

Verlängerter Arm für Entwicklungsabteilungen

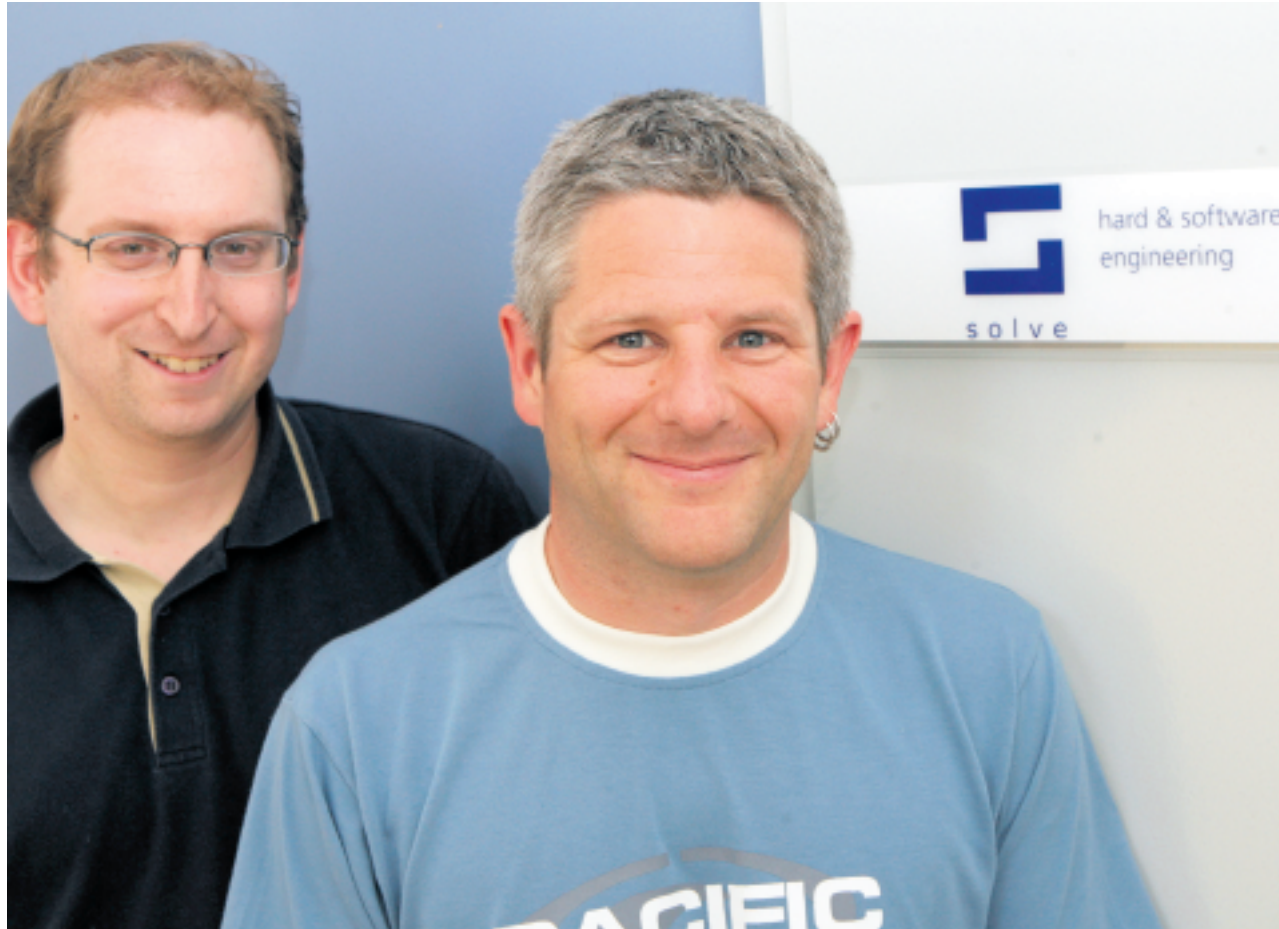
Die Solve GmbH ist ein Unternehmen, das nach sieben Geschäftsjahren den Kinderschuhen entwachsen ist. Die trotzdem noch junge Firma bietet Dienstleistungen im Elektronik- und Softwarebereich an – von der Idee bis zum Produkt.

Von Valeska Beck

Buchs. – «Eine Kombination aus Können und Glück» – so beschreibt Solve-Geschäftsführer Daniel Gillmann einen der Gründe, die das Buchser Unternehmen zum Erfolg geführt haben. Gegründet im Jahr 2000 von drei jungen Ingenieuren, beschäftigt Solve heute 15 Mitarbeiter im Buchser Industriegebiet – Tendenz steigend.

Der Tätigkeitsbereich ist breit, die Dienstleistungen lassen sich nicht an einem einzelnen Produkt aufhängen. «Wir unterstützen Firmen bei der Entwicklung im Hard- und Softwarebereich mit unseren Ressourcen und unserem Wissen», erklärt Gillmann die für einen Laien schwer verständliche Welt des «Engineerings», «dabei sind wir sozusagen eine erweiterte Entwicklungsabteilung für Kunden, die keine eigenen Entwickler haben oder die frischen Wind in ihr Unternehmen bringen wollen.»

Vom Kaffee zum Unternehmertum
Solve kann als klassisches «Spin off»-Unternehmen bezeichnet werden. Die drei Firmengründer Daniel Gillmann, Andreas Bollinger und Patrik Neff arbeiteten nach ihrem Studium an der Interstaatlichen Hochschule für Technik in Buchs (NTB) bereits gemeinsam an diversen Projekten für den Technologietransfer der Hoch-



Machen Software greifbar: Andreas Bollinger (links) und Daniel Gillman, Geschäftsleitungsmitglieder der Solve GmbH.

Bild Elma Velagic

schule. Aus «Sprüchen beim Kaffee», so Gillmann, wuchs die Idee, nach drei Jahren am NTB den Schritt in die Selbstständigkeit zu wagen und sich von der Hochschule zu lösen.

Der Weg zur Firmengründung war wohl koordiniert. Um die vielen Ideen in den Köpfen der Firmengründer in eine strukturierte Form zu bringen, schrieben sie einen Businessplan. «Wir wollten alles richtig machen und haben deshalb gut und detailliert ge-

plant», sagt Gillmann. Das Startkapital – 120 000 Franken wurden investiert – setzte sich aus Einlagen der Firmengründer und einem Bankkredit zusammen.

«Grosser Zahltag ist eine Illusion»

In seinen sieben Jahren als Unternehmer ist Gillmann auf keine Hürden gestossen, die nicht zu überwinden gewesen wären. In den ersten Jahren seien es aber – wie bei jedem Jung-

unternehmen – vor allem die Finanzen gewesen, die ihm einiges Kopfzerbrechen bereitet hätten. «Am Anfang ist man stark von der Liquidität des Unternehmens abhängig», so Gillmann, «für uns Firmengründer lagen nur Minimallöhne drin. Der Traum vom grossen Zahltag als Selbstständiger von Beginn an ist eine Illusion.»

Schwierig sei anfangs auch gewesen, die Dienstleistungen zu verkaufen. Die ersten Solve-Kunden konn-

ten schliesslich durch Beziehungen zu anderen Unternehmern, die die Firmengründer kannten, gewonnen werden. Doch ein gutes Netzwerk alleine genügt laut Gillmann noch lange nicht: «Ein Jungunternehmer muss die Kontakte, die er hat, auch professionell bearbeiten.»

Gutes Umfeld für Hightech

Inzwischen kann die Solve GmbH Unternehmen aus der Schweiz, Liechtenstein, Österreich und Süddeutschland zu ihren Kunden zählen. Eine Expansion in weitere Märkte ist aber nicht geplant. «Wir wollen nichts forcieren», sagt Gillmann. Der Markt seines Unternehmens definiere sich durch die Nähe zum Kunden, deshalb würde z. B. eine Erweiterung nach Norddeutschland wenig Sinn machen. Ausserdem sei das Umfeld in der Region, in der viele Hightech-Unternehmen wie die Solve-Kunden Inficon oder Elpro angesiedelt seien, sehr gut – trotz des grossen Wettbewerbs unter den Engineering-Anbietern.

Andersdenkende im Team

Zu den Höhepunkten in seiner Unternehmerkarriere zählt Gillmann «den ersten Kunden und den ersten neuen Mitarbeiter». Bis 2010 plant er, die Mitarbeiterzahl auf 20 zu erhöhen. Sein Ziel für Solve: «Wir wollen ein namhaftes Büro werden und bei den Grossen mitspielen.»

Gillmanns Empfehlung für angehende Jungunternehmer: Ein Gründerteam sollte sich womöglich aus ganz verschiedenen Charakteren zusammensetzen: «Ein Andersdenkender stellt diejenigen Fragen, auf die die restlichen Teammitglieder vielleicht nie gekommen wären – und zwar bevor sie der Kunde stellen kann.»