

# SO

DONNERSTAG, 16. JUNI 2011

# ECONOMY

## Wie der Kanton Solothurn zum Medtech-Valley wurde

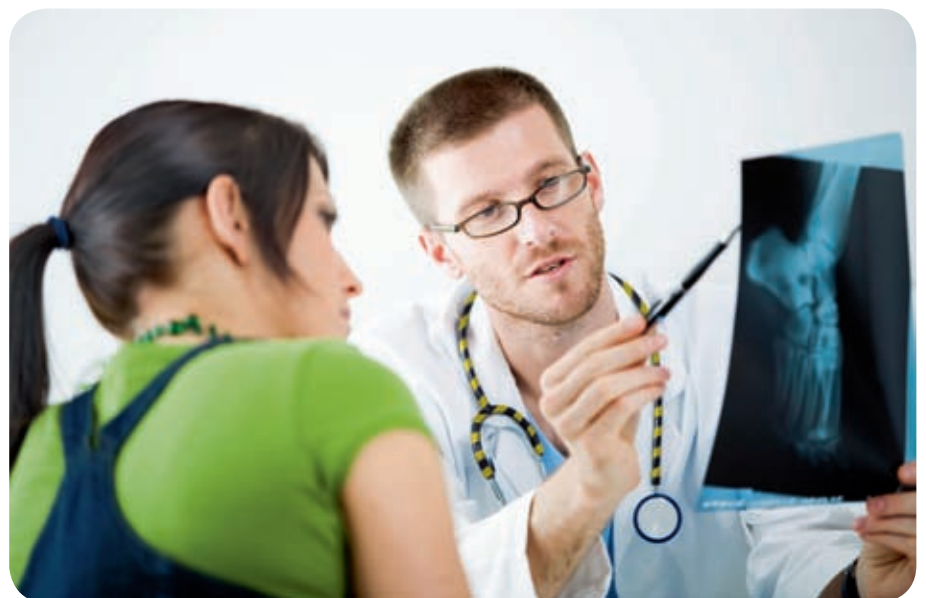
Interview mit Medizintechnik-Experte Robert Mathys

Seite 10

## Solothurner Industrie stellt sich der Franken-Aufwertung

Die grosse Konjunktur-Umfrage bei Solothurner Unternehmen

Seite 12



IN ZUSAMMENARBEIT MIT

 **Baloise Bank SoBa**

 **KANTON solothurn**  
wirtschaftsförderung

HERAUSGEGEBEN VON

 **SOLOTHURNER ZEITUNG**



Gut installiert • Bien installé • Ben installato

15 Standorte in der ganzen Schweiz,  
mit dem Herzen in der Region Olten:  
[www.nussbaum.ch](http://www.nussbaum.ch)

## ***Nussbaum – ein attraktiver Arbeitgeber in der Region***



**R. Nussbaum AG, 4601 Olten  
Hersteller Armaturen und Systeme Sanitärtechnik**



## Den Stier auch künftig bei den Hörnern packen



Nach der erfreulichen Erholung und dem Steigflug bewegt sich die Solothurner Wirtschaft gegenwärtig seitwärts. Wer Augen und Ohren offenhält, kommt um diese Beobachtung nicht herum. Bestätigt

wird sie jetzt von der Konjunkturforschungsstelle KOF der ETH Zürich. Die regionale Entwicklung überrascht nicht. Sie widerspiegelt die nationale Lage im internationalen Kontext. Trotz hartem Schweizer Franken und verwirrenden Energiediskussionen ist in unseren Gefilden die positive Grundstimmung richtigerweise nicht gekippt. Das zeugt von einem erstarkten, gesunden Selbstwertgefühl. Und dieses wird künftig noch vermehrt gefragt sein. Weitere Veränderungen stehen an. Sie bedeuten Herausforderungen und verlangen nach neuen Denkmustern sowie mutigen Innovationen. Erfolg wird haben, wer sich darauf einlässt. Die Energiewende liefert lediglich ein Beispiel.

**Theodor Eckert**

Chefredaktor az Solothurner Zeitung/  
az Grenchner Tagblatt

## Wenn der Bauch entscheidet



Als wir vor einem Jahr mit der ersten Ausgabe von SOeconomy gestartet sind, hatten wir bei der Frage ob wir diese Wirtschaftsbeilage lancieren wollen, keine Faustregel bei der Entscheidungsfindung

zu Hilfe genommen. Wir haben vor allem aus dem Bauch heraus entschieden und können heute sagen: Es war die richtige Entscheidung. Wir sind glücklich und stolz, diese Wirtschaftsbeilage als Partnerin der AZ Medien herausgeben zu dürfen. Nicht alle Entscheide lassen sich aber aus dem Bauch heraus fällen. Wieso? Manchmal braucht es eine fundierte Analyse, um zu wissen, was man unterschrieben hat. Vor allem dann, wenn es um die eigenen Finanzen und die Vorsorge geht. Lesen Sie dazu mehr auf den Seiten 4 und 5.

Ich wünsche Ihnen viel Spass beim Lesen von SOeconomy.

**Urs Pfluger**

Baloise Bank SoBa AG  
Mitglied der Geschäftsleitung

## «Ersatzteile» aus dem Kanton Solothurn



Eine Vielzahl von «verschlissenen» Körperteilen können heute mit künstlichen Ersatzteilen von Ärzten und Medizinaltechnikern ersetzt werden. Diese «Ersatzteile» kommen zum Teil aus dem Kanton Solothurn,

wo dank Präzision und Werkstoffkompetenz viele Hersteller und Zulieferer der Medizinaltechnik ihren Standort gefunden haben. Wie attraktiv diese Medtech-Firmen sein können, zeigt der Kauf von Synthes durch Johnson & Johnson. Ausländische Hersteller werden wohl vermehrt über den Kauf von Schweizer Firmen versuchen, das gewachsene Wissen und das Netzwerk der Schweizer Medtech-Industrie zu nutzen.

Das Potenzial dieser Wachstumsbranche ist gross – dank einer älter werdenden Gesellschaft und steigendem Wohlstand in vielen Schwellenmärkten. Erfahren Sie auf den nächsten Seiten mehr über die Medizinaltechnik im Kanton Solothurn.

**Karin Heimann**

Leiterin Wirtschaftsförderung  
Kanton Solothurn

## Inhalt

### Über teure Uhren, Autos und Anlagefonds

Im Durchschnitt erzielen die teuersten Fonds die schlechtesten Renditen

4

### Sicherheit in finanziellen Entscheiden

Nicht immer entspricht das Kundenverhalten den wahren Bedürfnissen

5

### Der ideale Medtech-Standort

Was die Solothurner Wirtschaftsförderung Medtech-Unternehmen bieten kann

6

### Durchstarten für Jungunternehmer

Wirtschaftsförderung verlost Starter-Kits

7

### DAS Netzwerk der Branche

Mit der Plattform «Medical Cluster» am Puls der Medizinaltechnik

9

### Wie alles begann

Interview mit Robert Mathys über die Ursprünge der regionalen Medtech-Industrie

10

### Schnittstelle zwischen Forschung und Industrie

Blick hinter die Kulissen der RMS Foundation

11

### Mit guter Auslastung ins zweite Halbjahr

Konjunkturbarometer der Solothurner Industrie

12/13

### Solide Konsumentenstimmung

Umfrage im Solothurner Detailhandel

15

### Bessere Heilung

#### dank dynamischen Schrauben

Synthes-Entwicklung zur Trauma-Behandlung

17

### Die nächste Generation der Insulinpumpen

Sensile Medical in Hägendorf lanciert Technologiesprung

19

### Auf leisen Rädern elegant unterwegs

Küschall-Rollstühle sind nichts für Stubenhocker

21

#### IMPRESSUM:

**Herausgeber:** Solothurner Zeitung AG **Redaktion:** Andreas Toggweiler **Layout/Gestaltung:** Salome Vogt **Bilder:** ZVG, Hansjörg Sahli, Hanspeter Bärtschi, at. **Grafiken:** Guido Savian **Verkauf:** Solothurner Zeitung AG, Zuchwilerstrasse 21, 4501 Solothurn, Telefon: 032 624 76 00 E-Mail: [inerate@solothurnerzeitung.ch](mailto:inerate@solothurnerzeitung.ch), **Verkaufsleitung:** Thomas Häring **Druck:** Mittelland Zeitungsdruck AG, Subingen

Erscheint als Beilage zu



In Zusammenarbeit mit



# Was nichts kostet, ist nichts wert

– Über teure Uhren, Autos und Anlagefonds.

**Hans Peter Stücheli**

Heuristik bezeichnet die Fähigkeit, mit einfachen Mitteln zu guten Lösungen zu kommen. Wir Menschen brauchen diese so genannten Faustregeln, sie vereinfachen uns das Leben. An der Verkehrsampel angekommen, können wir nicht jede Grünschattierung, jede Form und Figur täglich neu analysieren und hinterfragen. Wenns irgendwie grün leuchtet und nach Strichmännchen aussieht, dann können wir über die Strasse gehen, ohne nach links und rechts zu schauen. Das klappt in den meisten Fällen prima.

## Marken im Aufwind

«Markenartikel – da weiss man, was man hat. Sie sind oft etwas teurer, aber es lohnt sich.» Zu dieser Faustregel greifen wir zum Beispiel, wenn es darum geht, aufkommende Zweifel beim Kauf von teuren Artikeln zu besänftigen. Die Markenorientierung beim Kaufverhalten liegt nach einem Zwischentief im Jahr 2005 wieder deutlich im Aufwind. Anhand der Studie «Wertemilieus und Konsumstile» (AWA 2010, Institut für Demoskopie Allensbach) waren 50% der Befragten der Meinung, dass Marken ein Qualitätsindikator sind, für die es sich lohnt, mehr Geld auszugeben.

Vor allem junge Konsumenten im Alter unter 20 Jahren schwören auf Marken. Die meisten von ihnen werden jedoch eines Tages erkennen, dass eine IWC-Uhr zu kaufen nur dann Sinn macht, wenn man andere Absichten hat, als nur die genaue Zeit in Erfahrung zu bringen. Auch der Autobauer BMW steht ganz oben auf der Liste der Topmarken: mit 22 Mrd. US-Dollar belegte BMW im Jahr 2010 den 25. Rang unter den teuersten Weltmarken. Der Name BMW ist mit Qualität verbunden und Qualität hat seinen Preis. Das gilt sowohl für den «Brand» als auch für die verkauften Produkte. Weshalb eine Marke so bekannt, begehrt und darum eben auch teuer ist, basiert nicht immer auf eindeutig nachvollziehbaren Gründen. Emotionale, subjektive Argumente wirken oft stärker als objektiv vergleichbare Kriterien. Markenprodukte werden gekauft, auch wenn das erwartete, überdurchschnittliche Preis-Leistungs-Verhältnis auf den ersten Blick nicht immer erkennbar ist. Sie sind Profiteure der Faustregel «Was nichts kostet, ist nichts wert».

Emotionale Gründe sollte es beim Kauf von Fondsprodukten nicht geben, zumal die

Finanztheorie von den Anlegern eine auf Vernunft basierte Nutzenoptimierung erwartet: Teure Fonds mit schlechter Rendite würden umgehend verkauft. Werden teure Fonds demnach gehalten, weil sie gute Renditen erzielen?

Die Auswertung der Daten von 37 Obligationenfonds in den drei Jahren 2008 bis 2010 zeigt ein anderes Bild (siehe Grafik). Im Durchschnitt erzielten die Fonds mit den höchsten Kosten die schlechteste Rendite. Dieses Resultat überrascht, widerspricht es doch der Faustregel, dass Teures auch gut sein muss. Wird hier etwa ein stolzer Preis für minderwertige Leistung bezahlt? Nicht wenige Fondsmanager weisen darauf hin, dass für die Festlegung der Verwaltungskosten nicht sie, sondern ihre Emissionshäuser verantwortlich sind. Da sei es selbstverständlich, dass hohe Kosten trotz guter Leistung zu entsprechend schlechteren Renditen führen. Dieser Argumentation widerspricht jedoch die Tatsache, dass selbst nach Ausklammerung der Verwaltungskosten die teuren Fonds die schlechteren Renditen produzieren.

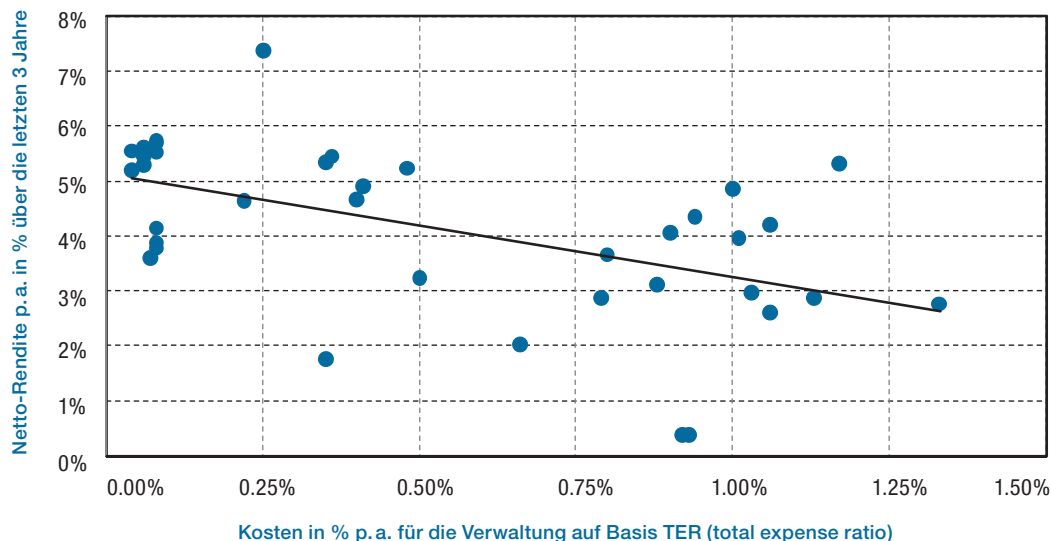
Viele Entscheide werden aufgrund von Faustregeln gefällt. Anders wäre es nicht möglich, den Alltag mit begrenztem Wissen und knappem Zeitbudget zu meistern. Eine dieser Faustregeln besagt, dass der Preis einer Ware eine Aussage über deren Qualität macht. Dies mag wohl in vielen Fällen zutreffen, gilt aber nicht bei der Auswahl von Anlagefonds. Zwi-



schen Kosten und Renditen besteht ein Zusammenhang, welcher durch den Aphorismus von Walter Ludin, dem Schweizer Journalisten, ganz hervorragend beschrieben werden kann: «Was nichts kostet, ist nichts wert. Was viel kostet, vielleicht auch.» Achten Sie deshalb beim Kauf von Anlagefonds nicht nur auf die erzielte Rendite über die letzten 12 Monate. Ein gutes Resultat über einen kurzen Zeitraum kann Zufall sein. Vergleichen Sie auch die Kosten, sie sind über lange Zeit konstant und belasten die Rendite stetig.

## Obligationen Schweizer Franken: Kosten und Netto-Rendite

Daten per 31.12.2010



# Sicherheit in finanziellen Entscheiden schenken

Die Baloise Bank SoBa und die Basler Versicherungen wenden ein neues Beratungssystem an, das Baloise Investment Advice (BIA). Dieses System wurde in Zusammenarbeit mit der Universität Zürich entwickelt und soll unbewusste Verhaltensimpulse der Kunden herausfiltern und ihre wahren Interessen ins Zentrum rücken. Bank und Versicherungen arbeiten dabei im Interesse der Kundschaft eng zusammen.

## Marco Sauser

Beim neuen Beratungsansatz Baloise Investment Advice (BIA) stehen der Kunde, seine Bedürfnisse und sein Verhalten im Mittelpunkt. Denn nicht immer stimmen Verhalten und Bedürfnis überein. Zufall, Überschätzung, Bauchgefühl oder so genannte Kurzschlusshandlungen können zu Entscheidungen führen, die man bewusst oder längerfristig betrachtet nie oder anders gefällt hätte.

Mit einem Frage-Antwort-Verfahren stellt der Berater fest, welche Neigungen eine Person hat: Ist sie risikofreudig? Oder entscheidet sie eher vorsichtig und konservativ? Wie schnell lässt sie sich in ihrer Meinung von aussen beeinflussen? Welche Informationen erhalten wie viel Gewicht bei der Entscheidungsfindung? Wie sehr verlässt sie sich auf ihr Bauchgefühl? Es ist wichtig, herauszufinden, welche Neigungen und unbewussten Verhaltensimpulse die befragte Person hat.

In einem zweiten Schritt wird ein auf die Person zugeschnittenes Entscheidungsprofil erstellt. Hier geht es um Behavioural Finance und Fragen wie: In welche psychologischen Fallgruben tappt der Kunde am ehesten? Welchen Verlockungen kann er nicht widerstehen?

### Wo neigt er zu Überreaktionen?

Die Experten der Baloise Bank SoBa, welche das Beratungssystem als Erste einsetzen, stellen beispielsweise fest, dass der Anleger meist zu kurzfristig denkt. Sie beobachten das Phänomen des «Herdentriebs». Die meisten Menschen treffen intuitive Entscheidungen ohne nötiges Hintergrundwissen.

### Was wird mit der BIA-Analyse erreicht?

Nach einer BIA-Analyse versteht der Kunde die eigenen Entscheide und Impulse besser und kann somit die Ratschläge der Fachpersonen gut nachvollziehen. Der Kunde wird sich mit seinen Entscheidungen wohler fühlen, weil er genau weiss, was und weshalb er etwas gewählt und unterschrieben hat. Dabei wer-



den auch die individuellen Präferenzen jedes Kunden berücksichtigt und widersprüchliche Handlungen oder nicht offensichtliche Risiken aufgedeckt.

### Vorsorge und Vermögen: Parallele Analysen

Das Besondere an BIA ist zudem die Verbindung von Vorsorge- und Vermögensberatung, die ortsunabhängig funktioniert. Dabei ist wichtig zu wissen, dass im Vermögen und in der Vorsorge zwei unterschiedliche Analysen durchgeführt werden. Es kommt zwar dasselbe BIA-System zur Anwendung, aber es werden spezifische Fragen zur Vorsorge und zum Vermögen gestellt. Dies ermöglicht es dem Kunden, sich ausschliesslich in einem Bereich beraten zu lassen. Der Aufbau, die Systematik und die Philosophie von BIA sind national einzigartig.

### Entscheidungssicherheit gewährleistet

Was die Bank oder die Versicherung der Ba-

loise-Gruppe für ihn leistet, ist dadurch, dass der Kunde sein Verhalten und seine Bedürfnisse besser kennt, optimal auf ihn zugeschnitten. Der Kunde wird in seinen Entscheidungen sicherer, und die Empfehlungen und Vorlieben des Beraters treten in den Hintergrund. Der Kunde, seine Situation, das Kosten-Nutzen-Verhältnis sowie die Risikoverteilung sind ausschlaggebend.

### Der Service nach der Beratung

Nach einer gefällten Entscheidung sind die BIA-Beratung und -Betreuung nicht zu Ende. Die Entwicklung der gewählten Vorsorge- und Anlagelösung wird beobachtet und begleitet. Fragen und Anpassungen an neue Situationen sind jederzeit möglich. Im Minimum alle drei Jahre findet ein Kundengespräch statt, bei dem die Baloise die aktuelle Situation mit dem damals angestrebten Soll-Zustand vergleicht. Je nach Bedarf des Kunden wird sein Portfeuille erweitert oder angepasst.



# Kanton Solothurn – der ideale Standort für Medtech

Der US-Konzern Johnson&Johnson hat den Medtech-Konzert Synthes übernommen, der den europäischen Hauptsitz in Zuchwil spätestens im Herbst mit 480 Arbeitsplätzen eröffnen will. Synthes wird inskünftig zusammen mit den Unternehmen der DePuy-Gruppe, die ebenfalls Johnson&Johnson gehören, den grössten Geschäftsbereich im Segment Medical Devices and Diagnostic bilden und das innovativste und umfassendste Orthopädie-Geschäft der Welt betreiben. Dieser Verkauf könnte den Standort Kanton Solothurn weiter stärken, wie die Übernahme von Sulzer Medica durch den US-Konzern Zimmer vor einigen Jahren zeigt. Zimmer hat den Standort Winterthur seither stetig ausgebaut.

punkte wie die Medizinaltechnik würden die Wettbewerbsfähigkeit des Standorts Kanton Solothurn stärken und damit zur Standortentwicklung beitragen. Der Regierungsrat hat deshalb vor zwei Jahren beschlossen, dem Industrienetzwerk Medical Cluster beizutreten.

## 2000 Arbeitsplätze in der Medizinaltechnik

Zum Medical Cluster gehören aus dem Kanton Solothurn die Implantatehersteller Mathys AG, Synthes GmbH und Stryker Osteosynthesis, der Insulinpumpenhersteller Ypsomed sowie verschiedene weitere von insgesamt 32 Unternehmen. Damit macht Solothurn zehn Prozent aller rund 300 Mitglieder des Medical

**«Die Medizinaltechnik  
ist ein gutes Beispiel  
eines geglückten  
Strukturwandels im  
Kanton Solothurn»**

*Esther Gassler*

Argumente für die Standortpromotion und schärfe das Profil des Kantons Solothurn als Wirtschaftsstandort. «Er zeigt ansiedlungsinteressierten Unternehmen oder potenziellen Neugründungen konkrete Geschäftschancen in einem attraktiven Marktumfeld auf.» Mit seiner Clusterpolitik will der Kanton die vorhandenen Netzwerkstrukturen ausbauen und dadurch den Austausch unter den Unternehmen unterstützen. Damit haben Unternehmen die Chance, neue Abnehmer oder neue Lieferanten zu gewinnen, aber auch ihre Kunden und Konkurrenten besser kennen zu lernen.



Medical Manufacturing: Gut 200 Teilnehmende im Solothurner Landhaussaal.

## Geglückter Strukturwandel

Mathys, Stryker, Synthes sind Weltmarken, die hier entstanden sind oder sich im Kanton Solothurn angesiedelt haben. Sie haben diese Region gewählt, weil der Jura-Südfuss und damit auch der Kanton Solothurn mit seiner Industrietradition der richtige Standort ist, wenn Präzision und Werkstoffkompetenz gefragt sind. «Die Medizinaltechnik ist ein gutes Beispiel eines geglückten Strukturwandels im Kanton Solothurn», ist Volkswirtschaftsdirektorin Esther Gassler überzeugt. Gerade das Know-how aus Branchen wie der Uhrenindustrie und Metallverarbeitung werde in der Medizinaltechnik genutzt. Dieser Industriezweig verdanke seine Erfolgsgeschichte also nicht zuletzt der langen Tradition der Präzisions- und Uhrenindustrie, so Gassler. Cluster oder Branchenschwer-

Cluster aus, und stellt hinter dem Kanton Bern die zweitgrösste Mitgliedergruppe. Im Kanton Solothurn sind rund 100 Unternehmen mit fast 2000 Arbeitsplätzen in der Medizinaltechnikbranche tätig (vgl. Seite 9).

## Wettbewerbsfähigkeit stärken

Um im Kanton Solothurn das Wirtschaftswachstum zu fördern sowie Arbeitsplätze und Steuereinnahmen zu schaffen, setzt die Solothurner Wirtschaftsförderung auf Standortentwicklung, Standortpromotion, Ansiedlungen, Neugründungen und die Betreuung bestehender Unternehmen. Die Mitgliedschaft beim Medical Cluster unterstütze die Erfüllung dieser Aufgaben, so Karin Heimann, Leiterin der Wirtschaftsförderung. Der Branchenschwerpunkt Medizinaltechnik liefere gute

## Medical Manufacturing in Solothurn

Im Landhaus Solothurn fand am 14. und 15. September 2010 die erste internationale «Medical Manufacturing»-Fachveranstaltung des Medical Cluster statt. Die zweitägige Fachveranstaltung zum Thema «Produktion von medizintechnischen Geräten und Instrumenten» bot über 200 Experten und Interessierten aus dem Bereich der Produktion von medizintechnischen Geräten und Instrumenten eine Plattform für den Informationsaustausch. Hersteller und Inverkehrbringer führten in ihren Referaten aus, welche Rahmenbedingungen neue regulatorische Anforderungen mit sich bringen und was dies für die Zusammenarbeit mit externen Zulieferern bedeutet. In ihren Praxisbeispielen zeigten erfolgreiche Zulieferunternehmen, wie sie mit den ständig steigenden Anforderungen in der Medizinaltechnik umgehen und wie sie dies als Chance erkennen und umsetzen. Die nächste Fachtagung findet am 12. und 13. September 2011 im Landhaus Solothurn statt.

Vom Start bis zur Nachfolgeregelung steht die Wirtschaftsförderung den Solothurner Unternehmen als Anlaufstelle beratend zur Verfügung. Ihr Kontakt: Wirtschaftsförderung Kanton Solothurn, Tel. 032 627 95 23, wifoe@awa.so.ch, www.standortsolothurn.ch

## Fit für den Firmenstart

Wer im Kanton Solothurn eine tolle Geschäftsidee hat und ein Unternehmen gründen will, kann sich bei der Solothurner Wirtschaftsförderung um einen Starter-Kit in die Selbstständigkeit bewerben. Monatlich wird ein Starter-Kit vergeben, der zwei kostenlose Abendkurse und eine Software beinhaltet. Der Starter-Kit macht fit für den Firmenstart.



Bereit für den (Unternehmens-)Start? Geschäftsflugzeug auf dem Flughafen Grenchen.

Eine der fünf Kernaufgaben der Solothurner Wirtschaftsförderung ist es, Neugründungen zu fördern. Mit dem Starter-Kit sollen aber nicht bestehende Projekte im Gründungsbereich konkurrenziert werden, wie Karin Heimann, Leiterin der Wirtschaftsförderung, erklärt: «Es wird kein neues Angebot geschaffen, sondern die Eigeninitiative von Jungunternehmern gefördert.» Die Wirtschaftsförderung hat beim Starter-Kit auf ein bestehendes Angebot des Instituts für Jungunternehmen (IFJ) zurückgegriffen. Damit könne einem Jungunternehmer oder einer Jungunternehmerin mit verhältnismässig geringem Aufwand ein professioneller und erfolgreicher Start in die Selbstständigkeit ermöglicht werden, so Heimann.

### Aus Fehlern anderer lernen

Der Starter-Kit für Jungunternehmen beinhaltet einen Abendkurs im Technopark Zürich zum Thema «Fit für den Firmenstart», einen zweiten Abendkurs zum Thema «Businessplan» sowie die Software «Business Navigator», mit welcher ein professioneller Businessplan selber erstellt werden kann. Während des ersten

Abends geht es um Fragen zur Marktanalyse, Strategie, Businessplan, Marketing, Recht und Finanzierung. Wie bei einem Erstberatungsgespräch hilft das IFJ mit seinen Dozenten bei den ersten Schritten. Den Jungunternehmern werden Hürden aufgezeigt, aber auch Wegweiser geboten, um schneller zum Erfolg zu finden. Ausserdem gehe es auch darum, aus den Fehlern anderer zu lernen, erklärt Karin Heimann. Die einzige Voraussetzung für Bewerbungen ist eine bereits vorhandene Geschäftsidee oder ein Jungunternehmen, das vor kurzem gegründet wurde.

### Bauplan für den Erfolg

Der Workshop des zweiten Abends hilft, aus Gedanken klare Strategien zu formen. «Oft ist ein guter Businessplan die erste Investition eines Unternehmens – und dabei auch die wichtigste, um später die richtigen Entscheidungen für das Unternehmen treffen zu können», weiss Karin Heimann. Der zweite Abend diene den Jungunternehmern somit als optimales Hilfs- und Kommunikationsmittel, um ihre Geschäftsvorhaben auf den Erfolgsweg zu

bringen, ähnlich dem Bauplan für ein Haus, das nicht einstürzen solle, so Heimann. Die Software wird dann dafür benutzt, den Businessplan aufzusetzen.

Nach welchen Kriterien werden die eingereichten Projekte nun bewertet? Dazu Karin Heimann: «Die Auswahlkriterien entsprechen den Förderkriterien der Wirtschaftsförderung des Kantons Solothurn in Bezug auf die volkswirtschaftliche Relevanz, beispielsweise also Anzahl Arbeitsplätze, die geschaffen werden, Investitionen, Innovation, Wertschöpfung, Nachhaltigkeit oder Imagegewinn.»

### Jungunternehmer, bitte melden!

Die Ausschreibung für die monatliche Verlosung ist bei der Wirtschaftsförderung nun angelaufen und kann auf der Website [www.standortsolothurn.ch](http://www.standortsolothurn.ch) abgerufen werden. Gesucht sind innovative Geschäftsideen, die auf einer Folie dargestellt werden. Die Verlosung findet jeweils Ende des Monats statt. Der Starter-Kit, der von der Wirtschaftsförderung des Kantons Solothurn verlost wird, hat einen Wert von 500 Franken.

# Mit dem Bioreaktor dem Schmerz auf der Spur

## Berner Forscher entwickeln Apparatur zur Erforschung der Bandscheibe.

**Andreas Toggweiler**

In der modernen westlichen Gesellschaft leiden bis zu 80 Prozent der Bevölkerung immer wieder unter Rückenschmerzen. Bandscheibenvorfälle verursachen hohe Gesundheitskosten. Die genauen Ursachen, die im Zusammenhang mit Wirbelsäulen-Problemen zu Rückenschmerzen führen, sind aber immer noch unklar. Medizinisch greifbar sind immer

**«Unsere Hoffnung ist, dass wir die Bandscheibe dazu aktivieren können, dass sie sich selbst repariert.»**

**Prof. Benjamin Gantenbein**

hin Degenerationen der Bandscheibe oder altersbedingte Beschwerden durch Osteoporose. Eine der häufigsten Rückenoperationen ist die Behandlung der «Diskushernie», die auch bei jüngeren Patienten oft auftritt.

Nebst genetischen Faktoren und mangelhafter «Ernährung» der Bandscheiben (eine Art Knorpelgewebe ohne eigene Blutgefässe) spielt die mechanische Belastung eine grosse Rolle. Genau diese will das «Spine Research Center» der Universität Bern zusammen mit der Universitätsklinik für Orthopädische Chirurgie am Inselspital mittels eines «Bio-Reaktors» näher untersuchen.

«Er erlaubt neben linearem Druck auch den Aufbau von Torsionskräften, also Verwindungen», erklärt Benjamin Gantenbein, Professor

für Wirbelsäulenforschung am Institut für Chirurgische Technologien und Biomechanik (ISTB).

Im Bioreaktor soll die Reaktion einer Modell-«Wirbelsäule» auf mechanische Belastungen untersucht werden: Werden Entzündungen ausgelöst? Hat die Torsion Auswirkungen auf die Nährstoffzufuhr der Bandscheibe? Untersucht wird das alles mittels eines Rinderschwanzes, dessen Wirbel etwa so gross sind wie die Lendenbandscheibe des Menschen. Die Bioreaktor-Kammer hält dabei das tierische Gewebe am Leben. «Unsere Hoffnung ist, dass wir die Bandscheibe dazu aktivieren können, dass sie sich selbst repariert», erklärt der Forscher weiter.

Dies könnte unter Zufuhr von primären adulten Stammzellen aus dem Knochenmark geschehen. «Tissue Engineering» heisst die Disziplin, die sich mit der künstlichen Gewebeformung befasst. Das Projekt, das vom Schweizerischen Nationalfonds unterstützt wird, läuft während dreier Jahre. Massgeblich am Aufbau des Bioreaktors war Jochen Walser beteiligt. Der deutsche Ingenieur ist Doktorand in der Biomechanik-Division.

### Fernziel: Künstliche Organe

Der Blick in die Institutsräume zeigt, dass die Zukunft der Medizinaltechnik ein Fusionsprodukt aus Biowissenschaften, Feinmechanik und Computertechnik ist. Für medizinische Anwendungen werden diese Disziplinen zur Biomechanik verschmolzen. «Wir suchen auch immer wieder Industriepartner, beispielsweise um neue Biomaterialien zu erforschen», sagt Gantenbein, der selber ursprünglich Biologie studiert hat. Ehrgeiziges Fernziel ist



Jochen Walser (L.) und Professor Benjamin Gantenbein mit dem neuen Bioreaktor.

dabei eigentlich die Herstellung von künstlichen Organen. Unter dem Namen ArtOrg (vom englischen Artificial Organ) haben sich denn auch rund 50 Berner Forscher verschiedener Disziplinen über Fakultäts- und Institutsgrenzen hinweg zusammengeschlossen. Entwickelt und erforscht werden beispielsweise Ohrenimplantate zur Wiederherstellung des Hörvermögens, Modelle für künstliche Nieren oder durch den Herzschlag betriebene «Mikro-Generatoren» usw.

Die Forschergruppe von Benjamin Gantenbein erhielt im April den AOSpine/Hansjörg-Wyss-«Start-up»-Preis für ihr Forschungsprojekt an der Bandscheibe. Zusammen mit David Eglin, einem Biomaterial-Experten des AO-Forschungsinstitutes in Davos, und dem Wirbelsäulenspezialisten des Inselspitals Bern, Lorin Benneker, untersucht Gantenbein die Wirkungen von so genanntem thermoreversiblen Hydrogel, das mit Stammzellen kombiniert werden kann.

**R. SCHWEIZER**  
Menswear



**GRÖSSTE AUSWAHL AN  
HERRENBKLEIDUNG  
IN DER REGION:**

**Hosen, Vestons, Jacken, Anzüge,  
Hemden, Poloshirts, Krawatten und  
vieles 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)



# Ein Netzwerk am Puls der Medizintechnik

Der Medical Cluster hat sich in den vergangenen Jahren zum bedeutendsten Netzwerk der Schweizer Medtech-Branche entwickelt. Von den Angeboten des Clusters profitieren Institutionen und Unternehmen aus der ganzen Wertschöpfungskette Medizintechnikindustrie Schweiz.

## Peter Biedermann\*

Die Medizintechnikindustrie nimmt in der Schweiz im Vergleich zum Ausland eine besondere Stellung ein. Kein anderes Land weist eine so hohe Dichte von Medizintechnikunternehmen auf wie bei uns. Entsprechend hoch sind der Anteil der Beschäftigten in dieser Branche sowie der Exportanteil am Gesamttotal der Ausfuhren. Viele weltweit tätige Firmen forschen, entwickeln und produzieren in unserem Land. Und dies erfolgreich, wie die Wachstumszahlen belegen: So stieg die Anzahl der Beschäftigten in den letzten Jahren stets zwischen 5 und 10% pro Jahr und erreicht dieses Jahr 50 000 Vollzeitstellen. Keine andere Branche ist in den letzten Jahren so stark gewachsen.

In diesem Klima hat sich der Medical Cluster ebenfalls dynamisch entwickelt. Mit der Umbenennung des vormaligen Medizinal Cluster Bern in Medical Cluster und der damit verbundenen überregionalen Positionierung sind sowohl die Mitgliederzahlen wie auch die Aktivitäten und Projekte stark angewachsen. Das Netzwerk zählt heute 315 Mitglieder aus der ganzen Schweiz.

### Rege besuchte Plattformen

Das Netzwerk hat sich insbesondere darauf spezialisiert, Plattformen für den Wissens-, Informations- und Erfahrungsaustausch zu organisieren. Dabei stehen die so genannten Morning Talks – Firmenbesuche, zu denen alle MC-Mitglieder eingeladen werden – besonders in der Managementetage der Medizintechnik-Unternehmen hoch im Kurs, da sie neben den Präsentationen und dem obligaten Firmenrundgang auch Raum für die Kontaktpflege auf höchster Ebene bieten.

Ein breiteres Publikum spricht der Medical Cluster mit seinen Fachveranstaltungen unter dem Brand «MEET THE EXPERT» an. «An diesen ein- oder mehrtägigen Tagungen werden wichtige Themen der Medizintechnik anhand von Expertenvorträgen, Workshops, Seminaren und freien Beiträgen präsentiert und vertieft», erklärt Biedermann. Die Anlässe werden gemeinsam mit Schweizer Kompetensträgern



der jeweiligen Themengebieten organisiert. In Solothurn findet jedes Jahr das «MEET THE EXPERT» Medical Manufacturing statt.

Ein etwas anderes Konzept verfolgt der MC mit der seit 2009 angebotenen «Insight»-Plattform. Diese Veranstaltungsreihe bietet Mitgliedern des Medical Cluster Gelegenheit, ihre Dienstleistungen und Kompetenzen selbst zu präsentieren. Davon machen drei, vier Mitgliedsunternehmen pro Jahr Gebrauch.

### Rentabilität gewinnt an Bedeutung

Die hohe Dynamik des Medical Cluster ist nicht zuletzt deshalb bemerkenswert, weil die föderalistische Schweiz keine explizite Clusterförderung auf nationaler Ebene betreibt und die öffentliche Hand sich auf eine generelle Optimierung der wirtschaftlichen Rahmenbedingungen beschränkt. Die Strategie des MC zielt daher stets darauf ab, fokussiert Nutzen für die Mitglieder zu stiften. Um über die aktuellen Bedürfnisse der Branche präzise informiert zu sein, führt das Netzwerk zusammen mit Partnern jedes zweite Jahr eine umfassende Studie

in der Medtech-Industrie durch. Aufgrund der neuesten Untersuchung ist der Medical Cluster daher bestens informiert, dass für die Branche zurzeit die Verbesserung der Profitabilität höchste Priorität hat, während noch vor zwei Jahren die Stärkung der Produktinnovation an erster Stelle stand.

Neu ist auch die Partnerschaft zwischen dem Medical Cluster und JobScout24 mit der spezialisierten Jobbörse Medizintechnikindustrie auf der Website des Medical Clusters.

Der Kanton Solothurn ist einer der vier bedeutendsten Medtech-Standorte der Schweiz. Mit aktuell 33 Mitgliedsunternehmen aus dem Kanton Solothurn ist die Region stark im Cluster vertreten. Seit 2009 unterstützt die Wirtschaftsförderung Kanton Solothurn den Cluster mit Basis- und Projektbeiträgen.

[www.medical-cluster.ch](http://www.medical-cluster.ch)

\* Peter Biedermann,  
Geschäftsführer Medical Cluster

# «Kostensenkungen sind ein Thema»

## Robert Mathys über die Anfänge der Medtech-Industrie am Jurasüdfuss und den Synthes-Verkauf.

**Andreas Toggweiler**

### Der Jurasüdfuss ist zu einem Medtech-Valley geworden. Wie kam es dazu?

**Robert Mathys:** Es geschah eigentlich eher zufällig. Als mein Vater 1946 die Firma Mathys gründete, war seine Spezialität zunächst die Verarbeitung von rostfreien Spezialstählen. Seine Zusammenarbeit mit dem Berner Professor Maurice Müller führte ab 1958 zu medizinischen Anwendungen. Zusammen mit Martin Allgöwer, Hans Willenegger und Robert Schneider wurden Implantate und Instrumente für die Knochenbruchbehandlung entwickelt und Ende 1958 die Arbeitsgemeinschaft für Osteosynthese-Fragen (AO) gegründet.

Später wurde von der Wirtschaftsförderung die Firma Osteo in Selzach angesiedelt, die seit 1996 zum US-Konzern Stryker gehört. Da die Branche rasch wuchs, wurden bald auch viele Zulieferer beigezogen. In Grenchen und Bettlach entwickelten sich Kompetenzzentren für die Oberflächenbehandlung, welche für medizinische Implantate sehr wichtig ist. Heute gibt es auch Medtech-Produkte in der Region, die nichts mit Knochenbrüchen oder Gelenken zu tun haben. Ich denke an Ypsomed (Insulin-Pens) oder Thommen Medical (Zahnimplantate).

### Gab es Synergien mit der Uhrenindustrie?

Am Anfang eigentlich nicht direkt. Auf mikrogenaue Fertigung ihrer Produkte sind aber beide Branchen angewiesen. Man hat deshalb begonnen, von der Mikrotechnik zu sprechen. Auch die Oberflächenbehandlung ist in beiden Branchen wichtig.

### Welche speziellen Bedürfnisse haben die Medtech-Firmen bezüglich Personal?

In der Entwicklung braucht es hochqualifiziertes Personal mit Hochschul- oder Fachhochschulabschluss. Für die Produktion braucht es aber auch Leute, die CNC-Maschinen bedienen können und ein hohes Qualitätsbewusstsein haben. Wenn eine ganze Industrie wächst, gibt es einen ganzen Fächer von Beschäftigungen, die gefragt sind, vom Chef bis zum Reinigungspersonal. Und das gilt auch für alle Zulieferer.

### Wie gross ist die Gefahr, dass auch diese Produktion einmal ins Ausland verlagert wird?

Sie ist nicht null, insbesondere nicht für einfachere Produkte und für solche, die personalin-



Robert Mathys vor dem Raster-Elektronenmikroskop. Der Sohn des Medtech-Pioniers ist heute Stiftungsratspräsident der RMS Foundation.

tensiv sind. Im Moment spürt zudem auch die Medtech-Industrie den hohen Frankenkurs, was weitere Kostensenkungen auslöst. Aber das hat seine Grenzen: Mathys hat z. B. einmal versucht, eine Produktion in Indien aufzubauen, dabei gab es aber Probleme. Schweizer Qualität hat seinen Preis. Dessen sind sich die Kunden zum Glück meist auch bewusst.

### Gibt es ganz typische Medtech-Produkte aus der Region?

Im Sinne des «Basler Lackerli», das von einem ganz bestimmten Ort kommt, nicht. Ein Schwerpunkt am Jurasüdfuss bildet aber die Entwicklung und Produktion von mechanischen Teilen zur chirurgischen Behandlung am Skelett (Brüche), also Schrauben, Platten, Nägel etc. Wichtige Produkte sind auch Gelenkersatz-Prothesen für Hüfte, Knie und Schulter. Im Moment unternimmt die For-

schung grosse Anstrengungen dahingehend, diese Produkte vom Material und der Oberfläche her so zu gestalten, dass sie möglichst körperverträglich sind und den Heilungsprozess beschleunigen. (vgl. Artikel zur RMS Foundation)

### Macht der Verkauf der Firma Synthes an Johnson & Johnson für Sie Sinn?

Meine persönliche Meinung lautet: Ja, ich finde es einen sinnvollen Schritt. Ich gehe davon aus, dass er sogar eine stabilisierende Wirkung auf die Firma hat, nachdem es Hansjörg Wyss gelungen ist, seine Nachfolge zu regeln. Ich sehe keinen grossen Restrukturierungsbedarf und somit auch keine Auswirkungen auf die Region. Erkennbar ist höchstens eine kleine Doppelspurigkeit für Wirbelsäulen-Produkte mit der J&J-Tochtergesellschaft DePuy.





Das Team der RMS Foundation.

## Schnittstelle zwischen Forschung und Industrie

Die RMS Foundation (RMS) arbeitet nicht nur in der Medizinaltechnik.

### Andreas Toggweiler

«Mediziner haben gewisse Berührungängste gegenüber der Privatwirtschaft und meiden deshalb direkte Kontakte», erklärt Robert Mathys, Stiftungsratspräsident der RMS Foundation in Bettlach. Eine ähnliche Scharnierfunktion wie die AO-Stiftung gegenüber Synthes nahm anfänglich die 1985 von Robert Mathys Senior gegründete Dr. h. c. Robert Mathys-Stiftung für die Firma Mathys wahr: sozusagen eine Auslagerung der Forschungsabteilung der Medizinaltechnik-Firma. Seit 1992 unabhängig und in separaten Gebäuden in Bettlach untergebracht, öffnete sich die RMS (heute: RMS Foundation) nach dem Verkauf des Osteosynthese-Geschäftes von Mathys an Synthes im Jahr 2004 als unabhängige Forschungsanstalt und als Prüflabor auch anderen Branchen. «Die Forschungsarbeiten an Knochenersatzmaterialien ist aber weiterhin mit Mathys AG Bettlach vertraglich vereinbart», erklärt Robert Mathys.

### Breit abgestütztes Wissen

Heute beschäftigt die Stiftung 36 Mitarbeitende. Geschäftsführer der RMS Foundation ist seit 2010 Beat Gasser. «Wir arbeiten mit zahlreichen Forschungsanstalten und Universitäten im In- und Ausland zusammen», erklärt Gasser. Dazu gehören die ETHs in Zürich und Lausanne, private Forschungsinstitute, Firmen und Kliniken. Zu den Schwerpunktthemen gehören Werkstoff- und Oberflächentechnologien. Dafür ist das Institut mit modernsten Prüf- und Messgeräten ausgerüstet. «Wir haben beispielsweise ein hochempfindliches Oberflächenanalysegerät (XPS = Röntgen-Photoelektronenspektroskopie) mit einer Vakuumkammer, die gross genug ist, um ein ganzes Werkstück oder Implantat aufzunehmen», erklärt Gasser.



Beat Gasser,  
Geschäftsführer  
der RMS Foundation.

Untersucht wird auch, wie sich Produkte und Komponenten unter mechanischer Beanspruchung oder in Bezug auf Abrieb verhalten. Für Letzteres wurde ein spezieller «Hüftsimulator» angeschafft, der die Widerstandsfähigkeit und Langlebigkeit von Hüftprothesen über Millionen von Belastungszyklen testet. Unter dem Raster-Elektronenmikroskop können danach allfällige Verschleisserscheinungen an den Oberflächen untersucht werden. Ausgewählte Prüfungen und Tests der RMS Foundation sind akkreditiert.

Aktuelle Forschungsthemen sind auch, wie die Oberflächen und Materialien von Implantaten mit der biologischen Umgebung reagieren oder nicht. Dabei geht es um Fragen von der Körperverträglichkeit bis zur Infektresistenz. Klassische Erkenntnisse, wie die Tatsache, dass Titan das bestverträgliche metallische Implantatmaterial ist oder dass strukturierte Oberflächen für einen festen Verbund mit dem Knochen besser geeignet sind, sind immer wieder Gegenstand von Untersuchun-

gen. Denn bei Implantaten wie Schrauben, die nur temporär im Körper verbleiben, sind knöcherne Verwachsungen unerwünscht.

### Zusammenarbeit mit KMUs

Die Medizintechnik ist ein sehr stark regulierter Geschäftsbereich mit hohen Ansprüchen an die Produktesicherheit. Hier ist die RMS Foundation bei der Validierung von Testmethoden aktiv, das heisst unter anderem bei der Qualifizierung, ob eine bestimmte Prüfmethode geeignet ist, die Produkteigenschaften genau genug zu erfassen. Aufgrund von Vorkommnissen in der Vergangenheit werden zurzeit auch erstmals Normen zum Vorgehen bei der Kontrolle der Sauberkeit von Implantaten erarbeitet. Schon kleinste Rückstände von Öl oder Kühlmitteln können medizinische Komplikationen verursachen. Die RMS Foundation ist an der Erarbeitung der diesbezüglichen Normen beteiligt.

Gasser betont, dass auch Firmen ausserhalb der Medizintechnik die Dienstleistungen des Instituts beanspruchen können. Bereits machen und machten über 120 Firmen davon Gebrauch. «Der Technologie-Transfer zu den KMUs ist uns ein weiteres wichtiges Anliegen.» Zu diesem Zweck werden auch Messen besucht, wie etwa die alle zwei Jahre stattfindende medisiums in Moutier (zuletzt Anfang Mai). Auch Master- und Doktorarbeiten von Wissenschaftlern können Forschungsprojekte in der RMS Foundation sein. Zudem werden regelmässig Fachseminare oder Kongresse durchgeführt, z. B. in Zusammenarbeit mit dem «Medical Cluster», der Solothurner Handelskammer oder Hochschulen.

# Ein Trend zur Seitwärtsbewegung

Die konjunkturelle Entwicklung der Solothurner Industrie ist trotz ungünstigem Verlauf der Wechselkurse gehalten. Ein Seitwärtstrend ist aber unverkennbar.

**Andreas Toggweiler**

Für das aktuelle Wirtschaftsbarometer der Solothurner Industrie hat die Solothurner Handelskammer in Zusammenarbeit mit der az Solothurner Zeitung wieder 127 Firmen aus verschiedenen Branchen zum erwarteten Konjunkturverlauf befragt (vgl. Pfeile in den Grafiken). Den aktuellen Stand der Industriekonjunktur zeigt die Umfrage der Konjunkturforschungsstelle KOF der ETH Zürich, die auch kantonal ausgewertet wird (Kurven). Fazit: Nach dem fulminanten Aufschwung im Jahr 2010 hat eine gewisse Seitwärtsbewegung eingesetzt.

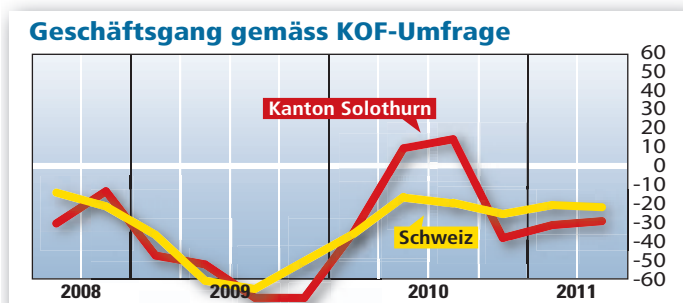
Im 1. Quartal 2011 verzeichnete der KOF-Index für den Kanton Solothurn für die ge-

samte Industrie 6,8 Punkte. Im Vorjahresquartal lag der Index noch bei -22,4 Punkten. Dazwischen stieg er auf stolze 26,3 Punkte. Der Index der gesamten Industrie für die Schweiz weist für das 1. Quartal 2011 11,1 Punkte aus. Die meisten solothurnischen Unternehmen beurteilen in der April-Befragung die zukünftige Entwicklung verhalten positiv. Insbesondere in den Branchen Maschinenbau und Metallverarbeitung wird bis im Herbst mit einem steigenden Auftragsbestand gerechnet. 16,1 Prozent der befragten Unternehmen wollen mehr Personen anstellen. Den aktuellen Auftragsbestand, vor allem jenen aus dem Ausland, beurteilen die solothurnischen Unternehmen noch als unbefriedigend.

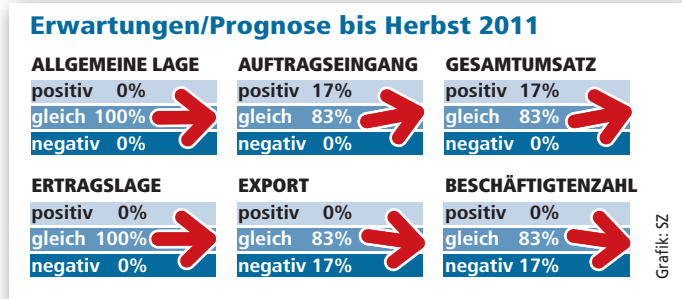
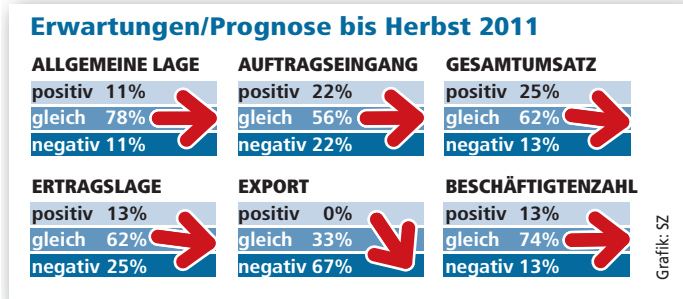
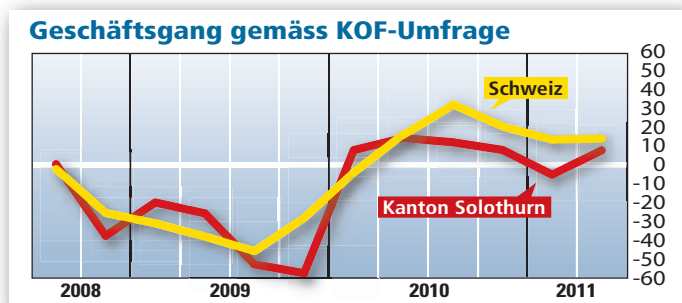
## Industrie trägt Atomausstieg mit

Die Handelskammer-Umfrage war gekoppelt mit einer Erhebung zur aktuellen Situation rund um die Strompreise bzw. die Stromversorgung. Sie zeitigt teilweise überraschende Resultate. So halten 53 Prozent der befragten Firmen einen Ausstieg aus der nuklearen Stromproduktion in der Schweiz für «realistisch». Bei der Rolle der Stromkosten zeigt sich ein geteiltes Bild. In der gleichen Umfrage geben fast die Hälfte der Firmen (49%) an, Strompreiserhöhungen wirkten sich für ihren Betrieb nur «gering» aus. Andererseits geben gleichzeitig 38 Firmen an, eine Strompreiserhöhung wäre für sie «schmerzhaft». Weitere 12 Prozent würden eine Strompreiserhöhung als «substanziell» empfinden.

### Papier, Karton und Verlags- und Druckgewerbe



### Chemie, Mineralöl-, Gummi- und Kunststoffverarbeitung

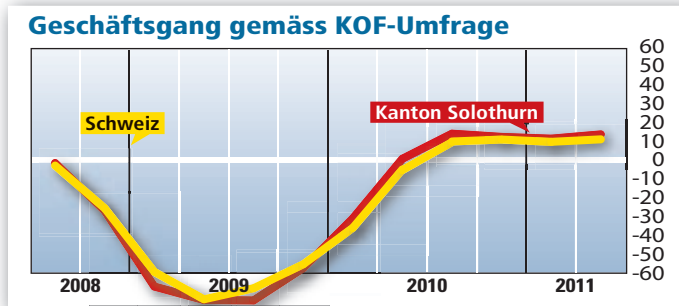


Im 1. Quartal 2011 erreichte der Geschäftsgang im Sektor Papier, Verlags- und Druckgewerbe -33,5 Punkte. In der Schweiz steht der Wert bei -18,9 Punkten. Im 3. Quartal 2010 lag der Wert bei -17,6 Punkten, im Kanton Solothurn sogar bei 14,7 Punkten. «Bestellungseingang», «Auftragsbestand» und «erwarteter Bestellungseingang» sind im April 2011 bei den sieben befragten Unternehmen klar negativ. Entsprechend wollen 55,6% der Unternehmen Stellen abbauen.

Der Geschäftsgang erreichte im 3. Quartal 2010 mit +37,2 Punkten seinen Höhepunkt. Die Branche steht im 1. Quartal 2011 bei 17,4 Punkten. Im Kanton Solothurn erreichte die Branche im 2. Quartal 2010 mit 14,9% Punkten den Höhepunkt und steht im 1. Quartal 2011 bei -5,7 Punkten. Für die nahe Zukunft erwarteten im April die sechs befragten Unternehmen, dass der Bestellungseingang zurückgeht. Auch den Auftragsbestand bezeichnen 78% der Unternehmen als schlecht. Dadurch nahm der Lagerbestand in den meisten Unternehmen zu.



**Metallindustrie- und Metallerzeugnisse**



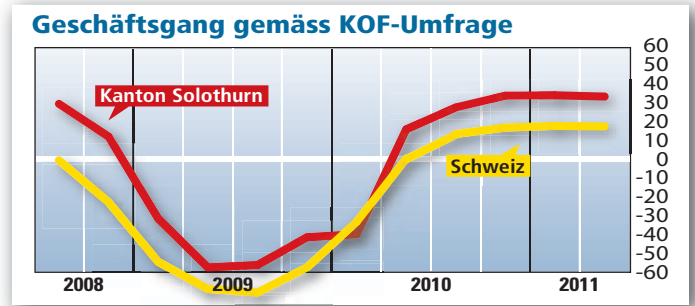
**Erwartungen/Prognose bis Herbst 2011**

<b>ALLGEMEINE LAGE</b> positiv 30% gleich 67% negativ 3%	<b>AUFTRAGSEINGANG</b> positiv 32% gleich 65% negativ 3%	<b>GESAMTUMSATZ</b> positiv 38% gleich 59% negativ 3%
<b>ERTRAGSLAGE</b> positiv 24% gleich 73% negativ 3%	<b>EXPORT</b> positiv 23% gleich 68% negativ 9%	<b>BESCHÄFTIGTENZAHL</b> positiv 30% gleich 56% negativ 14%

Grafik: SZ

Im 1. Quartal 2011 wies die solothurnische Metallindustrie 11,8 Punkte aus, im Vorjahresquartal -33,0 Punkte. Der schweizerische Branchenschnitt steht im aktuellen Quartal bei 13,4 Punkten. Gegenüber dem Vormonat gaben 42,7% beim Auftragsbestand eine Verbesserung und 26,2% eine Verschlechterung an. 53,1% der antwortenden Firmen beurteilen den Bestand an Auslaufaufträgen als klein. Die 25 Firmen des Kantons Solothurn erwarten mehrheitlich, dass sie die Produktion sowie den Personalbestand halten können.

**Maschinen- und Fahrzeugbau**



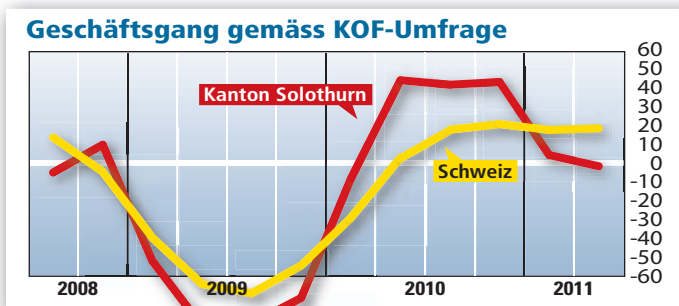
**Erwartungen/Prognose bis Herbst 2011**

<b>ALLGEMEINE LAGE</b> positiv 28% gleich 68% negativ 4%	<b>AUFTRAGSEINGANG</b> positiv 24% gleich 72% negativ 4%	<b>GESAMTUMSATZ</b> positiv 28% gleich 60% negativ 12%
<b>ERTRAGSLAGE</b> positiv 4% gleich 88% negativ 8%	<b>EXPORT</b> positiv 17% gleich 79% negativ 4%	<b>BESCHÄFTIGTENZAHL</b> positiv 28% gleich 64% negativ 8%

Grafik: SZ

Der Geschäftsgang im Maschinen- und Fahrzeugbau in der Schweiz erreichte im 1. Quartal 2011 den Wert von 21,8 Punkten. Im Vorjahresquartal wurde -32,1 Punkte verzeichnet. Der Kanton Solothurn liegt im aktuellen Quartal bei 35,6 Punkten, im Vorjahresquartal lag der Wert für den Geschäftsgang noch bei -42,4 Punkten. Die befragten Unternehmen denken im April, den Bestelleingang (61,0%) ausbauen zu können, ebenso bei der Produktion (55,8%) und bei der Beschäftigtenzahl (50,3 %).

**Elektrische und elektronische Geräte, Feinmechanik**



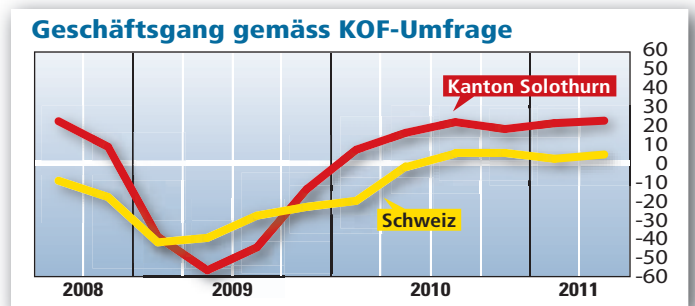
**Erwartungen/Prognose bis Herbst 2011**

<b>ALLGEMEINE LAGE</b> positiv 38% gleich 50% negativ 12%	<b>AUFTRAGSEINGANG</b> positiv 38% gleich 50% negativ 12%	<b>GESAMTUMSATZ</b> positiv 35% gleich 53% negativ 12%
<b>ERTRAGSLAGE</b> positiv 15% gleich 70% negativ 15%	<b>EXPORT</b> positiv 19% gleich 76% negativ 5%	<b>BESCHÄFTIGTENZAHL</b> positiv 27% gleich 69% negativ 4%

Grafik: SZ

Die Branche erreichte für den Geschäftsgang im 1. Quartal 2011 21,8 Punkte. Im Vorquartal stand die Branche bei 25,1 Punkten. Der Kanton Solothurn steht im 1. Quartal 2011 mit 4,3 Punkten, im 4. Quartal 2010 waren es noch 45,3 Punkte. Für die kommenden drei Monate rechnen die meisten der neun antwortenden Unternehmungen damit, dass sie ihre Bestelleingänge, ihre Produktionsauslastung und den Personalbestand halten oder leicht verbessern können. 76,2 Prozent der Unternehmen wollen sogar den Personalbestand erhöhen.

**Baunah Industrieüter**



**Erwartungen/Prognose bis Herbst 2011**

<b>ALLGEMEINE LAGE</b> positiv 42% gleich 58% negativ 0%	<b>AUFTRAGSEINGANG</b> positiv 38% gleich 58% negativ 4%	<b>GESAMTUMSATZ</b> positiv 32% gleich 68% negativ 0%
<b>ERTRAGSLAGE</b> positiv 25% gleich 71% negativ 4%	<b>EXPORT</b> positiv 25% gleich 58% negativ 17%	<b>BESCHÄFTIGTENZAHL</b> positiv 21% gleich 79% negativ 0%

Grafik: SZ

Der Geschäftsgang der baunahen Industriegüter im Kanton Solothurn stand im 1. Quartal 2011 bei 22,4 Punkten, im Vorjahresquartal bei 19,1 Punkten. Der Wert für die Schweiz liegt im 1. Quartal 2011 bei 5,8 Punkten. Die befragten Unternehmen erwarten im April, dass sie in den nächsten drei Monaten den Bestelleingang und die Beschäftigtenzahl halten können. 41,3% gehen davon aus, dass sie die Produktion sogar ausbauen können. Die Auftragslage aus dem Ausland bezeichnen alle sieben Unternehmen als normal.



Starke Präsenz im Herzen der Schweiz: Das medienhaus solothurn bietet grosse Büroräume in moderner Architektur an zentraler Lage.

Hanspeter Baertschi

## Mittendrin statt nur dabei

Direkt beim Bahnhof Solothurn besteht die Möglichkeit, auf drei Geschossen über 1000 m<sup>2</sup> Büroraum per sofort zu mieten.

### Heinz Haug

In Solothurn zu arbeiten, ist inspirierend. In Solothurn seinen Geschäftssitz zu haben, ist gewinnbringend.

Nun ist guter Rat nicht immer teuer, die Vorteile Solothurns sind bekannt und werden bereits von grossen nationalen wie auch internationalen Unternehmen genutzt und geschätzt. Das heisst: Hochwertige Büroräume an zentraler Lage zu interessanten Preisen sind schwer zu finden.

Im medienhaus solothurn sind per sofort über 1000 Quadratmeter Büroräumlichkeiten zu vermieten. Zu einem jährlichen Netto-Quadratmeterpreis von Fr. 150.– bis Fr. 230.–. Das ist günstig, sehr günstig. Vor allem wenn man sich das Gebotene genauer ansieht.

### Zentral gelegen

Solothurns zentrale Lage ist bekannt und wird sehr geschätzt. Innerhalb von Solothurn liegt auch das medienhaus solothurn an zentraler Lage. Zum Beispiel ist der Bahnhof keine fünf Gehminuten entfernt. Züge nach Zürich, Bern, Basel verkehren im Halbstundentakt. Die Autobahn mit den Zu- und Abfahrten Solothurn West und Ost ist rasch und

problemlos zu erreichen. Das Stadtzentrum liegt nah. Genauso die Aare mit ihrem Naherholungsraum.

### Nomen est omen

Das medienhaus solothurn trägt seinen Namen zu Recht. Zu den bestehenden und den bleibenden Mietern gehören die az Solothurner Zeitung, Radio 32, Tele M1 und weitere namhafte Unternehmen. Wer sich einmietet, trägt die selbe Adresse wie die führenden lokalen Medienunternehmen.

Im medienhaus solothurn wohl fühlen werden sich aber nicht nur branchenähnliche Betriebe und Unternehmen. Die Infrastruktur ist perfekt für jede Art von Praxen angelegt. Sei es für Zahnärzte, Ärzte, Anwältinnen und Anwälte, Beraterinnen und Berater oder jede andere Art von Dienstleistungen, das medienhaus solothurn hat, was es braucht. Zum Beispiel eine moderne und damit auch helle Architektur.

Was die weisse Fassade andeutet, wird im Innern aufgenommen und konsequent umgesetzt. Das Tageslicht dringt bis in den hintersten Winkel und macht die Arbeitsplätze attraktiv und angenehm.

### Den eigenen Bedürfnissen anpassen

Ob Grossraumbüro, repräsentatives Einzelbüro oder inspirierendes Atelier: Im medienhaus solothurn besteht die Möglichkeit, die Räume nach Absprache mit der Vermieterin und auf eigene Kosten seinen individuellen Bedürfnissen anzupassen. Der zentrale Empfang steht allen Mieterinnen und Mietern offen.

Das medienhaus solothurn weist neben dem Erdgeschoss mit Eingang und Empfang fünf Obergeschosse auf. Sämtliche Etagen sind über ein breites Treppenhaus oder rascher mit zwei äusserst geräumigen Liften zu erreichen. Ist man auf dem gewünschten Stockwerk angekommen, dienen die geplanten neuen Meeting Points der Orientierung.

Die zentralen Flächen unmittelbar vor dem Lift werden neu gestaltet. Wer Grösseres zu transportieren hat, wickelt den Warenumsatz bequem über die zwei Hintereingänge mit direkter Zufahrt ab.

Wer viel arbeitet, braucht Erholung. Das Bistro im ersten Stock lädt zum Schwatz zwischendurch. Die Kaffeeautomaten offerieren einen raschen und frischen Espresso.



Grosszügig konzipierte Räume für jede Art von Büroarbeiten.

Oliver Menge

Im medienhaus solothurn sind zu interessanten Konditionen attraktive Räumlichkeiten auf einer Gesamtfläche von über 1000 Quadratmetern in verschiedenen Grössen und Variationen zu mieten. Die Räume eignen sich hervorragend für jede Art von Büroarbeiten, wie Praxen, Ateliers und andere Geschäftstätigkeiten.

**Auskunft und Vermietung:**  
Bracher und Partner AG  
Andreas Keller  
Weissensteinstrasse 15  
4503 Solothurn  
032 625 95 64  
kontakt@bracher.ch  
[www.medienhaus-solothurn.ch](http://www.medienhaus-solothurn.ch)



## Detaillisten sind mehrheitlich zufrieden

Die Detailhändler im Kanton Solothurn sind mit dem Geschäftsgang im laufenden Jahr mehrheitlich zufrieden. Der Ausblick bleibt ebenfalls optimistisch.

**Andreas Toggweiler**

Die Geschäftsgang-Umfrage des Kantonal-Solothurnischen Gewerbeverbandes (KGV) zeigt, dass die Geschäfte der Solothurner Detailhändler weiterhin gut laufen. Die Umfragewerte haben sich gegenüber November 2010 nur wenig verändert. In Zahlen heisst dies: die «allgemeine Lage» wird von 87 Prozent der Umfrageteilnehmer als befriedigend oder gut eingeschätzt. Vor einem halben Jahr betrug der Wert 88 Prozent (vgl. Grafik). Ähnlich verteilt waren auch die «gut»- und «befriedigend»-Werte mit 32 bzw. 57 Prozent (Herbst 2010: 30% bzw. 58%). Unvermindert tief ist auch die Anzahl derer, welche die Lage als «schlecht» beurteilen. Sie liegt bei 10 Prozent (12 Prozent im November 2010). Der Aus-

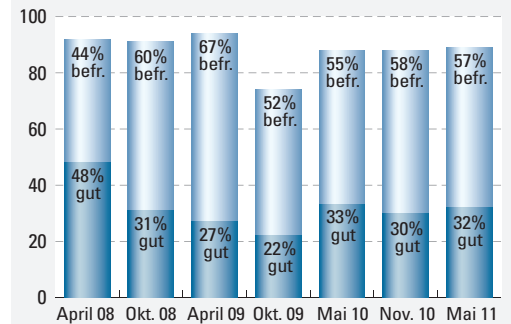
blick bis Ende Jahr wird ebenfalls positiv beurteilt, d.h. 27 Prozent der Antwortenden gehen von einer weiteren Verbesserung aus, während nur 8 Prozent eine Verschlechterung erwarten. Im Gleichschritt wird die aktuelle und künftige Konsumentenstimmung eingeschätzt. Mit 75 Betrieben haben diesmal praktisch gleich viele an der Umfrage teilgenommen wie letzten Herbst (76).

### Rund zwei Drittel gegen Atomkraft

Auch diesmal wurde die Umfrage mit einer aktuellen politischen Frage ergänzt. «Wie stellen Sie sich zu einem neuen AKW im Kanton Solothurn?», lautete sie diesmal. «Negativ, es ist Zeit für den Atomausstieg», wurde von 63 Prozent angekreuzt. 37 Prozent sagten hingegen: «Positiv, die Wirtschaft braucht diese Energie.»

### Trend im Detailhandel

% der Detaillisten, welche die «allgemeine Lage» als gut oder befriedigend einschätzen



## Stromerzeugung mit Solarenergie

wirtschaftlich unabhängig sauber

→ Modulpreise jetzt günstiger!

→ Fördergelder gesichert!

→ nach wie vor 100% steuerabzugsberechtigt!

### Komplettsset

Versorgen Sie Ihr Einfamilienhaus mit Solarstrom für **CHF 23'900.-**. Dieser Betrag beinhaltet Material, Montage und Gesuche. 100% steuerabzugsberechtigt! Rufen Sie uns an, für Ihre individuelle Lösung beraten wir Sie gerne.

**Helion Solar GmbH CH-4573 Lohn-Ammannsegg**

Industriestrasse 10 Telefon 032 677 04 06 [www.helion-solar.ch](http://www.helion-solar.ch)

**Helion**  
Solar



## Bettlach - Grossmatt3

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

- 2½- bis 4½-Zimmer Eigentumswohnungen und Attikas mit 60 m<sup>2</sup> bis 110 m<sup>2</sup>, ab CHF 325'000.-, Bezug nach Vereinbarung
- 2½- und 3½-Zimmer-Mietwohnungen mit bis zu 90 m<sup>2</sup> ab CHF 1'620.- pro Monat + NK, Bezug nach Vereinbarung
- Moderne Küche, Waschmaschine und Tumbler in der Wohnung, grosser Balkon oder Terrasse inkl. Reduit
- Gesamtes Gebäude rollstuhlgängig und schwellenlos

Auskunft: Andreas Keller, Telefon 032 625 95 64  
kontakt@bracher.ch, www.grossmatt.ch



## Feldbrunnen - casa meridiana

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

- 6½-Zimmer Doppel- und Dreifamilienhäuser 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: Bruno Küng, Telefon 032 625 95 61  
kontakt@bracher.ch, www.casameridiana.ch



## 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: Karoline Berger, Telefon 032 625 95 63  
kontakt@bracher.ch, www.birkengarten.ch



## Lengnau - ambiente

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

- Zentrale, ruhige Lage im Dorfkern
- Ganzes Gebäude rollstuhlgängig und schwellenlos (Minergie®-Standard)
- Sehr schöne und grosszügige Wohnungen mit bis zu 116.5 m<sup>2</sup>
- Südwestlich ausgerichtete Terrasse oder Balkon
- Waschmaschine und Tumbler in jeder Wohnung
- Kaufpreis ab CHF 329'000.-, Bezug ab Juli 2011

Auskunft: Caroline Hubacher, Telefon 032 625 95 07  
kontakt@bracher.ch, www.ambientelengnau.ch



# Gezielte Bewegungsfreiheit beschleunigt Heilung

Synthes stellt neue Knochenschrauben-Generation vor.



Der neue Europa-Hauptsitz von Synthes in Solothurn/Zuchwil.

## Andreas Toggweiler

Robert Frigg, Chief Technology Officer von Synthes, stellte an der Generalversammlung des Konzerns in Solothurn unter anderem eine neue Generation von Schrauben vor, welche das Zusammenwachsen von Knochen besser unterstützt. Durch die Fixierung von Knochenbrüchen mittels Metallplatten kann unter Umständen der Prozess des Zusammenwachsens länger dauern, weil die starre Verbindung dem Körper «suggeriert», der Heilungsprozess sei bereits abgeschlossen. Die Bildung von Knochengewebe wird gestoppt. «Wir haben eine Schraube entwickelt, die zwar wie bisher fest im Knochen verankert ist, die aber ein minimales Spiel des Systems erlaubt», erklärte

Frigg. «Damit wird die Bildung von Knochengewebe angeregt und der Heilungsprozess beschleunigt.»

Technisch wird das Problem so gelöst, dass in der Schraube eine zweite steckt, die mit dem äusseren Gewinde so verschweisst ist, dass kleine Bewegungen möglich sind. Die Herausforderung war laut Frigg, die saubere Verschweissung der Spezialstähle unter Wahrung absoluter Sterilität.

## Neubau eröffnet im Herbst

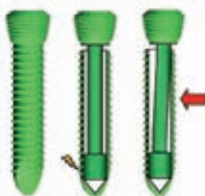
Die technologischen Neuerung standen dieses Frühjahr aber nicht im Zentrum der Synthes-Generalversammlung. Vielmehr war es der Verkauf von Synthes an den amerikanischen Konzern Johnson & Johnson. Aktionäre zeigten sich mehrheitlich befriedigt darüber, dass Medtech-Patron Hansjörg Wyss seine Nachfolge geregelt hat. Fachleute gehen derzeit davon aus, dass der Verkauf wenig Auswirkungen auf die Synthes-Produktions- und -Forschungsstandorte in der Region hat. (vgl. Interview Seite 10)

In Solothurn bzw. Zuchwil entsteht derzeit ein mondäner Neubau von Synthes, wo der Europa-Hauptsitz des Konzerns zentralisiert

werden soll. Auch hier heisst es vonseiten Synthes': Die Eröffnung im Herbst bleibe vom übrigen Firmenschicksal nicht tangiert. Allerdings werden noch immer keine Angaben über den genauen Eröffnungszeitpunkt gemacht und auch Arbeitsplatz-Garantien liegen vom neuen Eigner nicht vor. Ursprünglich war der Umzug im Frühjahr 2011 geplant.

Nach Angaben von Synthes sind davon alle Mitarbeitenden aus den Mieträumlichkeiten im Obach-Quartier in Solothurn betroffen. Dies betrifft die Bereiche Finanzen, Personal, Verkauf Naher Osten/Afrika, IT und Chirurgentrainings. Hinzu werden aus Oberdorf BL Serviceabteilungen wie Marketing, Service & Kommunikation, Rechtsdienste und diverse andere Stabsabteilungen kommen. Neu werde am neuen Standort auch ein umfassendes Trainingszentrum für Chirurgen aufgebaut. Vom Ausland werden keine Standorte nach Zuchwil verlagert. Ebenso werden keine Produktionsabteilungen angesiedelt. Ausnahme ist eine Prototypenwerkstatt. Auf den fast 20000 Quadratmetern Fläche werden vorerst rund 480 Arbeitsplätze angesiedelt. Der Baukubus hat noch beträchtliche Reserven für weiteres Wachstum.

## Konstruktion der dynamischen Schraube



Die dynamischen Schrauben erlauben kleine Bewegungen.



## Trinkwasser verteilen

Die R. Nussbaum AG, Marktleader im Bereich Trinkwasser-Verteilsysteme, ist ein unabhängiges Schweizer Familienunternehmen in der vierten Generation mit Sitz in Olten. Rund 370 Mitarbeitende (inkl. 31 Lernende) in den Bereichen Forschung, Entwicklung, Produktion, Logistik, Direktverkauf und Schulung setzen sich Tag für Tag dafür ein, dass der Sanitär-Installateur und damit auch der Bauherr die bestmöglichen Produkte verwenden können. Als wichtiger Arbeitgeber in der Region Olten wächst die 1903 gegründete Firma dank zahlreicher Produktinnovationen stärker als der Markt und gewinnt so laufend Anteile dazu.

## Solarstrom

### Der beste Zeitpunkt für einen Einstieg

Die Kosten für die Anlagen sinken, die Fördergelder des Bundes für Solarstrom werden aufgestockt: Wer jetzt auf seinem Dach in Sonnenenergie investiert, profitiert wie noch nie.

Wer sich jetzt entscheidet, in Solarstrom zu investieren, kommt in den Genuss verschiedenster finanzieller Anreize. Die Kosten einer Solar-Anlage sind zurzeit noch zu hundert Prozent von den Steuern absetzbar. Wie lange noch, steht in den Sternen. Und der Kanton Solothurn zahlt zusätzlich Förderbeiträge von mehreren tausend Franken pro Anlage.

Durch die erfolgte Revision des Energiegesetzes fliesst ab 2011 auch von Bundesseite her wieder Geld in die Förderung von erneuerbarer Energie. Wer sein Projekt dieses Jahr in Betrieb setzt, kriegt den jetzigen Tarif der Kostendeckenden Einspeisevergütung (KEV) pro kWh von bis zu 59.2 Rappen für die nächsten 25 Jahre zugesichert.

Konkret heisst das: Wenn man heute seine Anlage baut, erhält man bis ca. 2013 je nach Elektrizitätswerk zwischen 11-25 Rappen pro Kilowattstunde. Ab ca. 2013 erhält man dann die 59.2 Rappen pro Kilowattstunde. Um die ersten zwei bis drei Jahre mit tiefem Vergütungssatz zu überbrücken, springt der Kanton Solothurn mit seiner oben erwähnten einmaligen Förderung ein.



# Wer ist seit 150 Jahren mit Energie dabei?

## Die Regio Energie Solothurn feiert in diesem Jahr ihr 150-jähriges Bestehen

Als regional verankertes Querverbundunternehmen bieten wir unseren Kunden eine breite Palette an Energiedienstleistungen: Strom, Fernwärme, Gas, Wasser, gebäudetechnische Installationen und umfassende Energieberatungsleistungen. Die Regio Energie Solothurn ist ein wichtiger Arbeitgeber der Region. Sie beschäftigt rund 140 Mitarbeitende und bildet 19 Lernende in unterschiedlichen Berufen aus. Die Region Solothurn ist uns wichtig, denn wir sind hier zuhause – seit 150 Jahren.

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

**150**  
JAHRE  
massgebend  
Gas gebend

So nah – so gut.

regio energie  
solothurn



# «Die grösste Herausforderung ist, Fachkräfte zu finden»

## Die Firma Sensile Medical in Hägendorf entwickelte eine neue Generation von Insulinpumpen.

### Andreas Toggweiler

Bei den Insulinpumpen zur Verabreichung des Medikaments an Diabetiker kommt es zu einem Generationenwechsel. Massgebend dran beteiligt ist die Firma Sensile Medical in Hägendorf.

Von aussen ist nicht sichtbar, dass im unscheinbaren Industrie- und Bürogebäude in der Hägendorfer Industriezone an der Zukunft der Medizinaltechnik gearbeitet wird. Die Firma Sensile Medical mit zurzeit rund 35 Angestellten hat ein Gerät entwickelt, welche die Verabreichung von Insulin an Diabetiker vom Typ I revolutionieren dürfte. Es sind jene Patienten, die von Jugend auf auf die kontinuierliche Zufuhr von Insulin angewiesen sind, weil sonst ihr Kohlehydratstoffwechsel nicht funk-

**«Wir wären eine richtige Spielwiese für Leute mit guten Ideen.»**

**Derek Brandt**

tioniert. «Bisherige Insulinpumpen sind relativ teure Apparaturen», erklärt Derek Brandt, CEO von Sensile. «Uns ist es gelungen, den Elektronik- und Antriebsteil so von der Pumpe zu trennen, dass die Pumpe zusammen mit dem Medikamentenvorrat eine Einheit bildet und einfach ausgetauscht werden kann.»

Zwar existieren in den USA und Teilen Europas bereits Einweg-Insulinpumpen. Diese werden jedoch nach Gebrauch samt Elektronik und Batterie entsorgt. Eine relativ teure und vor allem nicht nachhaltige Lösung. In der Sensile-Pumpe wird nach Verbrauch nur der Insulinvorrat zusammen mit der Mikropumpe ausgetauscht. Dies ist materialsparend und hygienisch. Umso mehr, als die Pumpe durch die Elektronikeinheit durch ein Magnetfeld berührungslos angetrieben wird. Die ganze Apparatur samt Insulinvorrat für mehrere Tage ist etwa so gross wie ein Pager. Zum Aufladen kann ein (künftig ohnehin einheitliches) Handy-Ladegerät oder ein USB-Stecker dienen. Laut Derek Brandt ist 2013 mit der Markteinführung des Systems zu rechnen. Ein führender globaler Partner im Diabetes Bereich habe

sich für das Sensile Produkt entschieden. Das heisst, die Pumpeneinheit dürfte in Millionenstückzahlen produziert werden – voraussichtlich im deutschsprachigen Teil Europas.

Das bestechend einfache, aber dennoch hochtechnologische Pumpensystem dürfte laut Brandt preislich auch für die Typ-B-Diabetiker (Altersdiabetes) interessant werden. Und das sind weltweit einige 100 Millionen. «Die Sensile-Pumpen eignen sich für weitere, auch nichtmedizinische Anwendungen», erklärt Brandt weiter. Sie fördern pro Umdrehung von mikroskopisch kleinen Mengen (250 Nanoliter) bis 1 Milliliter, was immer noch wenig scheint, aber beispielsweise für Zerstäuber von Spezialreinigungsmittel geeignet ist. Immer mehr biotechnologisch hergestellte Medikamente müssen zudem subkutan (über die Haut) verabreicht werden, weil sie sonst von der Magensäure zerstört werden. Auch hier sieht Brandt ein Potenzial für die Sensile-Pumpen. Wohlverstanden werden die Pharmagiganten die Geräte unter ihrem eigenen Namen verkaufen.

### Ingenieure gesucht

Sensile ist eine reine Entwicklungsfirma, die nach aussen nicht in Erscheinung tritt. Sie wurde 2004 als SpinOff der ETH-Lausanne gegründet vom Diabetologen Klaus Ganz und Physiker Sigfrid Strässler. Seit 2007 wurde die heutige Firmenstruktur von Brandt mit aufgebaut, der von der Burgdorfer Disetronic (Roche) zu Sensile kam – und selber auch Diabetiker (Typ A) ist. Als massgebender Investor ist der ehemalige Chef des deutschen Detailhandelsriesen Metro, Erwin Conradi, an Sensile beteiligt. Er präsidiert auch den Verwaltungsrat. Auch die Mitarbeiter beteiligen sich über ein Optionenprogramm. Die Firma

in Privatbesitz ist mit einem Aktienkapital von 16,5 Mio Fr. gut dotiert und für weiteres Wachstum gerüstet.

«Die Kerntechnologie haben wir bis zur Massenproduktionsfähigkeit hin entwickelt, jetzt arbeiten wir an der Weiterentwicklung für Anwendungen.» Nicht weniger als 12–15 weitere Ingenieure sollen allein dieses Jahr noch angestellt werden. «Sofern wir sie finden. Denn die Personalsuche ist zurzeit fast das Anspruchsvollste», sagt Brandt. Allein in der Schweiz würde er nie genügend Mitarbeiter finden. «Viele Ingenieure sind ausgesprochen standorttreu. Und sie arbeiten lieber bei klingenden Namen wie ABB oder Siemens», bedauert er. «Dabei wären wir eine richtige Spielwiese für Leute mit guten Ideen.» Weil es so schneller geht, hat man auch angefangen, gewisse Teile für Prototypen gleich inhouse zu fertigen. In einem Büro (mit Teppichboden...) stehen somit zwei kleine CNC-Bearbeitungszentren.

Hägendorf wurde übrigens bewusst als Firmensitz gewählt. Der Standort wurde von der Solothurner Wirtschaftsförderung vermittelt. «Unsere Mitarbeitenden kommen praktisch aus der ganzen Schweiz. Da mussten wir etwas im Zentrum der Agglomerationen Bern, Basel und Zürich haben, das verkehrsmässig gut gelegen ist.» Der Chef selbst wohnt in Oberdorf (BL).

Derek Brandt, CEO von Sensile Medical





Mit Faszination erarbeiten wir in enger Zusammenarbeit mit unseren Kunden innovative, zuverlässige und intuitive HMI Lösungen, zur höchsten Kundenzufriedenheit, von der Idee bis zur Bedienung durch die Anwender. Damit ist EAO mit 700 Mitarbeitenden ein internationaler Marktführer.

Erleben Sie die Faszination EAO!

e a o 

Your Expert Partner for  
Human Machine Interfaces

[www.eao.com/jobs](http://www.eao.com/jobs)

**FDP**

Die Liberalen

## KMU stärken, Arbeitsplätze schaffen. Aus Liebe zu Solothurn.

KMU sind unser Arbeitsplatz-Motor. Die FDP\* will bessere Rahmenbedingungen für stärkere Unternehmen. So sichern wir Arbeitsplätze und Perspektiven. Ob Werk- oder Finanzplatz: Auf die FDP können sich alle Arbeitnehmer und Unternehmen verlassen.

\* Gewerbeverband-Studie zeigt: FDP ist KMU-freundlichste Partei

FDP.Die Liberalen kämpft darum

- › für tiefe Steuern und Abgaben
- › für den Bürokratie-Stopp
- › für mehr Leistung in der Schule
- › für Marktzugang und Fachkräfte dank Bilateralen

Kurt Fluri  
in den  
Ständerat

[www.fdp-so.ch](http://www.fdp-so.ch)

Liste 3+4. Unterstützen Sie uns mit einer Spende auf PC 45-444-2

# bonainvest

**Die Immobiliengesellschaft**

Wir sind Ihr erfahrener Partner für nachhaltige Investitionen im Immobilienbereich. Von der Idee bis zur Umsetzung – seit 30 Jahren führend bei der Entwicklung von Wohnbauten mit dem Konzept bonacasa®.

Integriert in der bonainvest Holding AG ist mit der Bracher und Partner AG eine im Alterswohnmarkt seit vielen Jahren tätige und sehr erfahrene Unternehmung.

bonainvest AG • Weissensteinstrasse 15 • 4503 Solothurn  
info@bonainvest.ch • www.bonainvest.ch

vivre avec services

bonacasa®



Lokaler Arbeitgeber –  
internationaler MedTech-Partner!

**MATHYS**   
European Orthopaedics

[www.mathysmedical.com](http://www.mathysmedical.com)

...gemeinsam mit Leidenschaft!



# Elegante Mobilität auch für Menschen mit Behinderung

## Jedes Jahr verlassen knapp 10 000 Hi-Tech-Rollstühle das Montagewerk von Küschall in Witterswil.

### Andreas Toggweiler

Seit 2004 kommen Rollstühle für körperlich behinderte Menschen, die sich weiterhin aktiv bewegen wollen, aus Witterswil. Dort ist die Firma Küschall AG domiziliert. Sie wurde 1978 von Rainer Küschall gegründet. Selbst Tetraplegiker nach einem Schwimmunfall, setzte er sich zum Ziel, innovative und designmässig ansprechende Rollstühle zu entwickeln und machte sich in der Folge auch als Rollstuhlsportler einen Namen. «Unsere Rollstühle zeichnen sich durch ausgezeichnete Leichtlaufefigenschaften, gutes Design und geringes Gewicht aus», erklärt Jörg Salathin, Country Manager von Invacare Schweiz. Küschall gehört seit 1995 zum börsennotierten amerikanischen Konzern, der weltweit 6500 Personen beschäftigt und seinen Europa-Hauptsitz in Gland (VD) hat.

Rund 45 Rollstühle werden täglich in Witterswil montiert. Die Produktpalette umfasst sowohl verwindungssteife Stühle mit Starrrahmen als auch faltbare Modelle für unterwegs. «Obwohl es Modelllinien gibt, ist praktisch jeder Rollstuhl eine Einzelanfertigung gemäss Spezifikationen des Arztes oder Wünschen des Kunden», betont Salathin. Dank der Just-in-Time-Produktion werden Bestellungen innert 5 Tagen ausgeliefert.

Die Einzelteile der Rollstühle, inklusive Kleinenteile, es sind schätzungsweise etwa 300, werden bei Zulieferern im europäischen Raum und in der Schweiz bezogen. Ein Monteur setzt jeweils einen Stuhl von A bis Z selbst zusammen, bevor das Produkt die Qualitätskontrolle durchläuft und für den Versand verpackt wird. 90 Prozent der Produktion werden exportiert.

### Hi-Tech-Materialien

Heute werden auch im Rollstuhlbau Hi-Tech-Materialien wie Titan oder Carbon eingesetzt. Die Kunden können auch wählen zwischen aktuell 15 Rahmenfarben und verschiedenen Materialien für die Sitzflächen. «Theoretisch könnten wir 1 Mio. Variationen anbieten», bemerkt Salathin.

Was dabei möglich und sinnvoll ist, entscheidet der Kunde bzw. die Invalidenversicherung (IV). Ein Rollstuhl kostet je nach Ausführung und Materialien zwischen 4000 und 6000 Franken. Die Grundkosten bezahlt in der Schweiz die IV, für Extraausstattungen muss aber der Kunde selber aufkommen.

Da der Rollstuhl für ihre Bewegungsfreiheit zentral ist, sind viele auch bereit, in Komfort und Handlichkeit zu investieren oder auch in Eleganz. Zum Beispiel der küschall K-Nova, ein Damenmodell, wurde mit Swarovski-Steinen geschmückt und in limitierter

Anzahl angeboten. Designrends zeigen sich in der Farbpalette oder den Sitzmaterialien. Der küschall Competition, ein Küschall-Rollstuhl von 1985, erhielt eine Auszeichnung vom New Yorker MoMA (Museum of Modern Art) und wurde dort ausgestellt. Das aktuell leichteste Modell, The KSL von küschall, ist lediglich 6,7 kg schwer.

Küschall fertigt keine eigentlichen Sportgeräte (Rennstühle und Ähnliches). Diese werden konzernintern von einer amerikanischen Firma hergestellt, erklärt Salathin. «Aber viele benutzen unsere Stühle trotzdem für sportliche Aktivitäten.» So spielt der Rollstuhl-Tischtennis-Spieler Michael Fässler, die aktuelle Nr. 2 im Schweizer Ranking, in einem KSL.

Im ersten Stock des Gebäudes im Technologiezentrum Witterswil (TZW), wo die Firma zwei Etagen belegt, werden neue Modelle entwickelt oder bestehende optimiert. Insgesamt 64 Personen arbeiten bei küschall selbst, 9 weitere für den Mutterkonzern Invacare. «Wir sind mit diesem Standort, der uns von der Wirtschaftsförderung vermittelt wurde, sehr zufrieden», sagt Salathin.

### Krankenkassen statt Konjunktur

Eigentliche konjunkturelle Schwankungen kennt Küschall AG nicht. Der Geschäftsgang der Firma wird durch andere Faktoren bestimmt. Beispielsweise durch die Vergabepaxis der Invalidenversicherungen bzw. Krankenkassen in den verschiedenen Ländern. Der Spardruck im Gesundheitswesen habe durchaus Auswirkungen, meint Salathin, wobei Küschall-Rollstühle heute vor allem in Europa, Middle East und in vielen weiteren Ländern eingesetzt werden. Aber auch die Bevölkerungsentwicklung spielt eine zentrale Rolle. Ein zunehmend älter werdende Gesellschaft wird mehr Rollatoren brauchen und andere sogenannte Home Care-Hilfsmittel. Invacare AG ist hier der Kompletanbieter, der diesen Bereich abdecken kann.



Jörg Salathin, Country Manager Invacare, im Küschall-Showroom.

# Die starke Medizinaltechnik als Folge einer logischen Entwicklung

**Roland A. Simonet\***

Seit Jahrhunderten mussten die Schweizer ihre Güter und Dienstleistungen im Ausland verkaufen. Über die Alpenübergänge gelangten Kühe, Ziegen und Schafe als Frischfleisch, aber auch Käse, Bergkristalle für Schmuckstücke und hochwertige Stoffe zu den lukrativen Märkten in Norditalien. Die fehlenden Rohstoffe zwangen die Einwohner früh, Naturprodukte und andere Halbfabrikate zu veredeln. Ideen und handwerkliches Geschick waren gefragt. Die Haltbarkeit der Waren und der Weg zum Kunden – die Logistik – gehörten schon immer zum Lieferumfang.

## Überall Schweizer Ideen

Andere Schweizer Technologie-Exporte aus früheren Jahrhunderten sind Uhrmacher aus dem Jurabogen, Zuckerbäcker aus Graubünden und Tessiner Baumeister. Ihre Kreativität und ihr Qualitätsbewusstsein machten sie in der Fremde zu begehrten Fachkräften. Ihre in der Heimat tätigen Berufskollegen brachten später weitere Schweizer Innovationen wie multifunktionale Armbanduhren, die Milchschokolade, den löslichen Kaffee und das alkoholfreie Bier auf die internationalen Märkte. Schweizer Ingenieure konstruierten die George-Washington-Brücke für New York und waren für die Stahlbauberechnungen des Eiffelturms in Paris zuständig. Die Automobile des Louis Chevrolet, aus dem Kanton Neuenburg in die USA ausgewandert, gehören zu den Urvorfahren von General Motors.

Weitere, serienreife Entwicklungen von Schweizer Innovationen sind Knochenersatz-Implantate, elektronische Anzeigen für Sportveranstaltungen, der Turbolader, die Leistungselektronik zur Stromübertragung und -verteilung, feuerhemmende Textilien sowie synthetische Vitamine und Aromen. Die Tradition von erstklassigen Lösungen ergänzen heute spezialisierte Zuliefererfirmen. Sie haben sich eine besonders starke Stellung für anspruchsvolle Metall- und Kunststoffteile erarbeitet. Viele von ihnen gehen bereits auf die boomende Industrialisierung Anfang des 20. Jahrhunderts zurück. Parallel dazu fand das Herstellungs-Fachwissen ihren Niederschlag auch in Hochleistungs-Produktionsmaschinen. Neben klugen Köpfen aus den Unternehmen waren seit jeher auch die Schweizer Technischen Hochschulen, Universitäten und Fachhochschulen massgeblich als Innovationsmotoren im Spiel.



Das neue Ausbildungszentrum von Stryker Osteosynthesis in Selzach wurde 2010 eröffnet.

## Jahrhundertealte Cluster: Von den Uhrmachern...

Cluster sind für uns Schweizer schon lange ein Faktum, Jahrhunderte vor Michel Porters Cluster-Theorie. Der Jurabogen, von Genf bis in die Gegend von Grenchen-Solothurn und bis an die Grenze zu Frankreich reichend, gilt als «Watch Valley». Hier sind die Mehrzahl der berühmten Schweizer Manufakturen und Uhrenhersteller zu Hause. Um sie herum sind Zulieferer für Kleinsteile wie Spiralfedern, Zeiger, Zifferblätter oder ganze Komponenten wie Uhrwerke und Armbänder entstanden. Die industrielle Fertigung von Uhren war aber nur möglich, nachdem in dieser Region auch die präzisen Werkzeugmaschinen für die Herstellung von Uhrenschalen, Platinen, Schrauben, Achsen und Zahnrädern erfunden und entwickelt wurden.

## ...zur Medizinaltechnik

Im Raum zwischen Basel, Luzern und Biel ist seit ein paar Jahren die Tendenz einer Clusterung «Medical Valley» erkennbar, die mittlerweile im Medical Cluster organisiert ([www.medical-cluster.ch](http://www.medical-cluster.ch)) ist. Darin bildet der Jura-südfuss zwischen Biel und Solothurn einen besonderen Schwerpunkt mit über dreissig Unternehmen, die eigene Produkte oder wesentliche Zulieferteile aus besonderen Metal-

len und Kunststoffen herstellen. Es sticht ins Auge, dass mit geringen Ausnahmen kleine und mittlere Unternehmen – häufig mit weniger als hundert Mitarbeitenden – die entscheidende Rolle der Innovations- und Technologietreiber spielen. Sie beherrschen sowohl die anforderungsreiche Kompetenz der Verarbeitung von medizintauglichen Werkstoffen wie Titan, Medizinalstahl und viele Spezialkunststoffe wie auch die besonders hohen Qualitäts- und Reinheitsstandards. Das Ausbildungsniveau und die Motivation der Mitarbeitenden sind weitere Erfolgskomponenten. Diese Tatsachen machen sich auch zahlreiche ausländische Unternehmen zunutze, die unter anderem auch Zulieferbetriebe in der Schweiz gründen, sich an solchen beteiligen oder sie sogar übernehmen.

Gelingt es unseren Medizinaltechnik-Unternehmen, ihr hohes Fertigungs- und Qualitätsniveau zu internationalen Konkurrenzpreisen zu halten, ist die Gefahr gering, dass diese Produktionsprozesse mit ihren Arbeitsplätzen aus der Schweiz abwandern. Mit ihrer Innovationskraft und hohen Wertschöpfung werden sie attraktive Arbeitgeber und gern gesehene Steuerzahler bleiben.

\* Roland A. Simonet, Solothurner Handelskammer, Technologie und Innovation



Hier  
die Frage.



Hier  
erhalten Sie  
direkt Antwort.

**Topaktuelles aus Ihrer Region.**

Die az Solothurner Zeitung und das az Grenchner Tagblatt halten Sie über alles Relevante aus Ihrer Welt permanent auf dem Laufenden. Wann, wo und wie immer Sie wollen.

[www.solothurnerzeitung.ch](http://www.solothurnerzeitung.ch)  
[www.grenchnertagblatt.ch](http://www.grenchnertagblatt.ch)

Von A bis Z informiert. 



## Partizipieren und profitieren - Potentielle Übernahmekandidaten in unserem M&A Aktienkorb

Rekordtiefe Zinsen, hohe Barbestände in Unternehmensbilanzen und der wieder mögliche Zugang zu Fremdfinanzierungen sind ideale Voraussetzungen für Fusionen und Übernahmen.

Mit unserem Aktienkorb M&A partizipieren Sie an der Performance von Unternehmen, die als Übernahmekandidaten gelten. Wir haben 20 potentielle M&A Kandidaten aus 7 verschiedenen Sektoren und der ganzen Welt (Schweiz, Europa, Nordamerika und Asien) für Sie zusammengestellt. Der Fokus liegt auf mittelgrossen Firmen, wobei die Bandbreite bis zum Grossbetrieb reicht.

### Produktinformation

<b>SVSP-Bezeichnung</b>	Partizipationsprodukt Tracker Zertifikat (1300)	<b>Co-Leader</b>	Baloise Bank SoBa AG
<b>Laufzeit</b>	3 Jahre	<b>Valorenummern</b>	CHF 10215514 / USD 10215513
<b>Währung</b>	CHF / USD (ohne Währungsabsicherungen)	<b>Symbole</b>	CHF GLMACH / USD GLOBMA
<b>Anzahl Aktien</b>	20 (gleichgewichtet)	<b>Zeichnungsfrist</b>	17. Juni bis 1. Juli 2011
<b>Rebalancing</b>	quartalsweise	<b>Erstfixierung</b>	4. Juli 2011
<b>Emittentin</b>	Goldman Sachs International, London, UK	<b>Liberierung</b>	11. Juli 2011
<b>Kotierung</b>	SIX	<b>Schlussfixierung</b>	4. Juli 2014
<b>Garantin</b>	The Goldman Sachs Group, Inc. Delaware, USA	<b>Rückzahlung</b>	11. Juli 2014
<b>Rating Garantin</b>	A (S&P)	<b>Nominal</b>	CHF 1 000.- / USD 1 000.-
		<b>Ausgabepreis</b>	je 100.50 %

Tel. + 41 (0) 848 800 806  
[www.baloise.ch/aktienkorb](http://www.baloise.ch/aktienkorb)

### Rechtliche Hinweise:

Dieses Factsheet stellt kein Angebot und auch keine Aufforderung zum Abschluss einer Finanztransaktion dar. Es stellt weder einen Emissionsprospekt im Sinne von Art. 652a bzw. 1156 des Schweizerischen Obligationenrechts (OR) noch einen vereinfachten Prospekt im Sinne von Art. 5 des Bundesgesetzes über kollektive Kapitalanlagen (KAG) dar. Bei diesem Produkt handelt es sich um ein strukturiertes Produkt. Strukturierte Produkte qualifizieren sich nicht als Beteiligung an einer kollektiven Kapitalanlage und unterstehen weder einer Genehmigungspflicht noch Aufsicht der Eidgenössischen Finanzmarktaufsicht (FINMA). Die Anleger sind dem Emittentenrisiko ausgesetzt. Eine Beratung durch eine qualifizierte Fachperson wird empfohlen.

Wir machen Sie sicherer.  
[www.baloise.ch](http://www.baloise.ch)

 **Baloise Bank SoBa**