

SO

DIENSTAG, 24. NOVEMBER 2015

ECONOMY

Medtech im Kanton Solothurn

Innovationen und attraktive Arbeitsplätze im Medtech Valley

Seiten 6/7

Das Solothurner Wirtschaftsbarometer

Der Aufschwung lässt noch auf sich warten

Seiten 22/23



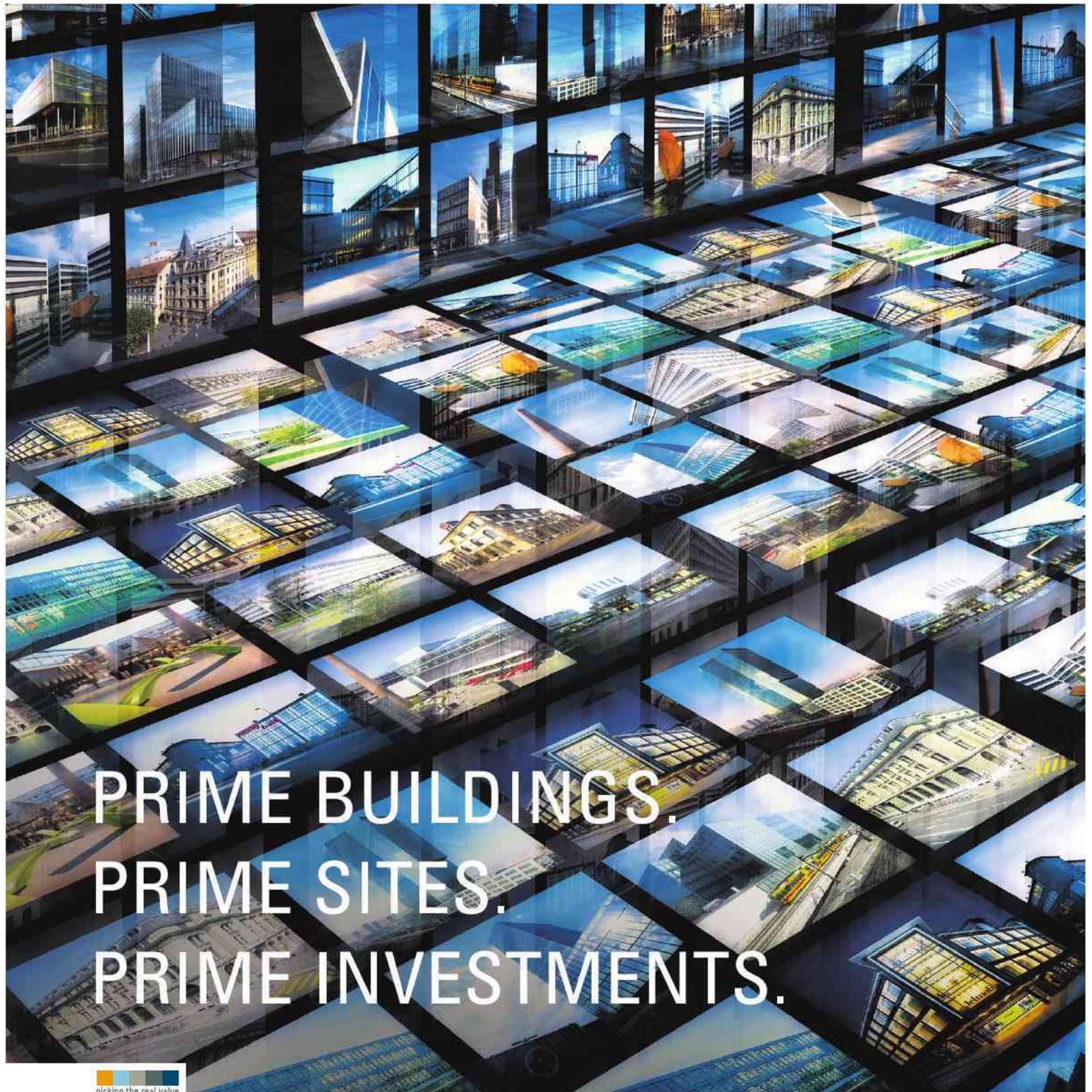
IN ZUSAMMENARBEIT MIT

 **Baloise Bank SoBa**

 **KANTON solothurn**
wirtschaftsförderung

HERAUSGEGEBEN VON

 **SOLOTHURNER**
ZEITUNG



PRIME BUILDINGS. PRIME SITES. PRIME INVESTMENTS.

picking the real value

DIE NUMMER EINS FÜR IMMOBILIENINVESTITIONEN

Der Name ist Programm: Swiss Prime Site steht für erstklassige Qualität von Immobilien und für ein hochstehendes Immobilienportfolio im Wert von CHF 9.9 Mrd. Mit ihrer Konzentration auf Geschäftsimmobilien und Retailliegenschaften an besten Lagen in der Schweiz sichert Swiss Prime Site ihren Aktionären attraktive Anlagen, die gerade in turbulenten Zeiten Substanz bewahren und interessante Renditen erzielen.

Swiss Prime Site AG, Frohburgstrasse 1, CH-4601 Olten, Telefon +41 58 317 17 17, www.swiss-prime-site.ch, Valoren-Nr. 803 838.

Dieses Inserat ist weder ein Angebot noch eine Empfehlung zum Kauf oder Verkauf von Aktien der Swiss Prime Site AG noch ein Prospekt im Sinne des anwendbaren Schweizer Rechts (d.h. Art. 652a oder Art. 1156 OR oder Art. 27 ff. des Kotierungsreglementes der SIX Swiss Exchange). Die bisherige Performance ist kein Indiz für die zukünftige Performance.


SWISS PRIME SITE

Auf leisen Sohlen zum Erfolg



Theodor Eckert
Chefredaktor
Solothurner Zeitung/Grenchner Tagblatt

Diese Ausgabe von SO-Economy beschäftigt sich mit der erfolgreichen Medtech-Branche im Kanton Solothurn. Im Gegensatz zu anderen Stützen unserer Wirtschaft sorgt sie nicht täglich für fette Schlagzeilen, obwohl faszinierende Produkte in unserer Region entwickelt und produziert werden. Erfolg setzt eben nicht gleissendes Rampenlicht voraus. Entsprechend diskret gelingt es diesen Firmen mit Basis Jurasüdfuss, sich im hartumkämpften Weltmarkt zu behaupten. Unterstützt werden sie dabei nicht zuletzt von leistungsfähigen, regionalen Zulieferern.

Wer genauer hinschaut, entdeckt dabei mit schöner Regelmässigkeit beeindruckende Entwicklungen, deren Existenz wir im Alltag nicht wahrnehmen, die jedoch unser Dasein durchaus beeinflussen können: Kleinste luftdruckbetriebene Antriebsmotoren, die Chirurgen weltweit im Operationssaal zu Hand gehen, sind nur eines der vielen Beispiele. Medtech hat sich längst zu einem wichtigen Wirtschaftszweig im Kanton entwickelt. Sein Anteil ist zwar aus dem aktuellen Wirtschaftsbarometer in dieser Ausgabe nicht unmittelbar herauszulesen, mit Sicherheit hat er jedoch seine positiven Spuren hinterlassen.

Innovation und Wachstum in der Region



Jürg Ritz
CEO
Baloise Bank SoBa

Während Neuansiedlungen von internationalen Konzernen in unserem Wirtschaftsgebiet grosse und erfreuliche Wellen schlagen, wird über etwas anderes kaum gesprochen: Die Innovationskraft der Solothurner Unternehmungen. Dabei geht es nicht um neuste technische Gadgets, sondern um die Fähigkeit der Unternehmungen in unserem Wirtschaftsraum, sich permanent weiterzuentwickeln. Dies als eine der zentralsten Voraussetzungen für die Prosperität und Stabilität einer Unternehmung und als «Breitband-Antibiotikum» gegen Währungs- und Wirtschaftsturbulenzen.

Entwickelt hat sich auch das Team der SwissShrimp AG. Über mehrere Jahre hinweg haben Sie Ihre Idee, die Shrimps-Produktion in der Schweiz, vorangetrieben, viele Arbeitsstunden investiert, getüftelt, Enttäuschungen weggesteckt und die Idee weiterentwickelt. Nun stehen Sie mit Ihrer lokalen Shrimps-Produktion vor der Marktreife. Dieser Durchhaltewillen und Biss kann uns allen als Vorbild dienen. Ich ziehe meinen Hut und gratuliere dem Jungunternehmen SwissShrimp AG herzlich zum Gewinn des InnoPrix SoBa 2015.

Inhalt

Küschall AG, Witterswil Mit Aktiv-Rollstühlen auf Erfolgskurs	5	«Die Unternehmen sind zur Innovation verdammt» Interview mit Thomas Heimann, Leiter Innovation&Bildung bei der Solothurner Handelskammer	14 – 16
Synthes, Mathys, Stryker oder Ypsomed Das Medtech-Valley am Jurasüdfuss boomt	6/7	Im Fokus: Medizinaltechnik Hochspezialisierte Firmen investieren in den Standort Solothurn	17/18
Fangfrische Shrimps aus dem Mittelland Sechs Solothurner Jungunternehmer erhalten den InnoPrix der Baloise Bank SoBa	8 – 10	Sensile Medical, Hägendorf Mini-Pumpen sind das Geschäft der Zukunft	20
Thommen Medical AG, Grenchen Künstliche Zähne sind kein Wachstumsmarkt mehr	11	Solothurner Konjunktur Das Solothurner Wirtschaftsbarometer im dritten Quartal	22/23
Rotomed AG, Bellach Diese Chirurgie-Motoren retten Leben	12		

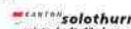
IMPRESSUM:

Herausgeber: AZ Zeitungen AG **Redaktion:** Markus Köcher, Franz Schaible, Andreas Krebs, Andreas Toggweiler **Layout:** Leanza Mediaproduktion **Korrektur:** Stefan Gass, Florian Alt **Fotos:** Hanspeter Bärtschi, Hansjörg Sahli, Oliver Menge, zVg **Grafiken Wirtschaftsbarometer:** Guido Savian **Daten Wirtschaftsbarometer:** Kant. Amt für Finanzen, Wirtschaftsförderung **Anzeigenproduktion:** Christine Graf **Verkauf:** az Solothurner Zeitung, Zuchwilerstrasse 21, 4501 Solothurn, Telefon 058 200 48 00, E-Mail: inserate@solothurnerzeitung.ch, Verkaufsleitung: Thomas Härling **Druck:** Mittelland Zeitungsdruck AG, Aarau

Erscheint als Beilage zu



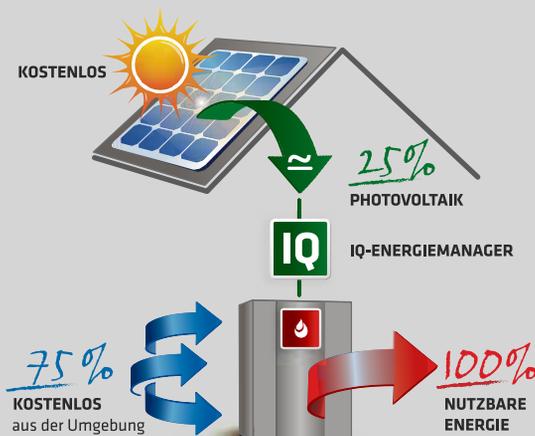
In Zusammenarbeit mit



Natürlich heizen zum Nulltarif

- WPPV® kombiniert die Energie der Sonne mit der frei nutzbaren Energie aus der Umgebung und macht diese auf sehr umweltfreundliche Art nutzbar.
- Die innovative Energielösung von Wärmepumpe und Photovoltaik senkt Ihre Heiz- und Warmwasserkosten im optimalen Fall auf null!
- Das Kernstück von WPPV® ist der IQ-Energiemanager. Unsere intelligente Steuerung übernimmt Ihr Strom- und Verbrauchermanagement und maximiert leistungsstark den Eigenverbrauch Ihrer Stromproduktion.

WPPV® – die ökologische und effiziente Gesamt-Energielösung von führenden Schweizer Unternehmen – auch in Zukunft.



Jetzt informieren
und profitieren!

HEIZEN MIT SONNENENERGIE
WPPV[®]
WÄRMEPUMPE & PHOTOVOLTAIK

EES AG

Energie Effizienz | Solarlösungen

EES Jäggi-Bigler AG

CH-4554 Etziken

Telefon +41 32 686 88 00

Niederlassungen:

Ostermundigen | Würenlos | Wil

www.eesag.ch

SIE SIND UNTERNEHMER/IN IM KANTON SOLOTHURN?

Wir stehen Ihnen als Anlaufstelle beratend zur Verfügung.

 **KANTON** **solothurn**
wirtschaftsförderung

Ihr Kontakt: Wirtschaftsförderung Kanton Solothurn

Tel. 032 627 95 23 | wifoe@awa.so.ch | www.standortsolothurn.ch

«Es gibt keine Grenzen, alles ist möglich»

Die Kuschall AG hat sich in den vergangenen Jahren einen Namen als innovativer Hersteller von Aktiv-Rollstühlen gemacht. Gegründet wurde sie von Rainer Kuschall, der seit einem schweren Unfall im Alter von 16 Jahren selber Tetraplegiker ist. Heute beschäftigt das Unternehmen mit Sitz in Witterswil im Bezirk Dorneck rund 80 Mitarbeitende und produziert mehrere tausend Rollstühle pro Jahr.

Von Markus Kocher

Der deutsche Finanzminister Wolfgang Schäuble fährt einen, der Rennfahrer Christoph Schüpbach oder der amtierende Europameister und Weltmeister im Wheelchair Dancing, Erik Machens. Die Rede ist von einem Aktiv-Rollstuhl aus dem Hause Kuschall. «Drei Beispiele unter Tausenden, die zeigen, wofür Kuschall steht», sagt Martin Steegmüller, seit Mitte des vergangenen Jahres Geschäftsführer des erfolgreichen KMU. «Ansprechendes Design, Schweizer Präzision sowie Leichtigkeit und einfache Handhabung. Immer mit dem Ziel, Rollstühle zu entwickeln, die beste Fahrperformance bieten, den Alltag des Benutzers erleichtern und seine speziellen Bedürfnisse berücksichtigen.»

Den Durchbruch erreichte die 1978 gegründete Kuschall im Jahr 1985 mit dem Rollstuhlmodell «Competition», das durch ein neues «open frame Design» sowie die leichte und wendige Konstruktion einen Quantensprung in der Geschichte des Rollstuhls darstellt und für das Rainer Kuschall 1986 den Designer Award vom MoMa Museum of Modern Art erhielt. Martin Steegmüller: «Eine Erfindung, die nicht nur der entscheidende Meilenstein in der Geschichte unseres Unternehmens ist, sondern die sich auf die gesamte Branche ausgewirkt hat und die das Leben Hunderttausender Rollstuhlfahrerinnen und -fahrer verbessert und erleichtert hat.» Nette Geschichte am Rande: Während die ersten Kuschall-Rollstühle anfänglich im Wohnzimmer des Gründers hergestellt wurden, steht ein Exemplar des «competition» seit geraumer Zeit sogar im MoMa in New York.

2005 erfolgte der Umzug von Allschwil nach Witterswil. «Der neue Standort wurde für die grössere Produktion und die steigende Anzahl Mitarbeiter ausgelegt und verfügt über eine moderne Infrastruktur im Technologiezentrum», erklärt Martin Steegmüller. Heute ist die Kuschall ein selbstständiges Tochterunternehmen der amerikanischen Invacare-Gruppe. Aus dem Kleinbetrieb ist eine global tätige Firma entstanden. «Unser Exportanteil beläuft sich in der Zwischenzeit



«In der Kuschall-Welt dreht sich alles um den Rollstuhlnutzer und seine Erwartungen.»
Martin Steegmüller, Geschäftsführer der Kuschall AG. Foto: Markus Kocher

auf gegen 90 Prozent; wir sind in allen wichtigen Märkten wie Europa, Amerika und Mittlerer Osten präsent», erklärt Martin Steegmüller. «Ja selbst nach Australien oder Neuseeland verschicken wir unsere Rollstühle.»

Angesichts des wachsenden Gesundheitsmarktes sehen auch die Zukunftsaussichten für Kuschall nicht schlecht aus. Einerseits werden die Menschen in den Industrieländern immer älter, andererseits ist es glücklicherweise so, dass Menschen mit einem Handicap in der Gesellschaft immer besser integriert sind und daher auch einen entsprechenden «Weggefährten» benötigen. «Diesen Menschen wollen wir mit unseren Rollstühlen helfen, auch als Rollstuhlfahrer aktiv und unabhängig am Alltagsleben teilnehmen zu können», sagt Martin Steegmüller, «denn wir sind überzeugt, dass nicht der Rollstuhl das Wichtigste ist, sondern der Nutzer.» Immer neue Innovationen wie etwa das aus Carbon gefertigte steife Sitzmodul des Modells «Kuschall Advance», das patentierte Stossdämpfungssystem des «Kuschall R33», beste Materialqualität und clevere Konstruktionen seien die Basis für die hervorragende Steifigkeit und Starrheit ihrer Stühle, präzisiert der gebürtige Stuttgarter. «Zudem ermöglicht die individuelle Anpassung der Stühle eine korrekte und aktive Sitz-

position und fördert so eine ergonomische Körperhaltung.» Erst dieses Jahr hat Kuschall erneut bewiesen, was sie unter Innovation verstehen: Der 2015 verbesserte «Kuschall Champion» erfreut sich mit seinem ausgeklügelten horizontalen Faltsystem am Markt einer sehr positiven Resonanz.

Und wie hat Kuschall auf die Turbulenzen an der Währungsfront reagiert? Martin Steegmüller wird nachdenklich und sagt: «Nach dem Frankenschock Mitte Januar wurde intern jeder Stein umgedreht und wir haben uns ein stringentes Sparprogramm auferlegt.» Kein Thema sei eine Verlagerung der Produktion ins kostengünstigere Ausland. «Swissness ist in unserer Branche nach wie vor ein wichtiger Wettbewerbsvorteil und Schweizer Werte wie Zuverlässigkeit, Qualität und Kompetenz können nicht einfach ins Ausland verlagert werden.» Ein Blick auf die aktuellen Geschäftszahlen bestätigt Steegmüllers Worte: Trotz der happigen Abwertung des Euro konnte der Umsatz im Vergleich zur Vorjahresperiode noch einmal gesteigert werden. Und auch für 2016 erwartet Steegmüller gute Zahlen. «Auch wenn die regulatorischen Anforderungen immer grösser werden und der Preis auch in unserer Branche eine entscheidende Rolle spielt, möchten wir stärker als der Markt wachsen.»

Innovationen und attraktive Arbeitsplätze im Medtech Valley

Synthes, Mathys, Stryker oder etwa Ypsomed: Diese grossen Namen der Medizinaltechnik zeugen von einem erfolgreichen Strukturwandel in der Solothurner Wirtschaft. Am Anfang dieser Entwicklung steht die Uhrenkrise der 1970er-Jahre, entstanden ist letztlich ein dominierendes Medtech-Valley am Jurasüdfuss. Von diesem Branchenschwerpunkt profitiert der Wirtschaftsstandort Kanton Solothurn in vielerlei Hinsicht.

Von Adriana Gubler

Wirtschaftsförderung Kanton Solothurn

5 0 Prozent der Implantate, die in der Schweiz produziert werden, stammen aus dem Kanton Solothurn. Dies zeigt eine Erhebung des Branchenverbundes Medical Cluster. Künstliche Kniegelenke werden beispielsweise in Bettlach (Mathys AG) hergestellt, externe Fixationsinstrumente oder Knochenplatten in Selzach (Stryker GmbH) und Zahnimplantate in Grenchen (Thommen Medical AG). Zudem fertigt Synthes an verschiedenen Standorten im Solothurnischen metallische und resorbierbare Implantate wie Nägel, Platten und Schrauben. Hinzu kommen auch Pen-Nadeln aus Solothurn (Ypsomed AG),

Mikropumpen aus Hägendorf (Sensile Medical AG) oder etwa Rollstühle aus Witterswil (Küschall AG).

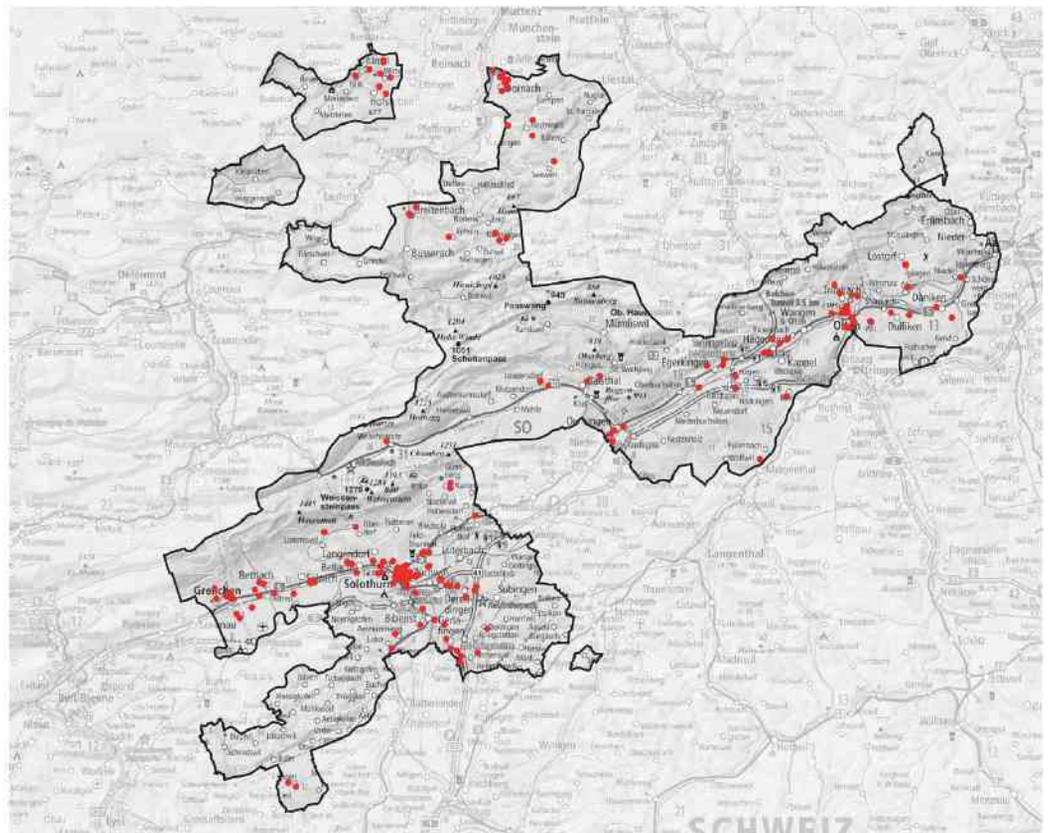
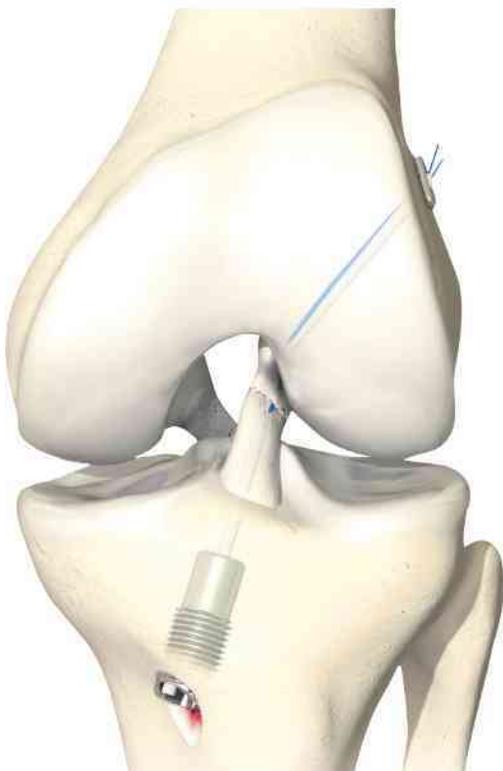
In der Medizinaltechnik gibt es am Kanton Solothurn kein Vorbeikommen. Das hat im September dieses Jahres auch die Premiere der Branchenausstellung Swiss Medtech Expo in Luzern gezeigt. Von 160 Messe-Ausstellern, vorwiegend Systemlieferanten und Komponentenhersteller, kamen deren elf aus dem Kanton Solothurn. Diese überdurchschnittliche Vertretung unterstreicht, dass die Stärke der Solothurner Wirtschaft in der Medizinaltechnik eben auch seiner vielfältigen Zulieferer-Industrie zu danken ist. Teil dieser Branche sind Fraisa SA (Bellach), Ypsotec AG (Grenchen), Härterei Gerster AG (Egerkingen)

oder Rotomed AG (Bellach), um nur einige wenige Beispiele herauszugreifen.

Cluster-Strategie zahlt sich aus

Der Medtech-Schwerpunkt des Kantons Solothurn, der von der Wirtschaftsförderung unter anderem durch die Mitgliedschaft beim Branchen-Netzwerk Medical Cluster aktiv gefördert wird, kommt nicht von ungefähr. Viel mehr ist er das Produkt eines beispielhaften Strukturwandels, der seinen Anfang in der Uhrenkrise der 1970er-Jahre nahm. Das grosse Know-how der Solothurner Traditionsindustrie in der Metallverarbeitung und Feinmechanik wurde in dieser Zeit zunehmend in der Medizinaltechnik eingesetzt. Dieser Branchenzweig gewann dadurch in den Folge-

Versorgter Kreuzbandriss: Das Ligamys-Implantat der Firma Mathys AG ermöglicht einem gerissenen Kreuzband, wieder zusammenzuwachsen.



Diese Karte zeigt, dass die Medtech-Branche im ganzen Kantonsgebiet vertreten ist.



Die Ypsomed AG stellt in ihrem Produktionswerk in Solothurn Pen-Nadeln her.



Die Stryker GmbH beschäftigt in Selzach aktuell über 500 Mitarbeitende.
Bild: Leistungsfotografie.ch

jahren stetig an Bedeutung. Einen Meilenstein verzeichnete die hiesige Medtech-Industrie beispielsweise, als Implantathersteller Stryker 1996 die Osteo AG übernahm. Der US-Weltkonzern hat seine Produktionsstätte am Standort Selzach kontinuierlich ausgebaut und beschäftigt heute rund 500 Personen. Ein weiteres starkes Signal war 2004 der Aufbau des Ypsomed-Produktionsstandorts in Solothurn mit heute rund 300 Angestellten.

Dieser Strukturwandel ist eine Erfolgsgeschichte des Kantons Solothurn. Denn die hiesige Volkswirtschaft profitiert in besonderem Mass von der Medizinaltechnik. Sie bringt dem Kanton, um die Aussage mit zwei Zahlen zu unterstreichen, aktuell rund 4500 Arbeitsplätze, Tendenz eher steigend. Dabei ist jedoch nicht nur die Quantität, sondern vor allem auch die Qualität entscheidend: Die Medtech-Unternehmen bieten Fachkräften Arbeitsplätze in spannenden, innovativen Umgebungen und gelten als attraktive Arbeitgeber. Und die zweite prägnante Zahl: Die Solothurner Medizinaltechnik generiert durchschnittlich einen Umsatz von über einer Milliarde Franken pro Jahr und zeichnet sich durch eine hohe Profitabilität aus – und dies auch in wirtschaftlich anspruchsvollen Zeiten.

Beste Werbung für den Kanton

Die Vorteile der Medtech-Industrie reichen aber noch viel weiter: Die meisten der

Solothurner Medtech-Firmen setzen bei der Herstellung ihrer High-Tech-Produkte auf den Standort Kanton Solothurn – das ist per se ein wichtiger Faktor. Zudem arbeiten sie eng mit den Zulieferer-Unternehmen aus der Präzisionsindustrie zusammen, die bekanntlich im Kanton ebenfalls überdurchschnittlich vertreten ist. Der wachsende Medtech-Markt wirkt sich also gleich doppelt auf den Solothurner Wirtschaftsstandort aus.

Dieser starke Verbund von Herstellern und Zulieferern hat darüber hinaus eine starke Sogwirkung auf andere Unternehmen dieser Branche. Die Thommen Medical AG machte keinen Hehl daraus, dass die Einbindung in den Medtech-Cluster am Jurasüdfuss ein entscheidendes Argument für den 2006 erfolgten Bau ihrer Produktionsanlage in Grenchen war. 2014 zügelte der Zahnimplantate-Hersteller schliesslich auch seine Geschäftsleitung sowie die Abteilung Forschung und Entwicklung vom Baseltal ins Solothurnische. Das Solothurner Medtech-Valley macht aber auch über die Landesgrenzen hinaus beste Werbung für den Produktionsstandort Kanton Solothurn.

Dynamische Innovationskultur

Ein weiteres Plus der Medtech-Industrie ist ihre besonders grosse Innovationstätigkeit. Im Jahr 2013 haben in der Schweiz die Hersteller von Medtech-Produkten 17 und die Zulieferer 11 Prozent ihres Umsatzes in Forschung und

Entwicklung investiert. Hierbei profitieren die Firmen vom Zugang zu den renommierten Forschungsstätten dieses Landes, aber auch von internationalen Förderunterstützungen.

Für den Kanton Solothurn ist in diesem Zusammenhang die Ernennung des InnoCampus in Biel zu einem der fünf auserwählten Netzwerkstandorte des Swiss Innovation Parks – ein Projekt des Bundes – von grösster Bedeutung. Die InnoCampus AG versteht sich als Plattform für anwendungsorientierte Forschung und Entwicklung in der Indus-rietechnologie. Sie verfolgt das Ziel, Unternehmen und Innovationsteams auf dem Weg von der Idee zur Produktreife zu unterstützen und den Entwicklungsprozess zu beschleunigen. Jüngst hat der Solothurner Regierungsrat beschlossen, im Hinblick auf die Innovationsförderung ein Zeichen zu setzen und sich an der InnoCampus AG als Aktionär zu beteiligen.

Gerade die vorbildliche Innovationskultur der Medtech-Firmen sowie die qualitativ hochwertigen unterstützenden Angebote zeichnen für die Zukunft ein positives Bild. Denn klar ist: Die aktuellen wirtschaftlichen Herausforderungen gehen auch an der Solothurner Medizinaltechnik nicht spurlos vorbei. Mit ihren Bestrebungen im Bereich Forschung und Entwicklung halten die Unternehmen allerdings die besten Karten in den Händen, um sich den erhöhten Anforderungen auf dem Markt erfolgreich stellen zu können.

Mit fangfrischen Crevetten aus dem Binnenland Schweiz auf Kundenfang

Sechs engagierte Solothurner Jungunternehmer wollen den Schweizer Crevetten-Markt mit hier produzierten Meeresfrüchten aufmischen. Aus der vor vier Jahren geborenen Geschäftsidee ist nun ein handfestes Projekt geworden. Im kommenden Jahr wird im aargauischen Rheinfelden für sechs Millionen Franken die erste industrielle Zuchtanlage in der Schweiz gebaut. Für die Hartnäckigkeit und den Durchhaltewillen erhalten die Macher der Solothurner Swiss Shrimp AG nun den Inno Prix der Baloise Bank SoBa.

Von Franz Schaible

Nach dem Ziel ist vor dem Ziel: Die Gründer der Swiss Shrimp AG haben auf ihrem langwierigen Weg zur Aufzucht von fangfrischen Shrimps in der Schweiz wichtige Meilensteine erreicht. Jetzt stehen sie mit dem Bau der Produktionsanlage auf dem Areal der Schweizer Salinen AG in Rheinfelden in den Startlöchern. «Der Schritt von der sozusagen nebenbei betriebenen Pilotanlage zur industriellen Produktion ist mit vielen anspruchsvollen Herausforderungen gekoppelt», sagt der



Der Verwaltungsrat der Swiss Shrimp AG führt das Unternehmen in die industrielle Phase (v.l.): Jean-Claude Cattin (VR-Präsident), Daniel Gfeller (Finanzchef), Rafael Waber (Geschäftsführer), Michael Siragusa (Produktionsleiter) und Thomas Tschirren (Initiant), ZVG

«Wir wollen fangfrische Garnelen auf möglichst ökologische Art in der Schweiz für den Schweizer Markt produzieren.»

Rafael Waber,
Geschäftsführer Swiss Shrimp AG

35-jährige Geschäftsführer Rafael Waber. Es gelte, erstmals in der Schweiz eine komplette Zuchtanlage für Crevetten «Made in Switzerland» aufzubauen. Doch davon später.

Begonnen hat alles 2012. Damals sah Thomas Tschirren, einer der Mitgründer, eine Fernseh-Dokumentation über die Garnelenproduktion in Holland und in Deutschland. Das ist auch in der Schweiz möglich, sagte er sich – und daraufhin infizierte Tschirren seine Kollegen mit dem Virus «Shrimps-Produktion in der Schweiz». Dass das kein Hirngespinnst

ist, attestierte dem sechsköpfigen Team ein Jahr später die Universität Bern. Für ihre Geschäftsidee wurde das Team mit dem erstmals vergebenen Berner Business-Plan-Wettbewerb, dotiert mit 9000 Franken, geehrt. Die Auszeichnung spornte das Team an, Nägel mit Köpfen zu machen. In der leer stehenden Hefefabrik der ehemaligen Zelluloseherstellerin Borregaard in Luterbach wurden in zwei kleinen Räumen ein Labor und eine Produktionsanlage aufgebaut. In der Pilotanlage züchteten sie *Litopenaeus vannamei*, Weisse Pazifische Shrimps.

Markt für hochwertige Garnelen wächst

«Wir wollen fangfrische Garnelen auf möglichst ökologische Art in der Schweiz für den Schweizer Markt produzieren», umriss damals Rafael Waber das bis heute geltende

Geschäftsmodell. Das Marktpotenzial sei vorhanden. Jährlich werden rund 9000 Tonnen Shrimps importiert, Tendenz steigend. «Der Nachteil ist, dass sämtliche in der Schweiz konsumierten Crevetten tiefgefroren oder bereits gekocht sind.» Viele der importierten Garnelen, auch wenn es darunter sehr gute Ware habe, seien mit Chemikalien oder Antibiotika belastet – und eben nicht frisch. Und deshalb orten Waber und sein Team eine Marktlücke für die fangfrischen Meeresfrüchte. «Wir setzen keine Antibiotika ein und wir nutzen die Abwärme aus einem nahe gelegenen Industriebetrieb.» Und das für die Produktion benötigte Wasser werde in mehreren Stufen mechanisch sowie mit Bakterien biologisch aufbereitet und wieder in den geschlossenen Wasserkreislauf eingespeist, «und die langen Transportwege fallen weg», zählt Wa-

«Mit dem Pilotbetrieb ist unser Know-how in der Zucht von Garnelen enorm gewachsen.»

ber die Trümpfe auf. Rund fünf Prozent oder 450 Tonnen der eingeführten Garnelen gelten als hochwertig. «Von diesem überproportional wachsenden Teilmarkt wollen wir uns mit frischen Shrimps ein Stück abschneiden.»

Anfang dieses Jahres war es so weit. Die ersten Larven aus Florida waren eingetroffen. Im Sommer wogen die Garnelen 25 bis 30 Gramm, waren rund 15 Zentimeter lang. Gross genug, um geerntet, im Eisbad in Sekundenschnelle getötet und fachgerecht verpackt zu werden. Bis Ende August wurden rund 300 Kilogramm Crevetten geerntet. Diese wurden nicht verkauft, sondern an Unterstützer, Geldgeber und im Bekanntenkreis verschenkt. Auch Chefköche der Gourmetgastronomie wie etwa im Restaurant «Schöngrün» beim Zen-

trum Paul Klee in Bern wurden zu «Testzwecken» beliefert. Das Echo sei überwiegend positiv ausgefallen. Auch die Grossverteiler Migros und Coop hätten grosses Interesse angemeldet. «Mit dem Pilotbetrieb ist unser Know-how in der Zucht von Garnelen enorm gewachsen», zog Waber im Sommer Bilanz. Nach dem Praxistest wisse man nun, dass die Zucht fangfrischer Garnelen auch im Binnenland Schweiz möglich sei.

Von Luterbach nach Rheinfelden

Inzwischen sind die Jungunternehmer einen wichtigen Schritt weiter. Sie haben einen neuen Standort gefunden. In Luterbach musste das Team das Terrain räumen, weil auf dem riesigen Areal demnächst der US-Biotechkonzern Biogen eine Produktionsanlage aufbauen wird. «Wir haben mit der Schweizer Rheinsalinen AG in Rheinfelden nicht nur einen geeigneten Standort für den Aufbau der industriellen Produktion gefunden, sondern auch einen optimalen Kooperationspartner», erklärt Waber. Die Crevettenzucht benötigt für die Aufrechterhaltung der Temperatur des Salz-

wassers thermische Energie – beim Produktionsprozess der Salinen fällt überschüssige Abwärme an. Die via Wärmetauscher bezogene Energie werde den Bedarf der Produktion fast vollständig decken. Ferner werde die Salinen AG zum grössten Teil auch das Salz für das Meerwasser in den Zuchtbecken liefern. Das Salz wird im einstigen Urmeer gefördert, so schliesst sich der Kreislauf wieder.

Schon 2016 soll in Rheinfelden eine Halle für die Aquakultur gebaut werden. Geplant ist vorerst eine Anlage für eine Kapazität von mindestens 30 Tonnen Crevetten pro Jahr, ausbaufähig auf bis zu 150 Tonnen. 2017 soll die Produktion anlaufen. Das Wachstum sei marktabhängig. Die Kosten im Griff zu halten, um eine rentable Zucht zu betreiben, bezeichnet Waber als eine der grössten Herausforderungen.

Das alles kostet Geld, viel Geld. Waber rechnet mit einem Investitionsbedarf von rund sechs Millionen Franken, um die Realisierung der ersten Ausbauphase zu gewährleisten. Einerseits soll das Aktienkapital durch die bestehenden und weitere neue Aktionäre



Die ersten Crevetten aus der Pilotzuchtanlage. Foto: Oliver Menge



Swiss-Shrimp-Geschäftsführer Rafael Waber: «Wir haben mit der Rheinsalinen AG den optimalen Kooperationspartner gefunden.» Foto: Hansjörg Sahli

erhöht und gleichzeitig auch Fremdkapital angezapft werden. Zudem will man beim Technologiefonds des Bundes anknüpfen. Auch wolle man einen Antrag bei Bürgschaftsgenossenschaften für eine Bürgschaft stellen, was die Aufnahme von Fremdkapital um einiges erleichtere.

Schwierige Phase der Industrialisierung

Und im Management der Jungfirma stehen ebenfalls Änderungen an. «Einen solchen Betrieb mit hochkomplexen Abläufen können wir nicht mehr als Freizeit-Jungunternehmer führen», erzählt Waber. Auf die Ideenphase, die Projektphase und die Pilotphase folge nun die Phase der Industrialisierung. Ab 2016 wird sich deshalb Rafael Waber als Geschäftsführer und Michael Siragusa als Produktionsleiter



Produktionsleiter Michael Siragusa in der Pilotanlage in Luterbach, die bis im vergangenen Sommer in Betrieb war. Foto: Oliver Menge

«Auf die Ideenphase, die Projektphase und die Pilotphase folge nun die Phase der Industrialisierung.»



KEIN ANTIBIOTIKA UND KEINE CHEMIKALIEN

Die Gründer des Start-ups Swiss Shrimp AG wollen fangfrische Garnelen auf möglichst ökologische Art produzieren. Sie wollen sich von den riesigen Zuchtanlagen in Asien und Südamerika unterscheiden, wo unter fragwürdigen Arbeitsbedingungen und mit Antibiotika und Chemikalien Shrimps für den Weltmarkt gezüchtet werden. «Bei uns kommen weder Antibiotika noch Chemikalien zum Einsatz», versichert Geschäftsführer Rafael Waber. Das Futter stamme aus Frankreich und sei analog der Bio-Knospe mit einem Umweltlabel zertifiziert. Dass der Import der Larven per Flugzeug aus Florida alles andere als ökologisch anmutet, weiss auch er. Diesen Kompromiss müsse man eingehen, eine Aufzucht der Larven mit Muttertieren sei in der Schweiz sehr kostspielig und wäre ein komplett neuer, anderer Business Case.

Keine Mühe hat die Swiss Shrimp AG mit den Bestrebungen des Vereins Fair-Fish. Dieser reichte Ende September beim Eidg. Departement des Innern (EDI) eine Petition mit 4026 Unterschriften ein. Darin wird gefordert, dass auch die Shrimps – wie bereits Hummer, Langusten und andere Krebsarten – unter den Schutz des Schweizer Tiergesetzes fallen. Die Behörden sollen kontrollieren können, ob die Crevetten artgerecht gehalten und letztlich möglichst schonend getötet werden. Das EDI hat nun das Bundesamt für Lebensmittelsicherheit beauftragt, das Tierschutzgesetz so zu ändern, dass alle Zehnfusskrebse, also auch die Crevetten, darin enthalten sind, wie es bei Fair Fish heisst. Auch für die Fische seien Schutzbestimmungen sinnvoll geregelt, sagt Waber. «Wir wollen ethisch und ökologisch vertretbar produzieren.» Die Tötung der Tiere – in einem Eisbad innert weniger Sekunden – sei sicherlich vertretbar, zumal zusätzlich eine Betäubung durch Elektroschock vorgeschaltet wird. «Wir werden jedenfalls alle gesetzlichen Bestimmungen einhalten.»

hauptberuflich um den Aufbau kümmern. Die weiteren Gründungsmitglieder David Misteli, Thomas Tschirren, Jörg Bruppacher und Martin Weber blieben vorerst auf Mandatsbasis weiterhin für die Swiss Shrimp AG tätig.

Für ihre Innovation, aber vor allem auch für ihre Hartnäckigkeit und ihren Durchhaltewillen werden die sechs Jungunternehmer nun mit dem Inno Prix der Baloise Bank SoBa geehrt. Der Preis ist mit 25 000 Franken dotiert. «Die Auszeichnung ist für uns eine grosse Ehre und zeigt, dass wir einiges richtig gemacht haben», freut sich Waber. Man werde davon auch bei der Investorensuche profitieren und werde auf potenziellen Absatzmärkten ein positives Echo auslösen.

Künstliche Zähne sind kein Wachstumsmarkt mehr



Thommen-Medical-Chef Livio Marzo in der hochautomatisierten Produktion: «Nur 15 Prozent unserer Belegschaft arbeiten in der Fertigung und in der Kontrolle.» Hanspeter Bärtschi

Die Grenchner Thommen Medical AG kann sich dank Innovation und stetigen Effizienzverbesserungen im umkämpften Zahnimplantatgeschäft behaupten

Von Franz Schaible

Wie viele andere Medtechfirmen ist auch die Thommen Medical AG am Jurasüdfuss tätig. In Grenchen fertigt das Unternehmen Zahn-implantatsysteme. Sie bestehen aus Titan-implantaten für den künstlichen Zahnwurzelersatz, den entsprechenden Instrumenten für den «Einbau» und den Prothetikkomponenten, die benötigt werden, um das Implantat mit der vom Zahn-techniker hergestellten Krone zu verbinden.

Thommen wurde 2001 gegründet, die Geschichte reicht aber weiter zurück. 1996 entstand durch den Spin-off der Zahnimplantatesparte der Mathys AG, Bettlach, die Hati Dental AG. Diese wurde dann 2001 durch die neu gegründete Thommen Medical übernommen. Das Unternehmen befindet sich heute in den Händen von privaten Investoren sowie der Novartis, welche mit rund 20 Prozent beteiligt ist. Aus dem Kleinbetrieb ist eine global tätige Firma entstanden. «Wir sind in den wichtigsten Märkten wie Europa, Nordamerika, China, Japan und Mittlerer Osten präsent»,

erklärt Livio Marzo, operativer Thommen-Chef und Verwaltungsratsmitglied.

Verdrängungs- statt Wachstumsmarkt

Eigentlich sollte sich das Unternehmen keine allzu grossen Sorgen um Aufträge machen müssen. Wir werden immer älter, wollen auch im Alter kräftig zubeissen. Und schöne Zähne entsprechen dem gängigen Schönheitsideal; daher sollten die Zahnimplantate immer mehr Abnehmer finden. Dem ist aber nicht so, sagt Marzo. «Die Prophylaxe in der Zahnheilkunde hat sich stark verbessert und der Markt ist schwieriger geworden.» Die Zahnpflege und die Ernährung hätten zu einer deutlich verbesserten Zahngesundheit geführt. In Europa entwickle sich der Markt seit 2008 gar rückläufig. Und weltweit sei das jährliche Wachstum für Zahnimplantate von früher 15 Prozent auf aktuell 3 bis 7 Prozent geschrumpft. Er spricht denn auch von einem Verdrängungs- statt einem Wachstumsmarkt. Die Produktion vieler Implantatshersteller sei immer noch auf ein zweistelliges Wachstum eingestellt, dies führe in der Branche zu grossen Überkapazitäten.

Weitere Faktoren erschweren das Geschäft. So drängten zusätzliche Mitbewerber auf den Markt. «Die Billiganbieter – sie kopieren, statt entwickeln – kommen nicht nur aus Asien, sondern vermehrt auch aus den USA, Lateinamerika oder Italien.»

Gründe genug für das Unternehmen, sich den Gegebenheiten anzupassen. Jüngster Schritt war die Konzentration der beiden Firmensitze auf Anfang 2014 in Grenchen. Von Waldenburg wurden die Geschäftsleitung, Forschung und Entwicklung sowie weitere Funktionen an den Jurasüdfuss verlegt. «Wir mussten die Effizienz steigern und das war mit zwei Standorten nicht möglich.» Der Aufbau von zwei Standorten sei «kein Fehler» gewesen, gesteht Marzo selbstkritisch ein. In den letzten sechs Jahren kam es zu einem Stellenabbau von rund 25 Stellen. Aktuell beschäftigt Thommen weltweit 90 Angestellte, davon 45 in Grenchen. Mit eigenem Personal für Vertrieb und Verkauf ist man in der Schweiz, in Deutschland, in Österreich und in Nordamerika präsent.

Verlagerung ist kein Thema

Im Nachhinein, spätestens seit Mitte Januar 2015 mit der Aufhebung der Wechselkursuntergrenze, haben sich die Effizienzmassnahmen als weitsichtig erwiesen. «Der starke Franken tut bei einem Exportanteil von 90 Prozent zwar extrem weh», sagt Marzo, der seit der Gründung der Hati Dental AG mit dabei ist. Aber man habe bereits zuvor viel korrigiert, um auch künftig wettbewerbsfähig zu bleiben. Kein Thema sei eine teilweise Verlagerung der Fertigung ins kostengünstigere Ausland. Das Produktionsvolumen sei zu klein. Wenn Verlagerung, dann müsste die gesamte Firma den Standort wechseln. «Es gibt kein halbschwanger.» Zudem sei der Jurasüdfuss mit dem qualifizierten Personal sowie der Nähe zu den Universitäten der ideale Standort. «Deshalb wollen wir an Grenchen festhalten.» Den Kunden sei der mit dem Standort Schweiz verbundene Qualitätsgedanke sehr wichtig.

Im laufenden Jahr habe Thommen Medical währungsbedingt rund fünf Prozent Umsatz verloren, dies könne aber mit einem höheren Volumen teilweise kompensiert werden. Für 2016 erwartet Marzo wieder ein Umsatzwachstum. Der Wettbewerb bleibe aber sehr anspruchsvoll. Auf dem Schweizer Markt liege man abwechslungsweise mit Nobel Biocare auf Platz zwei oder drei hinter Branchenleader Straumann. Zum Ausbau der Marktposition sei der enge Kontakt mit den Endkunden, dem Zahnarzt und dem Zahn-techniker, ausschlaggebend. «Nur gerade 15 Prozent unserer Belegschaft arbeiten in der Fertigung und in der Kontrolle», so Marzo. Dies sei nur durch Effizienz, Automatisierung und stetige Optimierungen möglich. Das Gros der Mitarbeitenden sei in der Kundenbetreuung tätig.

Diese Chirurgie-Motoren retten Leben

Die Bellacher Rotomed AG fertigt kleinste luftdruckbetriebene Antriebsmotoren für den weltweiten Einsatz in Operationssälen



Rotomed-Chef Daniel Müller: «Wir sind sehr gut ausgelastet, wir platzen aus allen Nähten.» Bild: Hanspeter Bärtschi

Von Franz Schaible

Im vergangenen Januar wurde die Welt von Daniel Müller auf den Kopf gestellt. «Eigentlich wollten wir auf unserem Nachbargrundstück die Profile für einen Neubau stellen», erinnert sich der Chef der Familienunternehmung Rotomed AG in Bellach. Doch die Schweizerische Nationalbank machte mit ihrem Entscheid, die Wechselkursuntergrenze gegenüber dem Euro aufzuheben, die Pläne zunichte. Das Ausbauprojekt sei sofort gestoppt worden, erzählt der 51-Jährige ruhig.

Die 1965 gegründete Rotomed ist in der Öffentlichkeit kaum bekannt. Die Bellacher fertigen keine Konsumprodukte, die Firma tritt auch nicht mit der Marke Rotomed auf, sondern produziert als sogenannter Original Equipment Manufacturer (OEM) für die Medtechindustrie. Rotomed fertigt kleinste luftdruckbetriebene Antriebsmotoren mit unterschiedlichen Aufsätzen. In der Hand des Chirurgen helfen sie mit, im Operationssaal Leben zu retten. Die pneumatischen Antriebe kommen vor allem in der Neurochirurgie zum Einsatz. Ein Beispiel. Der Motor treibt einen Miniaturfräser an, um die Schädeldecke eines Patienten zu öffnen, damit ein Blutgerinnsel entfernt werden kann.

Neues Geschäftsfeld: Roboterunterstützte Chirurgie

Die pneumatisch betriebenen Motoren sind auf eine Drehzahl bis zu 100 000 Umdrehun-

gen pro Minute konzipiert. Der Motor beim Zahnarzt drehe zwar noch höher, habe aber eine deutlich geringere Leistung. «Mit unseren Motoren bewegen wir uns auf Formel-1-Niveau», meint Müller stolz. Die Bellacher produzieren ganze Systeme. «Der Chirurg nimmt unsere Produkte unverändert in die Hand und beginnt mit seiner Arbeit.» Deren Entwicklung erfolge in enger Zusammenarbeit mit den Chirurgen und den Instrumentenver-

«Mit unseren Motoren bewegen wir uns auf Formel-1-Niveau.»

antwortlichen in Spitälern und Klinken. Neu im Sortiment sind auch Instrumente, die mit zugekauften Elektromotoren betrieben werden. Daneben ist Rotomed auch ein klassischer Zulieferer. «Wir produzieren als verlängerte Werkbank Teile für Dritte.» Im Aufbau begriffen sei der Bereich Robotersysteme. «Die roboterunterstützte Chirurgie gewinnt zunehmend an Bedeutung.»

Auf die Turbulenzen an der Währungsfront hat Rotomed mit einem direkten und indirekten Exportanteil von 95 Prozent umgehend reagiert. «Wir haben uns aus der Schockstarre gelöst», berichtet Müller. Mit den meisten Kun-

den und Lieferanten wurden individuelle Lösungen gesucht und gefunden, um den «Schaden» zu minimieren. Intern sei die Produktion weiter optimiert worden, die Durchlaufzeiten verkürzt. «Rationalisieren heisst immer auch investieren.» Modernste Bearbeitungszentren wurden angeschafft und die Wertschöpfung im Hause erhöht. Von Auslagerungen sehe man ab, weil die Qualitätsansprüche stetig steigen.

Erweiterungsbau kommt doch

Inzwischen hat Müller seine Baupläne wieder hervorgeholt. «Der Erweiterungsbau wird jetzt realisiert. Geplant ist dessen Inbetriebnahme im nächsten Sommer.» Die zuvor an einen anderen eigenen Standort ausgelagerte Montage und Entwicklung wird nach Bellach zurückgeholt. In einem zweiten Schritt soll das bestehende Gebäude saniert werden. Beim Rundgang durch den Betrieb wird klar, warum das Tempo hochgehalten wird. «Wir sind sehr gut ausgelastet, wir platzen aus allen Nähten.» Und Müller ist optimistisch für die kommenden zwei bis drei Jahre.

Obwohl die Rotomed AG mit 33 Angestellten eine «kleine Nummer» ist, sei die Markstellung in Europa und im Nahen und Fernen Osten stark, während in den USA die Konkurrenz durch Grosskonzerne härter sei. «Wir können uns nur dank der hohen Swiss-Made-Qualität und der hohen Innovationsrate behaupten.» Die technischen und regulatorischen Anforderungen an die Motorsysteme steigen, die betriebenen Instrumente würden immer kleiner und dünner.

Unter dem Strich bleibt auf der Ertragsseite aber weniger. Die Marge sei gesunken und es werde dauern, um den Gewinn wieder auf das Niveau von vor der Währungskrise zu bringen. «Denn bei den internen Massnahmen ist die Zitrone nahezu ausgepresst.» Um die allerletzten Tröpfchen noch herauszuholen, sei der finanzielle Aufwand unverhältnismässig hoch. Der Neubau werde dabei eine tragende Rolle in der Prozessoptimierung haben.

Das Familienunternehmen will unabhängig bleiben, obwohl immer wieder Übernahmeangebote auf dem Tisch landeten, sagt der Unternehmer lachend. Zusammen mit seinem Bruder Thomas Müller (Forschung und Entwicklung) und seiner Ehefrau Eveline Müller (Finanzen und Personal) führt er das vom Vater gegründete Unternehmen in zweiter Generation.

bonainvest

Die Immobiliengesellschaft **bonainvest** engagiert sich im Zukunftsmarkt Wohnen mit Dienstleistungen.

bonainvest ist Marktführerin bei Entwicklung und Bau von gehobenem Wohnraum mit Services nach **bonacasa**-Standard.



bonainvest Holding AG
Weissensteinstrasse 15 | CH-4503 Solothurn
T +41 (0)32 625 95 95 | info@bonainvest.ch
www.bonainvest.ch | www.bonacasa.ch

bonacasa
smart living



Wir investieren in die Zukunft und suchen für unsere Schweizer Standorte qualifizierte Mitarbeitende.

Als eine der führenden Firmen im medizinaltechnischen Bereich bietet die Ypsomed AG als regional stark verankertes Traditionsunternehmen ein breites Angebot an Karrieremöglichkeiten in fast allen Bereichen. Nebst interessanten und herausfordernden Arbeitsinhalten bieten wir attraktive Anstellungsbedingungen und die einmalige Möglichkeit, die innovations- und qualitätsorientierte Welt der Medizintechnik von Grund auf mitzugestalten, weiterzuentwickeln und mit ihr zu wachsen.

Ypsomed AG // 3400 Burgdorf // www.ypsomed.ch

YPSOMED
SELF-CARE SOLUTIONS



«Üsi Region, üsi Druckerei»

Vertrauen Sie den regionalen Profis

VOGT-SCHILD / DRUCK

print- & publishing-services

Von A bis Z alles unter einem Dach:

- Kundenberatung und -betreuung
- Publishing-Services
- IT-Services
- Vorstufe
- Druck
- Kleben und Binden
- Weiterverarbeitung
- Distribution



Ein Unternehmen der **azmedien**

gedruckt in der
schweiz

Vogt-Schild Druck AG • Gutenbergstrasse 1 • CH-4552 Derendingen • +41 (0)58 330 11 11 • info@vsdruck.ch • www.vsdruck.ch

«Die Unternehmen sind zur Innovation verdammt»

Diese Woche finden die ersten Solothurner Innovationstage statt. Dabei ist eigentlich allen Beteiligten klar, dass die hiesige Industrie eben nur dank der stetigen Erneuerung in der Produktgestaltung und im Fertigungsprozess überleben kann. Trotzdem ist der Anlass für Thomas Heimann, Leiter Innovation und Bildung bei der Solothurner Handelskammer, nicht überflüssig. Die «Innovationskultur» habe sich noch nicht eingebürgert, sondern bleibe oft in Ad-hoc-Übungen stecken.

Von Franz Schaible

Karikatur: vuk



Innovation ist ein grosses Wort und wird fast inflationär gebraucht. Was heisst Innovation für Sie?

Thomas Heimann: Es ist die Entwicklung neuer oder die Weiterentwicklung bestehender Güter und Dienstleistungen, um einen effektiven Mehrwert zu generieren. Daraus entstehen Produkte, welche ein Unternehmen versucht, in bestmöglicher Ausführung auf den Markt zu bringen. Innovation oder eben Erneuerung erfolgt auch im Produktionsprozess. Letzteres ist insbesondere im Solothurnischen als eigentlicher Fertigungskanton mitentscheidend für den wirtschaftlichen Erfolg. Wichtig ist, dass Innovation als permanenter Prozess verstanden wird und nicht als Eintagsfliege. Denn die Innovationskraft ist der Motor unserer Volkswirtschaft.

Was steht nicht für Innovation?

Nachgeahmte Produkte, welche es bereits auf dem Markt gibt. Ich denke an leichte Abänderungen, die neu lanciert werden. Nur mit Copy/Paste wäre unsere Industrie nicht stark geworden.

Jede Firma erklärt, wie wichtig Forschung und Entwicklung sei und man verfüge über eine Kultur zur Erneuerung von Prozessen und Produkten. Braucht es da die Innovationstage oder ist das Wasser in die Aare getragen?

Ich denke, die Kultur hat sich eben noch nicht eingebürgert. Vielfach sind es innerhalb der Firmen Ad-hoc-Übungen oder Momentaufnahmen ohne strukturiertes Vorgehen. Unsere Zielsetzung ist es, dass auch in kleinen Betrieben nicht bloss chefgesteuerte Ideen eingebracht werden, sondern sich die Innovations- oder Ideenkultur fest etablieren kann. Nur mit ausgeklügelten Geschäftsideen, bahnbrechenden Produktentwicklungen und automatisierten Fertigungsprozessen kann der Wirtschaftsstandort Solothurn sein Wachstum vorantreiben.

Rennen Sie mit dem Anlass nicht offen Türen ein?

Solche Innovationswochen gibt es bereits in anderen Kantonen. Der dort beobachtete Wissensaustausch und das Knüpfen der Netzwerke ist sehr gross und hat Anklang gefunden. Jede Firma muss sich extern vernetzen und die Inspiration für die Innovation auswärts holen. Das geht nur, wenn man nicht in den eigenen vier Wänden sitzen bleibt.

Sind die Innovationstage also nicht ein überflüssiger Anlass?

Keinesfalls. Wir wollen ja nicht alles neu erfinden, sondern wir integrieren mit dem Innoprix der Baloise Bank SoBa sowie Workshops



Thomas Heimann will die Innovationstage institutionalisieren und künftig jährlich durchführen. Bild: Hansjörg Sahli

«Ich denke, die Kultur hat sich eben noch nicht eingebürgert. Vielfach sind es innerhalb der Firmen Ad-hoc-Übungen oder Momentaufnahmen ohne strukturiertes Vorgehen.»

Bestehendes in das Programm. Und die angebotenen Firmenbesichtigungen sollen den Interessierten aufzeigen, wie die Betriebe mit dem Thema Innovation in der Praxis erfolgreich umgehen.

Wie wichtig ist für Sie die Innovationskraft?

Sie ist und bleibt wie gesagt auch in Zukunft der wichtigste Motor der Wirtschaft. Gerade die Schweiz wird nur über die Erneuerungskraft industriell überleben können. Deshalb ist unser Land sehr direkt abhängig davon, dass die Firmen die Innovationskultur leben und fördern.

Wird die Herausforderung durch die Frankenstärke noch akzentuiert?

Absolut. Sie setzt die hiesigen Unternehmen

unter Druck. Um im internationalen Wettbewerb bestehen zu können, sind sie noch mehr gefordert. Jede Firma muss für sich selber entscheiden, wo künftig die Schwerpunkte gesetzt werden müssen. Und wir wollen mit unserem Anlass aufzeigen, dass Innovation zentral ist. Das gilt auch für Klein- und Kleinstfirmen, die sich noch verstärkt mit dem Thema werden auseinandersetzen müssen. Über Innovation wird zwar viel geschrieben, aber es besteht ein Nachholbedarf.

Was nützt einer Firma Innovation, wenn der ausländische Konkurrent einfach viel günstiger produziert?

Die Rahmenbedingungen wie den Wechselkurs kann eine einzelne Firma nicht beeinflussen. Die Unternehmen sind deshalb verdammt dazu, neue Produkte und Fertigungsmethoden zu lancieren. Nur so ist es möglich, entsprechend höhere Preise durchzusetzen.

Kann die Solothurner Wirtschaft so wettbewerbsfähig bleiben?

Innovation ist nicht das alleinseligmachende Rezept, aber sie ist ein Baustein im Ganzen, welchen wir im Auge behalten müssen. Und es ist Aufgabe der Handelskammer, die Wirtschaft zu stärken. Deshalb engagieren wir uns in diesem Bereich.

Kann auch ein Drei-Mann-Betrieb innovativ sein oder ist das nur den Grösseren vorbehalten?

Die Ideenkultur ist weder grössen- noch branchenabhängig. Das bedingt, dass sich jede Firma methodisch mit der Innovationskultur auseinandersetzt. Innovation darf keine kurzlebige Aktion sein, sondern soll ein etablierter Prozess sein.

Scheitert das nicht an den finanziellen Möglichkeiten in Kleinfirmen?

Heute schon betreibt jede Firma Innovation, sei es nun über einen Geistesblitz ausserhalb der Arbeitszeit oder an einer Messe oder in einem Forschungscampus. Das kann jede Firma tun, ohne dass es an den Finanzen scheitern sollte.

Sie sprechen von Geistesblitzen. Hat es genügend Tüftler?

Ich bin jede Woche irgendwo in einem Solothurner Betrieb zu Besuch. Jedes Mal bin ich sehr überrascht, wie die Firmen auf wirklich innovative marktfähige Produkte und Fertigungsmethoden ausgerichtet sind. Vielfach sind es Produkte und Komponenten, welche der Normalbürger gar nie zu Gesicht bekommt. Ich bin jeweils beeindruckt, was in diesen Firmen an Hervorragendem geleistet wird.



Thomas Heimann ist überzeugt: «Innovation darf keine Eintagsfliege sein, sondern soll ein etablierter Prozess sein.» Bild: Hansjörg Sahli

«Jedes Mal bin ich sehr überrascht, wie die Firmen auf wirklich innovative marktfähige Produkte und Fertigungsmethoden ausgerichtet sind.»

Und der berufliche Nachwuchs ist da, um diese Arbeit weiterzuziehen?

Da habe ich keine Angst. In meiner Arbeit als Leiter des Gründerzentrums Kanton Solothurn sehe ich, dass viele junge Menschen mit wirklich guten Ideen daherkommen, die auch über ein Vermarktungspotenzial verfügen. Auch in den Firmen gibt es eine gute Basis für den Nachwuchs. Nicht nachlassen dürfen wir aber im Anbieten von Ausbildungsplätzen in der Industrie.

Wie kann ein Unternehmen konkret von den Solothurner Innovationstagen profitieren?

Indem es für sich die zwei, drei wichtigsten Angebote gezielt auswählt. Es ist nicht Meinung, dass eine Firma alle Veranstaltungen über die ganze Woche besucht. Deshalb haben wir ein sehr breites Angebot zusammengestellt, damit jeder Betrieb davon profitieren kann.

Ist geplant, die Innovationstage zu institutionalisieren?

Ja, auf jeden Fall. Die Veranstaltung soll künftig jährlich – jeweils an die dazumal herrschen-

den Anforderungen angepasst – durchgeführt werden. Das Programm ist für die Firmen unentgeltlich, der Aufwand wird von der Handelskammer und der Wirtschaftsförderung finanziert.

Wie beurteilen Sie die Innovationskraft der Solothurner Wirtschaft im Vergleich zur Schweiz?

Ich verfüge über 35 Jahre Berufserfahrung im Maschinen- und Anlagenbau. Ich beobachte, dass Solothurn industriell und fertigungstechnisch sehr gut aufgestellt ist im Vergleich mit anderen Kantonen; zwar etwas einseitig mit der Medtech-, Uhren- und Maschinenindustrie. Aber da sind wir echt stark. Und wenn es gelingt, noch die Innovationskultur fester zu etablieren, dann ist der Kanton Solothurn gut aufgestellt.

ZUR PERSON

Der 53-jährige Thomas Heimann arbeitet seit zwei Jahren bei der Solothurner Handelskammer. Der «geistige Vater» der erstmals durchgeführten Solothurner Innovationstage ist dort sowohl Leiter Innovation und Bildung wie auch Leiter des Gründerzentrums Kanton Solothurn. Der Maschinenbautechniker war zuletzt Verkaufsleiter Anlagenbau beim Langenthaler Maschinenbauer Nencki AG.

Im Fokus: Medizinaltechnik



Das weltweit tätige Biotechnologieunternehmen Biogen will im solothurnischen Luterbach eine neue biopharmazeutische Produktionsanlage bauen. Die an der amerikanischen Börse kotierte Firma mit Hauptsitz in Zug will ab 2019 bis 400 neue, hochqualifizierte Arbeitsplätze schaffen. So tönt es in einer Medienmitteilung von Ende Juni 2015.

Diese Nachricht zeigt, dass hochspezialisierte in- und ausländische Firmen den Standort Schweiz und nicht zuletzt den Kanton Solothurn aufgrund des vorhandenen Wissens auswählen und bereit sind, entsprechend zu investieren. Weltbekannte Medtech-Firmen wie Stryker, Boston Scientific, Smith & Nephew, Maetrics haben sich im Kanton Solothurn niedergelassen.

Das hohe Bildungs- und Forschungsniveau in der Schweiz begünstigt die Innovationskraft der Branche. Viele Unternehmen engagieren sich in Kooperationsprojekten mit Industriepartnern und Hochschulen. Hier setzt die Kommission für Technologie und Innovation (KTI) an. Die Förderagentur des Bundes für Innovation bietet einerseits individuelles Coaching für Startups an und unterstützt andererseits die Zusammenarbeit sowie den Wissenstransfer zwischen den Bildungs- und Forschungsinstitutionen (Fachhochschulen, Universitäten, ETH/EPF, CSEM) und Medtech-Firmen bzw. -Jungunternehmen. Seit Beginn der KTI-Medtech-Initiative im Jahr 1997 wurden über 500 Projekte gefördert. 2013 hat die KTI 29 Projekte bewilligt, und es wurden 9,6 Millionen CHF Bundesbeiträge gesprochen. Darüber hinaus wird einmal pro Jahr ein besonders herausragendes Forschungsvorhaben mit dem KTI-Medtech-Award ausgezeichnet.

Geschichte

Die Ursprünge der Medizintechnik in der Schweiz reichen weit zurück. 1820 gründete

der Freiburger Joseph-Frédéric-Benoît Charière eine Firma zur Herstellung chirurgischer Instrumente. Die Masseinheit für den Durchmesser urologischer Sonden trägt noch heute seinen Namen. Anfang des letzten Jahrhunderts entwickelte Hermann Sahli, Professor der Inneren Medizin, Geräte unter anderem

zur Messung des Blutdrucks. In derselben Zeit erfand der Chirurg und Nobelpreisträger Theodor Kocher die nach ihm benannte Arterienklemme. Schliesslich erregte Alfred Streit mit einem neuartigen Instrument (Ophthalmometer) zur Bestimmung der Hornhautverkrümmung internationales Aufsehen.

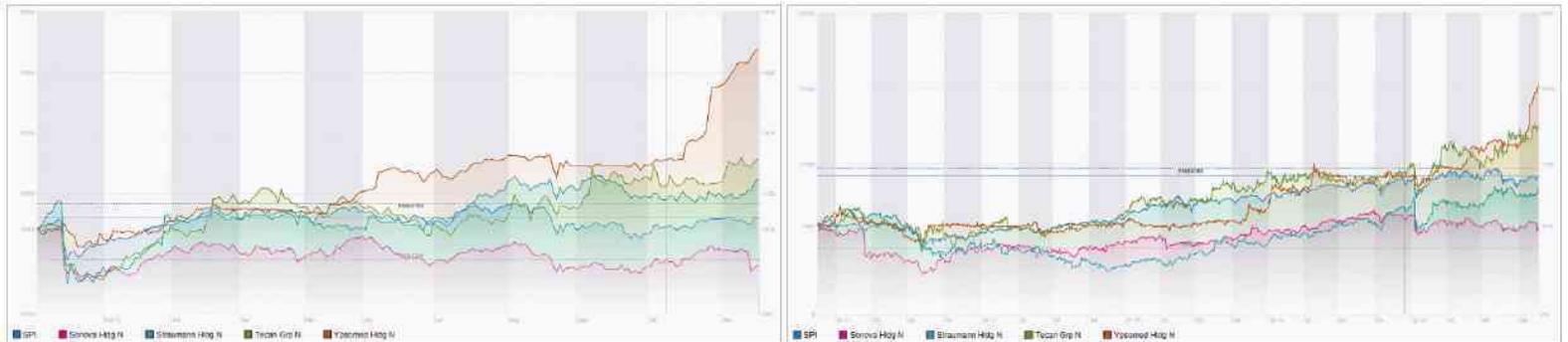
WICHTIGSTE KENNZAHLEN DER SCHWEIZER MEDIZININDUSTRIE

Rund 1450 Unternehmen, darunter gegen 850 Hersteller und Zulieferer, fast 600 Händler und spezialisierte Dienstleister befinden sich in der Schweiz. Kein anderes Land in Europa weist eine so hohe Dichte an Medtech-Unternehmen auf. Fast alle Unternehmen gehören zur Gruppe der KMU, 94% beschäftigen weniger als 250 Mitarbeitende, fast die Hälfte davon weniger als 10. Mit sechs Prozent Firmen mit je über 250 Angestellten hat die Schweizer Medtech-Industrie aber auch einen hohen Anteil an grossen Firmen. Dazu gehören einerseits inländische, global tätige Unternehmen wie Roche Diagnostics, Novartis Alcon, Sonova, Straumann, Tecan und Ypsomed. Andererseits prägen auch die Produktionsbetriebe und Niederlassungen von ausländischen Konzernen wie etwa Danaher, Johnson & Johnson Medical, Medtronic, Zimmer oder B. Braun die Schweizer Medtech-Szene mit.

EINIGE KENNZAHLEN SCHWEIZ:

- Rund 52'000 Vollzeitstellen
- Mit einem Umsatz von rund CHF 14 Mrd. beträgt der Anteil am Schweizer BIP 2,3 Prozent
- Medtech-Hersteller investieren jährlich 17, Zulieferer 11 Prozent ihres Umsatzes in Forschung und Entwicklung
- Das gesamte Exportvolumen der Medtech-Firmen beträgt rund CHF 10,5 Mrd.
- Grösster Exportmarkt sind die USA mit CHF 2,2 Mrd., gefolgt von Deutschland mit CHF 2 Mrd.
- Die Schweizer Medizintechnikindustrie trägt 24 Prozent zum Schweizer Handelsüberschuss bei

Die Zahlen basieren auf Schätzungen auf Grundlage der SMTI (Swiss Medical Technology Industry)-Umfragewerte 2014.



Kursverlauf einiger CH-Medtech-Firmen, 1.1. bis 18.11.2015 (linke Grafik), 19.11.2010 bis 18.11.2015 (rechte Grafik). Grafik: Baloise Bank SoBa

Bei der Erforschung und Entwicklung von Implantaten zur Behandlung von Knochenbrüchen gehörte der in Biel aufgewachsene orthopädische Chirurg Maurice E. Müller zu den Vorreitern. Geschickt verknüpfte er medizinisches Wissen mit handwerklicher Praxis und Materialkompetenz. In den 1960er-Jahren spannte der Visionär und Geschäftsmann u. a. mit Pionieren aus der Uhrmacherei und Feinmechanik sowie mit Implantate-Herstellern zusammen. Gemeinsam realisierten sie bahn-

brechende Neuerungen auf dem Gebiet der Osteosynthese. So schrieb das Sulzer-Gelenk Geschichte. Aus Verbindungen mit Straumann und Mathys ging schliesslich nach diversen Firmenzusammenschlüssen mit Synthes Inc. ein Weltkonzern hervor, der wiederum 2012 von Johnson & Johnson übernommen und zu Depuy Synthes verschmolzen wurde.

Rainer Wyss

Leiter Anlagen & Handel Baloise Bank SoBa

AKTUELLE LAGE UND AUSBLICK DER BRANCHE

Die Medtech-Branche in den USA und Europa leidet weiterhin unter fehlenden Innovationen und einem gesättigten Markt. So stiegen die Umsätze 2014 gegenüber dem Vorjahr nur gerade um 2%, wie aus dem am 12. Oktober 2015 veröffentlichten Medtech-Report des Beratungsunternehmens EY (Ernst & Young) hervorgeht. Das Wachstum wurde vornehmlich von Unternehmen getragen, die sich auf die Medizintechnik konzentrieren, wie es im Bericht heisst. Bei den Mischkonzernen dagegen ging der Umsatz insgesamt leicht zurück.

Das schwache Wachstum der Branche, die unter anderem Prothesen, Implantate und Diagnosegeräte herstellt, gibt gemäss EY Anlass zur Sorge. So seien Innovationen, die wirkliche Durchbrüche brächten, selten. Die Branche sei darum von einer Konsolidierung und von Übernahmen geprägt. Wie schon in den Vorjahren fiel auch 2014 die Bilanz für die US-Firmen positiver aus. So konnten diese ihre Umsätze mit +3% deutlich stärker steigern als die europäischen Unternehmen (+1%). Sie waren auch zurückhaltender bei der Aufstockung des Personalbestandes (USA: +1%, Europa: +4%) und haben stärker in die Forschung investiert (USA: +7%, Europa: +3%).

Investitionen sind gemäss EY nach wie vor ein zentraler Erfolgsfaktor der Branche. Es bleibe jedoch offen, ob die höheren Ausgaben für Forschung und Entwicklung tatsächlich ein Anzeichen für mehr Innovation oder diese nur teurer geworden seien. Allgemein wichtig bei der Entwicklung neuer Produkte sei, dass die Unternehmen den Patienten, Versicherungen und den Staaten, die einen Grossteil der Kosten tragen, glaubhaft deren Zusatznutzen vermitteln könne.

SCHRUMPFEND IN DER SCHWEIZ

Trotz Stagnation beim Absatz versorgt sich die Medtech-Branche mit immer mehr Kapital. So hat sich das Finanzierungsvolumen von Ende Juni 2014 bis Ende Juni 2015 auf 50 Mrd. USD verdoppelt. Wichtigste Kapitalquelle bleiben Börsengänge. Die Mittel für Startups dagegen haben im gleichen Zeitraum um 2,5% auf 4,7 Mrd. USD abgenommen, womit sich laut EY ein Trend fortsetzt. Ebenfalls ein Trend ist, dass die Schweiz als Medtech-Standort an Bedeutung verliert, entsprechend rückläufig ist der Gesamtumsatz der börsenkotierten Firmen (-11% auf 3,6 Mrd. USD).

Quellen: FASMED, Medical Cluster, www.finanzen.ch

R. SCHWEIZER

Menswear

Seit 1865



**GRÖSSTE AUSWAHL
AN HERRENBESKLEIDUNG
IN DER REGION**

**Feiern Sie mit uns!
150 Jahre
R. Schweizer & Cie. AG**



**Im ganzen Monat November 2015
offerieren wir Ihnen 15% Rabatt
auf alle Ihre Einkäufe.**

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, 8.00–11.30 Uhr
www.rschweizer.ch



Die besten Werkzeuge von Profis für Profis. VW Nutzfahrzeuge.

Wer hart arbeitet, braucht dafür robuste und zuverlässige Werkzeuge. Der flinke Caddy, der praktische Transporter, der geräumige Crafter und der kräftige Amarok sind jeder Aufgabe gewachsen.

Wirtschaftlich und zuverlässig erledigen sie ihren Job und unterstützen Sie bei jeder Herausforderung. Entscheiden Sie sich also für die richtigen Werkzeuge. Damit Sie sich voll und ganz Ihrer Arbeit widmen können. **VW Nutzfahrzeuge. Die beste Investition.**

* Gültig bis am 05.12.2015.

Rechnungsbeispiel: Crafter: Eintausch-Fahrzeug 8 Jahre und älter Eintauschprämie Fr. 6'000.-.
T6 Commerce 4x2: Eintausch-Fahrzeug 8 Jahre und älter Eintauschprämie Fr. 3'000.-



Nutzfahrzeuge

amag

AMAG Grenchen
Leuzigenstrasse 2, 2540 Grenchen
Tel. 032 654 82 82, www.grenchen.amag.ch

Klein, kleiner, SenseCore

Um zu wirken, müssen Arzneimittel richtig dosiert werden. Bei flüssigen Medikamenten ist das oft problematisch. Das Solothurner Unternehmen Sensile Medical hat eine innovative Lösung parat.



Die Hightech-Mikropumpe kann Flüssigkeiten verschiedenster Viskosität befördern.



CEO Derek Brandt und Verkaufsleiterin Sandra de Haan präsentieren einen Prototyp eines Abgabesystems für Flüssigmedikamente. Fotos: ZVG

Von Andreas Krebs

Sensile Medical entwickelt im Auftrag internationaler Pharmafirmen in Hägendorf Hightech-Mikropumpen für die präzise Dosierung und Verabreichung von flüssigen Medikamenten. Die patentierte und sehr flexible SenseCore-Technologie könnte bald in zahlreichen Abgabesystemen für Flüssigmedikamente eingesetzt werden. Aber nicht nur dort. «Auch für die Industrie sind unsere Pumpen interessant», sagt Verkaufsleiterin Sandra de Haan. Vom Seifenspender über Kaffeemaschinen bis zu Laborgeräten – überall, wo man dosieren müsse, könne die SenseCore-Technologie zum Einsatz kommen.

Einfach, sicher und diskret

Seit 2004 tüfteln Mitarbeiter der Sensile Medical in enger Zusammenarbeit mit ihren Kunden an den Hightech-Mikrorotationspumpen. Das Neuartige sei deren Kompaktheit, so de Haan, «eine spezielle Herausforderung für die Entwickler». Die Pumpen können in verschiedenste Geräte eingebaut werden. Die Verkaufsleiterin darf nur Prototypen zeigen: Geheimhaltungspflicht. Diese sei ein Problem bei der Vermarktung. Denn: «Wir dürfen nicht zeigen, was wir alles können.»

Das Prinzip ist einfach: Die Pumpen befördern flüssige Medikamente aus einer Ampulle durch eine Nadel subkutan in den Körper des Patienten. Die Nadel ist unsichtbar im Gerät integriert – ein entscheidender psychologischer Vorteil, so de Haan. Und: «Mit unseren Geräten besteht keine Verletzungsgefahr für Pflege-

«Mit unseren Geräten besteht keine Verletzungsgefahr für Pflegepersonal respektive für Kinder, wenn die Geräte zu Hause benutzt werden.»

personal respektive für Kinder, wenn die Geräte zu Hause benutzt werden.» Zudem seien die Geräte klein und leise, also diskret, sowie kinderleicht und sicher zu handhaben. «So sparen sich Patienten den ständigen Gang zum Arzt.»

Klinische Tests stehen bevor

Noch sind die Pumpen nicht auf dem Markt. Die ersten klinischen Tests unter Hoheit der auftraggebenden Pharmafirmen laufen laut de Haan 2016. Nächstes Jahr sollen auch die ersten mit der SenseCore-Technologie ausgestatteten Geräte auf den Markt kommen. Diese werden nicht etwa in Apotheken erhältlich sein, sondern zusammen mit den Medikamenten abgegeben, etwa an Krebspatienten, Diabetiker oder Menschen, die an Parkinson oder multipler Sklerose leiden. «Von unseren Geräten werden viele Patienten profitieren können», ist de Haan überzeugt. «Sie vereinfachen die Therapie, Kranke werden autonomer.» Mit der Effizienzsteigerung würden die Geräte von Sensile Medical zudem zur Kostenreduktion im Gesundheitswesen beitragen, so die Verkaufsleiterin.

Weiter wachsen

Erst im Frühjahr meldete Sensile Medical eine Verdoppelung seiner Kapazität. Und das Unternehmen will weiter wachsen. «Die zunehmenden Entwicklungsprojekte und die anstehende Markteinführung verschiedener Produkte erfordern mehr Mitarbeiter», sagt de Haan. «Wir suchen Ingenieure vorwiegend in den Bereichen Engineering, Elektrotechnik, Softwareentwicklung und Mikrosystemtechnik.»

Qualifizierte Mitarbeiter zu finden, sei jedoch schwierig trotz des grossen Einzugsgebietes in der Mitte von Basel, Bern und Zürich. Dabei seien Arbeit und Umfeld attraktiv, so de Haan: «Bei uns ist man definitiv keine Nummer. Jeder kennt jeden, die Hierarchie ist sehr flach.» Und man habe mehrere Hüte auf, sprich: Der Aufgabenbereich ist sehr vielseitig. Und die Entwicklung in der Branche sei rasant. «Das macht sie so spannend.»

SENSILE MEDICAL

Das Medizintechnologie-Unternehmen Sensile Medical AG entwickelt Hightech-Mikropumpen sowie Injektions- und Dosiergeräte für den medizinischen Bereich. Sensile Medical wurde 2004 gegründet. Heute beschäftigt das Unternehmen in Hägendorf rund 60 Mitarbeiter. Dort befinden sich Büros und Labors. Die Geräte produzieren externe Partnerfirmen in Europa.

Hier findet die Welt statt.



Alles aus Ihrer Welt: in der az Solothurner Zeitung,
gedruckt und digital – wann, wo und wie immer Sie wollen.
www.solothurnerzeitung.ch

Von A bis Z informiert. 

Geschäftsgang ist noch klar negativ, doch es wird mit mehr Bestellungen gerechnet

Das Solothurner Wirtschaftsbarometer im dritten Quartal

Von Lukas Walter*

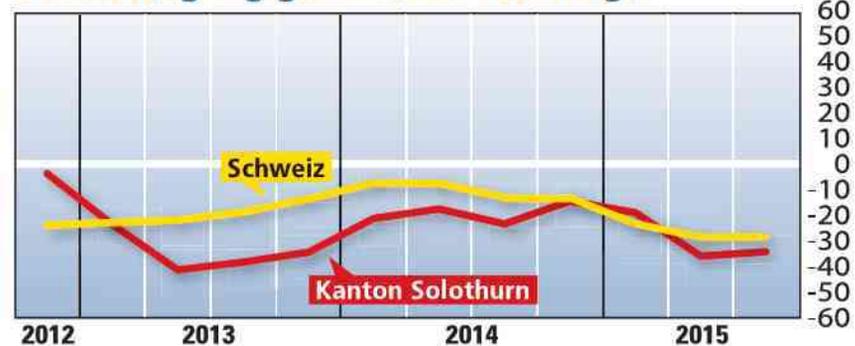
Viele Konjunkturbeobachter rechneten damit, dass die Schweizer Wirtschaft im 2. Quartal 2015 in eine technische Rezession fällt. Doch das Quartal schloss mit einem Wachstum. Allerdings sind die Preise der Unternehmen unter Druck geraten, sodass sie im laufenden Jahr bei den Margen einen erheblichen Einbruch erleiden. Die KOF rechnet mit einem Wachstum des realen Bruttoinlandprodukts (BIP) von 0,9 Prozent in diesem, 1,4 Prozent im nächsten Jahr und 1,8 Prozent für 2017. Die Arbeitslosigkeit steigt etwas an, die Preise fallen weiter. Für die Weltwirtschaft sagt die KOF «eine Verlangsamung des wirtschaftlichen Aufholprozesses der Schwellenländer» voraus. Entsprechend verhalten sehen die befragten Unternehmen den Geschäftsgang. Wobei einzelne Branchen bereits positiver in die Zukunft schauen.

Im 3. Quartal 2015 verzeichnete der Kanton Solothurn im Index für den Geschäftsgang der gesamten Industrie –37,2 Punkte. Im Vorjahresquartal lag er bei –24,9 Punkten – gegenüber dem Vormonat eine marginale Verbesserung von einem Punkt. Für die Schweiz weist der Index der gesamten Industrie für das 3. Quartal 2015 –25,1 Punkte aus. Im Vorjahresquartal waren es noch –10,5 Punkte und im Vorquartal –27,0 Punkte gewesen. Hier macht sich vor allem der schwache Export bemerkbar.

Die 44 solothurnischen Unternehmen, welche über 4499 Mitarbeiter beschäftigen,

INDUSTRIE INSGESAM

Geschäftsgang gemäss KOF-Umfrage



beurteilen in der Oktober-Befragung den Geschäftsgang mit –41,3 Punkten klar negativ, aber marginal besser als im Vormonat. 69,9 Prozent der befragten Unternehmen wollen das Personal halten, während 29,5 Prozent den Personalbestand abbauen wollen. Der erwartete Bestelleingang ist mit 35,4 Punkten deutlich positiv. 42,8 Prozent der Unternehmen rechnen mit mehr Bestellungen in den nächsten drei Monaten, lediglich 7,3 Prozent mit einem Rückgang. Die Produktion ist gegenüber dem Vormonat mit 39,0 Punkten so positiv wie schon lange nicht mehr allerdings gegenüber dem Vorjahresmonat noch negativ. Produktionsei-

tig zeichnet sich eine Verbesserung ab, die sich aber noch nicht auf die Stellensituation auswirkt.

*Lukas Walter ist Wissenschaftlicher Mitarbeiter im Amt für Wirtschaft und Arbeit.

Um die Aussagekraft der KOF-Befragung zu verbessern, werden weitere Firmen gesucht, die sich an der monatlichen Umfrage der Konjunkturforschungsstelle der ETH Zürich (KOF) beteiligen. Ihre Mitarbeit erlaubt es, ein repräsentatives Bild vom Zustand der Solothurner Wirtschaft zu erstellen. Insbesondere werden noch Firmen der Branchengruppen Papier, Karton, Verlags- und Druckgewerbe sowie Chemie, Mineralöl-, Gummi- und Kunststoffverarbeitung, gesucht. Kontakt vermittelt gern der Autor (lukas.walter@awa.so.ch).

PAPIER, KARTON, VERLAGS- UND DRUCKGEWERBE

Geschäftsgang gemäss KOF-Umfrage



Im 3. Quartal 2015 erreichte der Geschäftsgang im Sektor Papier, Verlags- und Druckgewerbe im Kanton Solothurn –20,3 Punkte. Damit verschlechterte sich die Situation von 34,8 Punkten im 1. Quartal recht deutlich. In der Schweiz steht der Wert bei –37,4 Punkten. Im 3. Quartal 2014 hatte der Wert der Schweiz noch bei –42,0 Punkten gelegen. Die Branche kämpft trotz der punktuellen Aufhellung um den Jahreswechsel im Kanton Solothurn. Keine Angaben für Oktober

CHEMIE, MINERALÖL-, GUMMI- UND KUNSTSTOFFVERARBEITUNG

Geschäftsgang gemäss KOF-Umfrage



Den Geschäftsgang beurteilen die Solothurner Unternehmen im 3. Quartal 2015 mit –28,2 Punkten und nähern sich langsam dem Wert der Schweiz, der auf –10,9 Punkte kommt, an. Dabei verbesserte sich die Einschätzung im Kanton Solothurn gegenüber dem Vorquartal (–63,1 Punkte) deutlich. Keine Angaben für Oktober

METALL, METALLERZEUGNISSE

Geschäftsgang gemäss KOF-Umfrage

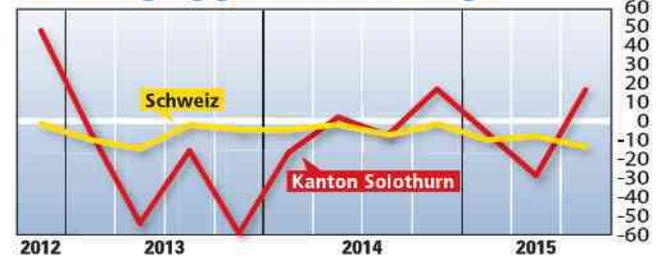


Im 3. Quartal 2015 wies die solothurnische Metall-industrie -35,3 Punkte aus, im Vorjahresquartal waren es -27,9 Punkte gewesen. Der schweizerische Branchenschnitt steht im aktuellen Quartal bei -30,1 Punkten. Das Vorjahresquartal wies noch -9,6 Punkte aus. Die Branche gibt damit eine deutlich negativere Beurteilung ab als noch vor einem Jahr.

Die 19 Firmen des Kantons Solothurn erwarten mehrheitlich, dass sie die Produktion halten können. 57 Prozent der Unternehmen wollen den Personalbestand halten, 40 Prozent hingegen wollen Personal abbauen. Der Auftragsbestand aus dem Ausland ist mit -91,2 Punkten deutlich negativ. Allerdings rechnen rund ein Drittel der Firmen damit, den Bestelleingang in den nächsten drei Monaten ausbauen zu können.

KONSUMGÜTER

Geschäftsgang gemäss KOF-Umfrage

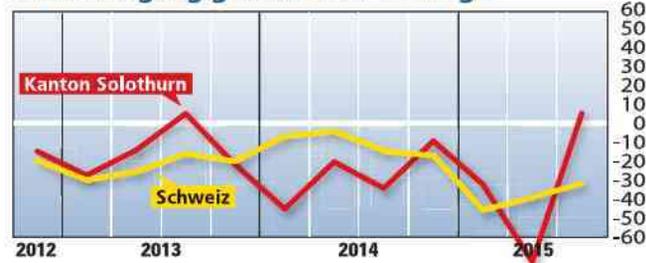


Im Kanton Solothurn schätzten die Konsumgüter- Unternehmen den Geschäftsgang im 3. Quartal 2015 mit -13,9 Punkten ein. Im Vorjahresquartal stand der Wert bei -8,2 Punkte und im Vorquartal bei 30,6 Punkten. In der Schweiz rechneten die Unternehmen mit -10,9 Punkte für den Geschäftsgang, im Vorjahresquartal waren es -4,3 Punkte und im Vorquartal -2 Punkte gewesen.

Alle sechs befragten solothurnischen Unternehmen sagen im Oktober, dass sie ihren Personalbestand halten wollen. 12,0 Prozent der Unternehmen rechnen damit, dass der Bestelleingang steigen wird. 83,8 Prozent glauben den Bestelleingang in den nächsten drei Monaten halten zu können. Dies, nachdem sich der Bestelleingang gegenüber dem Vormonat wie auch gegenüber dem Vorjahresmonat verbessert hatte.

BAUNAHE INDUSTRIEGÜTER / BAU- UND BAUNEBCENGEWERBE

Geschäftsgang gemäss KOF-Umfrage

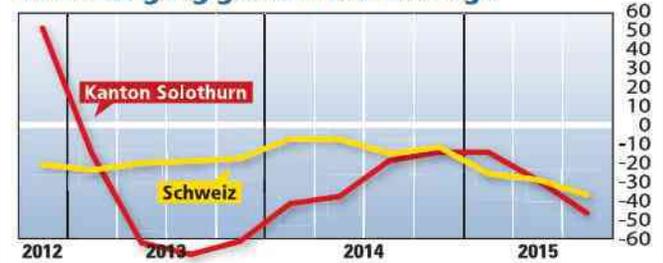


Der Geschäftsgang der baunahen Industriegüter im Kanton Solothurn stand im 3. Quartal 2015 bei -3,2 Punkten, im Vorjahresquartal bei -36,4 Punkten. Der Wert für die Schweiz liegt im 3. Quartal 2015 bei -31,1 Punkten, im Vorjahresquartal waren es noch -11,9 Punkte gewesen. Damit sind die Einschätzungen im Kanton Solothurn deutlich anders als für die ganze Schweiz.

Die fünf antwortenden Unternehmen erwarten eine Steigerung des Bestelleingangs um 38,5 Prozent. Alle fünf Unternehmen beurteilen den Auftragsbestand aus dem Ausland als zu klein. Alle Unternehmen der Branche wollen den Personalbestand halten. Die Produktion sowohl gegenüber dem Vorjahresmonat wie auch dem gegenüber dem Vormonat war positiv. Die Produktion, so die Erwartung, kann in den nächsten drei Monaten mehrheitlich gehalten oder sogar ausgebaut werden.

ELEKTRONISCHE GERÄTE, FEINMECHANIK, OPTIK

Geschäftsgang gemäss KOF-Umfrage

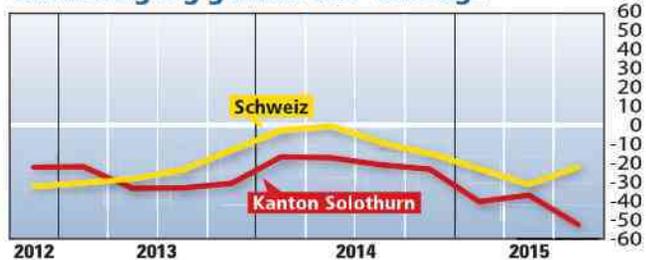


Die Branche erreichte für den Geschäftsgang im 3. Quartal 2015 schweizweit -30,0 Punkte. Im Vorjahresquartal stand die Branche noch bei -12,6 Punkten. Der Kanton Solothurn steht im 3. Quartal 2015 bei -47,8 Punkten, im Vorjahresquartal waren es -20,2 Punkte gewesen. Nach einer Aufhellung zur Jahreswende trübte sich die Situation deutlich ein.

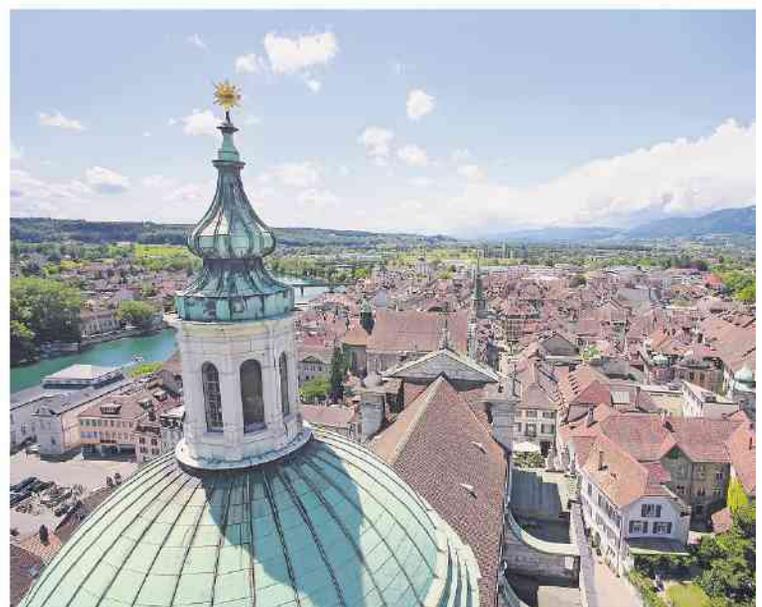
65,9 Prozent der befragten Unternehmen erwarten im Oktober, dass der Bestelleingang ansteigt. Trotzdem wollen rund 12 Prozent der befragten Unternehmen Stellen abbauen, während 88 Prozent den Personalbestand halten wollen. Der Auftragsbestand aus dem Ausland ist mit -86,4 Prozent klar negativ.

MASCHINEN- UND APPARATEBAU

Geschäftsgang gemäss KOF-Umfrage



Der Geschäftsgang im Maschinen- und Fahrzeugbau in der Schweiz erreichte im 3. Quartal 2015 den Wert von -19,8 Punkten. Im Vorjahresquartal wurden -6,2 Punkte verzeichnet. Der Kanton Solothurn liegt im aktuellen Quartal bei -52,2 Punkten. Im Vorjahresquartal hatte der Wert für den Geschäftsgang noch bei -22,3 Punkten gelegen. In der Oktober-Befragung wollen die sieben antwortenden Unternehmungen ihren Personalbestand abbauen (59,6 Prozent) oder halten (40,4 Prozent). Sie erwarten, dass sie den Bestelleingang halten können. Mit -56,2 Punkten ist auch hier der Auftragsbestand aus dem Ausland weiterhin schlecht, aber doch besser als vor einem halben Jahr.





Die Bank, bei der Sie wirklich die Wahl haben.

Die richtige Entscheidung zu treffen, ist manchmal nicht einfach. Besonders, wenn es um die Wahl der passenden Geldanlage geht. Damit Sie wählen können, was wirklich zu Ihnen passt, unterstützen wir Sie mit zeitgemässer und umfassender Beratung. Erreichen Sie Ihre individuellen Vermögensziele mit unseren massgeschneiderten Beratungspaketen. Weitere Informationen finden Sie hier: www.baloise.ch/bia

Wir machen Sie sicherer.
www.baloise.ch

 Baloise Bank SoBa