwaltungsrates der R. Nussbaum AG, Olten:** «Innovationen von Nussbaum haben dem Schweizer Sanitärmarkt wiederholt entscheidende Impulse vermittelt. Dank unserem einzigartigen Direktvertriebssystem erfahren wir aus erster Hand, welche Wünsche unsere Kunden

haben. Auch unser internationales Beziehungsnetz vermittelt uns wertvolle Anregungen für Neuentwicklungen. Die Fertigungstiefe unserer Fabrikation in Trimbach und das damit verbundene Know-how bilden eine weitere wichtige Quelle für Produktverbesserungen. Jüngstes Beispiel einer erfolgreichen Innovation ist der Schnellverbinder Optiflex-prOfix für eine druckverlustoptimierte Trinkwasserinstallation.»

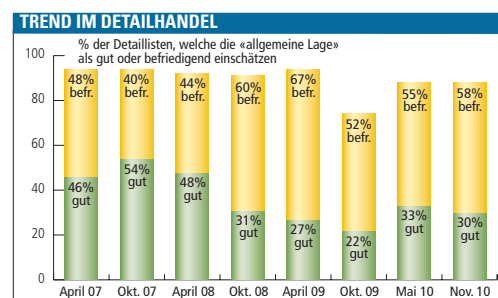
# Solothurner Detailhandel: Aufschwung bestätigt sich

Die Geschäftsgang-Umfrage des Gewerbeverbandes bei den Detaillisten zeigt: Die markante Erholung der Konsumstimmung im Solothurner Detailhandel im vergangenen Frühjahr hat sich in den Herbst hinein fortgesetzt.



## Andreas Toggweiler

Mit deutlicher Verzögerung hatte die Krise vor einem Jahr auch auf den Solothurner Detailhandel durchgeschlagen und zu einer markanten Abkühlung des Geschäftsgangs geführt. Bereits im vergangenen Frühjahr war jedoch der Durchhänger überwunden. Die neuste Umfrage in Zusammenarbeit mit dem Kantonal-Solothurnischen Gewerbeverband KGV zeigt nun, dass sich die rasche Erholung konsolidiert hat und in eine Seitwärtsbewegung übergegangen ist. Der Anteil von Gewerbetreibenden, die ihre wirtschaftliche Lage als «gut» oder «befriedigend» bezeichnen, ist mit zusammen 88 Prozent im November genau gleich geblieben, wie im Mai. Der sprunghafte Anstieg der Detaillisten, die ihre Lage als «gut» einschätzten, konnte hingegen nicht fortgesetzt werden. Er ist im Gegenteil um drei Prozentpunkte gesunken. Immerhin gleich geblieben ist mit 12 Prozent der Anteil jener, die die Lage als «schlecht» einschätzen. Was die Zukunftserwartungen betrifft, so gehen die Erwartungen hinsichtlich einer positiven Entwicklung von 34 auf 20 Prozent zurück. Drei Viertel der Befragten erwarten eine gleichbleibende Entwicklung (Frühjahr 56 Prozent). An der aktuellen Umfrage haben



76 Detailhändler mitgemacht. Leider etwas weniger als im Frühjahr (85).

## Mehrwertsteuer: kein Problem

Die diesmal gestellte Zusatzfrage war den jüngsten Änderungen in der Mehrwertsteuerabrechnung gewidmet. Diese gestalten sich offenbar für die Mehrheit der Detaillisten als unproblematisch. «Kein Problem», kreuzten denn auch 51 Prozent der Befragten an. «Alles wird immer komplizierter», wählten aber gleichzeitig 40 Prozent als Antwort – bemerkenswert vor dem Hintergrund, dass die Zielsetzung der MwSt-Reform ursprünglich eine Vereinfachung war. «Untragbar» ist der Aufwand aber nur für 9 Prozent der Umfrageteilnehmer.

	AKTUELLE LAGE			PROGNOSE BIS FRÜHLING 2011		
	Kategorie	Prozent	Barwert	Kategorie	Prozent	Barwert
Allgemeine Lage	gut	23	[Bar]	positiv	15	[Bar]
	befriedigend	44	[Bar]	gleich	57	[Bar]
	schlecht	9	[Bar]	negativ	4	[Bar]
Personalsituation	gut	41	[Bar]	positiv	8	[Bar]
	befriedigend	30	[Bar]	gleich	66	[Bar]
	schlecht	5	[Bar]	negativ	2	[Bar]
Ertragslage	gut	18	[Bar]	positiv	15	[Bar]
	befriedigend	48	[Bar]	gleich	55	[Bar]
	schlecht	10	[Bar]	negativ	6	[Bar]
Gesamtumsatz	gut	25	[Bar]	positiv	17	[Bar]
	befriedigend	39	[Bar]	gleich	55	[Bar]
	schlecht	12	[Bar]	negativ	4	[Bar]
Konsumentenstimmung	gut	24	[Bar]	positiv	14	[Bar]
	befriedigend	42	[Bar]	gleich	55	[Bar]
	schlecht	10	[Bar]	negativ	7	[Bar]

# Innovation ist überlebenswichtig

## Adrian Flury

Im internationalen wirtschaftlichen Umfeld ist die Innovationskraft einer Firma überlebenswichtig. Innovationen treiben eine Firma voran, Innovationen heben eine Firma von der Konkurrenz ab und machen sie erfolgreich. Um Neues zu kreieren, müssen die Rahmenbedingungen wie gut ausgebildete Fachkräfte, Finanzierungsmöglichkeiten, Infrastrukturen etc. gegeben sein. Es lohnt sich für eine Unternehmung, für optimale Rahmenbedingungen zu kämpfen und die Ansprüche an die Gesellschaft und die Politik zu stellen. Es ist eine Tatsache, dass in einem wirtschaftsfreundlichen Umfeld, wie es z. B. die USA einmal waren, die wirklich grossen Innovationen erdacht wurden und ihren Anfang nahmen. Auch die Schweiz hat in ihrer Geschichte immer wieder Grossartiges geleistet, viele gute Ideen dienten dem Wohl Menschheit und haben Wohlstand in unser Land gebracht. Wir haben dies in der Vergangenheit auch einem unternehmerfreundlichen Klima in unserer Gesellschaft zu verdanken.

Die Globalisierung hat unsere Welt kleiner gemacht. Eine marktfähige Innovation wird bereits in Fernost kopiert, bevor das Produkt bei uns zur Marktreife gelangt. Der Druck zum innovativen Handeln hat durch die internationale Vernetzung massiv zugenommen und ist zur Existenzfrage für viele Unternehmungen geworden.

Das Bestreben zum innovativen Handeln, ausgelöst durch eine immer schärfer werdende Konkurrenz, treibt uns oft dazu, Innovationen zu tätigen, die im Extremfall nur der kurzfristigen Gewinnmaximierung dienen. Dies haben wir im Finanzbereich mit den verschiedenen Formen von komplexen Finanzprodukten erlebt. Die letzten Jahre haben gezeigt, zu welcher grossen Gefahren solche Eskalationen führen können. Die daraus resultierende Verunsicherung hat verständliche Verhaltensänderungen provoziert und führte zu einem Vertrauensverlust und einer generell kritischen Haltung gegenüber der Wirtschaft. Der Ruf nach Kontrolle, Regulierung und



Adrian Flury, Präsident des Industrieverbandes Solothurn und Umgebung (Inveso).

Urs Lindt

Überwachung der Wirtschaft war verständlich. Ein selbstkritisches Überdenken des eigenen Handelns und eine Neuausrichtung waren gefordert und werden auch für die Zukunft für jede Unternehmung zwingend nötig bleiben.

Die gewichtige Bedeutung der Innovation in den Betrieben muss aber bestehen bleiben. Die Schweiz als rohstoffarmes Land braucht Unternehmen mit einem stetig innovativen Geist. Es darf nicht sein, dass durch vermehrte fiskalische Belastungen den Unternehmern die Mittel für Investitionen entzogen werden. Es braucht unternehmerische Freiräume. Die Freiheit, das Undenkbare zu denken, das Unmögliche zu versuchen, ist eine Grundvoraussetzung für innovatives Handeln. Unnötige administrative Auflagen schränken die Fähigkeit zur Weiterentwicklung ein.

Es bedarf auch Aktionen wie finanzielle Anreize für besondere Leistungen an die Mitarbeitenden und Führungskräfte als Wertschätzung

für das Bestreben nach Optimierung und der Suche nach der besten und kompetitivsten Lösung. Leistung und Erfolg müssen sich lohnen und sollten auch in der Gesellschaft wieder erstrebenswert werden.

Die Wirtschaft braucht das Vertrauen der Gemeinschaft. Es ist vor allem die Aufgabe der Unternehmen, selbst dafür zu sorgen, dass dieses Vertrauen wieder entsteht. Dies kann in erster Linie durch eine offene Informationspolitik und durch plausible Erklärungen der wirtschaftlichen Zusammenhänge bewerkstelligt werden. Die gegenseitige Abhängigkeit muss weiten Bevölkerungskreisen bewusst gemacht werden und von ihnen auch verstanden werden.

Das daraus resultierende öffentliche Verständnis und das hoffentlich neu gewonnene Vertrauen wird den Unternehmen wieder den Freiraum verschaffen, den sie für die Kreation neuer Innovationen brauchen. Es ist zum Wohle aller.



## Bamotec AG, Solothurn

**Preis, Flexibilität** und die Konzentration auf das **Kerngeschäft** sind die Hauptargumente unserer Kunden, mechatronische Baugruppen out-to-source. Mit unseren Kernkompetenzen; Reengineering, JIT oder One Piece Flow, gepaart mit unserem leistungsfähigen Lieferantenpool hat sich die Bamotec AG in den letzten Jahren zu einem bedeutenden

Baugruppenhersteller entwickelt. Wir fertigen Geräte und Baugruppen in den unterschiedlichsten Marktsegmenten. Von der Medizinal- über die Solartechnik bis hin zur Halbleiterindustrie. Die Schaffung von über 15 Vollzeitstellen im 2010 untermauert unseren Leistungsausweis.

**Bamotec AG, Bielstrasse 80, 4503 Solothurn, Telefon 032 625 93 11, [www.bamotec.ch](http://www.bamotec.ch)**

## Langendorf - Hüslerhofpark

**3½- und 4½-Zimmer-Eigentumswohnungen nach dem Konzept bonacasa®-vivre avec services**

- Modern und grosszügig, mit Balkon oder Gartensitzplatz
- Mitgestaltung des Ausbaus möglich
- Wohnflächen bis zu 157 m<sup>2</sup> ab CHF 545'000.-
- Schöne Sicht auf die Jurakette
- Bezug innerhalb von drei Monaten ab Kaufunterzeichnung
- Gesamtes Gebäude rollstuhlgängig, schwellenlos und nach Minergie®-Standard erstellt

Auskunft: Bracher und Partner AG

Bruno Küng, Telefon 032 625 95 61, [kontakt@bracher.ch](mailto:kontakt@bracher.ch)

[www.hueslerhof.ch](http://www.hueslerhof.ch)



**Besichtigung der Musterwohnung  
am 10.12.2010 von 15.30 - 18.30 Uhr**

## Subingen - Birkengarten

**2½- und 3½-Zimmer-Mietwohnungen nach dem Konzept bonacasa®-vivre avec services**

- Gesamtes Gebäude rollstuhlgängig und schwellenlos
- Wohnflächen bis zu 80 m<sup>2</sup>, grosser Balkon inkl. Reduit
- Eigene Waschmaschine und Tumbler in der Wohnung
- Schöne, helle Räume
- Bezug ab 1. Dezember 2010
- Mietzins ab CHF 1'250.- exkl. NK

Auskunft: Bracher und Partner AG

Karoline Berger, Tel. 032 625 95 63, [kontakt@bracher.ch](mailto:kontakt@bracher.ch)

[www.birkengarten.ch](http://www.birkengarten.ch)

## Luterbach - Lochzelgli

**3½- und 4½-Zimmer-Eigentumswohnungen**

- Wohnflächen bis zu 130 m<sup>2</sup> ab CHF 355'000.-
- 3½-Zimmer-Attika mit 108.5 m<sup>2</sup> mit schöner Terrasse
- Sonnige und grosszügige Räume
- Ruhige Lage mit Sicht auf den Jura
- Bezug nach Vereinbarung
- Gebäude im Minergie®-Standard erstellt

Auskunft: Bracher und Partner AG

Bruno Küng, Telefon 032 625 95 61, [kontakt@bracher.ch](mailto:kontakt@bracher.ch)

[www.lochzelgli.ch](http://www.lochzelgli.ch)



## Egerkingen - Sunnepark

**2½- bis 4½-Zimmer-Eigentums- und Mietwohnungen nach dem Konzept bonacasa®-vivre avec services**

- Alle Gebäude sind rollstuhlgängig und schwellenlos
- Helle, zentral gelegene Wohnungen mit Balkon oder Gartensitzplatz
- Gebäude im Minergie®-Standard geplant
- Waschmaschine und Tumbler in jeder Wohnung
- Diverse Dienstleistungen nach Wunsch vom benachbarten Alters- und Pflegeheim beziehbar
- Bezug im Frühjahr 2013

Auskunft: Bracher und Partner AG

Telefon 032 625 95 65, [kontakt@bracher.ch](mailto:kontakt@bracher.ch)

# Wir machen Sie schon sicherer, bevor Sie Ihr Geld bei uns anlegen.

Daran erkennen Sie eine echte Banknote:

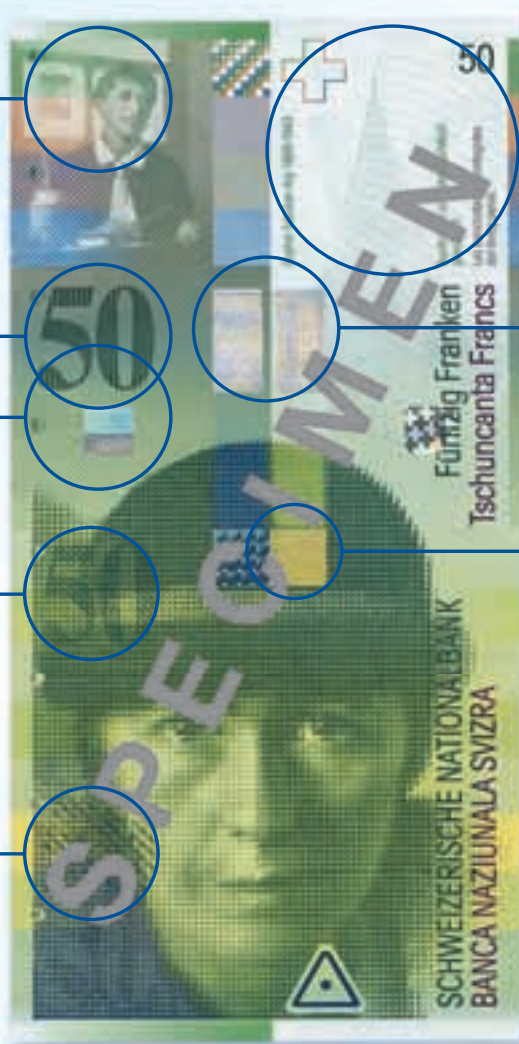
An der Zauberzahl, die im  
Gegenlicht sichtbar wird.

An der Farbzahl,  
die beim Reiben auf Papier  
Farbspuren hinterlässt.

An der Lochzahl, die man  
im Gegenlicht als gelochte  
Fläche erkennt.

An der Chamäleonzahl,  
die je nach Lichteinfall  
andersfarbig ist.

An der Glitzerzahl, die  
teilweise mit Farbe über-  
deckt ist und glitzert.



Am Wasserzeichen, das  
im Gegenlicht die porträtierte  
Person zeigt.

An der Tanzzahl, einer  
Spezialfolie, auf der sich die  
50 scheinbar bewegt.

Am Mikrotext, der so klein  
ist, dass man ihn nur mit  
Lupe lesen kann.

Damit Sie sich bei Geldfragen rundum sicher fühlen können, haben wir nicht nur die Merkmale einer echten Banknote abgedruckt, sondern auch sorgfältig zusammengestellte Anlage-Strategien erarbeitet, die Ihrer persönlichen Risikobereitschaft entsprechen. Wir beraten Sie gerne: Kontaktieren Sie uns unter **0848 800 806** oder auf [www.baloise.ch](http://www.baloise.ch).

**Wir machen Sie sicherer.**

