

Bedeutende Marktnische gefunden

Junge Ingenieure mit hochtechnologischer Dienstleistung in Grabs

Was die Black Box im Flugzeug registriert und auswerten lässt, ermöglicht das Produkt Solve g-log der solve gmbh in Grabs beim Transport empfindlicher Güter. Diesen Datenlogger zu entwickeln und herzustellen sowie Dienstleistungen im Bereich Elektronik- und Software-Entwicklungen anzubieten, war und ist das Ziel der jungen Firma.

Im Oktober 2000 wird der Prototyp erstmals auf einem Transport eingesetzt. Mit Erfolg, wie es sich zeigte. Denn im darauf folgenden Mai 2001 werden die ersten Seriengeräte von solve ausgeliefert.

Im letzten Dezember sind die Büroräumlichkeiten vergrössert und neue Arbeitsplätze eingerichtet worden. Dazwischen, im Januar des letzten Jahres, hat solve den Jungunternehmer-Förderpreis des Club-NTB erhalten. Bei solve arbeiten derzeit vier Ingenieure und zwei weitere Mitarbeiter im Teilzeitpensum.

Auf der Basis des NTB

Die drei Elektroingenieure Andreas Bollinger, Daniel Gillmann und Patrik Neff legten den Grundstein für den Schritt in die Selbständigkeit nach mehrjähriger Tätigkeit in Industrie und im Technologietransfer an der Hochschule für Technik Buchs NTB. Aufgrund dieses Werdegangs nennen sich die Gründer als ein eigentliches «spin-off»-Unternehmen des NTB. Wegen der ständigen Kontakte zum NTB und der personellen und technischen Kompetenzen tritt solve in vielen Bereichen als Generalist auf. Das heisst, solve bietet ganzheitliche Lösungen an. Darunter verstehen



Erfolgreich: Erst in der Schweiz, dann in Europa und schliesslich weltweit verkaufen. Das Team der "solve gmbh" in Grabs (von links): Patrik Neff, Daniel Gillmann, Cornel Weber und Andreas Bollinger. Bild Daniel Ospelt,

die jungen Unternehmer eine unabhängige Beratung der Lage, eine Betrachtung der Situationen und Problemstellungen aus anderen Blickwinkeln, um dann zusammen mit dem Kunden Konzepte und Varianten zu erarbeiten. Zwischenzeitlich erfährt die Geschäftsentwicklung eine gute Auslastung, «Es ist uns innert kurzer Zeit gelungen, uns als innovativer und kompetenter Entwicklungspartner zu etablieren», sagt Patrik Neff. Der Kundenkreis für Dienstleistungen

rekrutiert sich aus dem St. Galler Rheintal und der Euroregion Bodensee.

Weltweiter Verkauf der solve-Messgeräte

Die von solve entwickelten Messgeräte zeichnen Beschleunigungen und verschiedene Umwelteinflüsse wie Temperatur oder Feuchtigkeit auf. Schläge, Erschütterungen und andere Einflüsse von aussen werden gemessen

und können bei Bedarf elektronisch erfasst und ausgewertet werden. Als Nischenprodukt hat sich der Datenlogger innert kurzer Zeit auf dem Markt beliebt gemacht

Patrik Neff gibt optimistisch und unumwunden zu, dass solve das Vertriebsnetz auch weltweit ausbauen will. «Mit einer leistungsbereiten, motivierten und qualifizierten Crew wollen wir mit kontinuierlichen Verbesserungen und einer hohen Qualität der Produkte in die Zukunft gehen.»

Aus erster Hand **«Wir sind Generalisten»**

Die Firma ‚solve gmbh‘ in Grabs hat das erste Jahr ihres Bestehens hinter sich. Die Erfahrungen der drei jungen Gründer-Ingenieure waren gross. Grösser aber sind noch die Erwartungen und die Zukunftspläne. Einer der Firmengründer ist der NTB-Absolvent und Ingenieur Patrik Neff.

MIT PATRIK NEFF SPRACH- PAUL SCHAWALDER

Herr Neff, wie haben Sie das erste Jahr erlebt?

Patrik Neff: Das erste Jahr war geprägt von Aufbauarbeit. Zudem musste das Produkt, der Datenlogger für das Transportwesen sowie der Verpackungsoptimierung, technisch und marketingmässig fertig gestellt werden. Es ging auch darum, in den europäischen Markt einzusteigen. Zudem waren wir stark beschäftigt mit dem zweiten Standbein, den Dienstleistungen im Bereich der Elektronik- und Softwareentwicklungen.

Ihre Firma bezeichnen Sie selbst als 'spin-off-Unternehmen' das aus der Hochschule für Technik Buchs NTB herausgewachsen ist. Was heisst das?

Patrik Neff: Wir drei Gründer haben am NTB im gleichen Labor, im Labor für Automatisierungstechnik bei Professor Roland Rebsamen, im Rahmen des Technologietransfers gearbeitet und sind nun als Ingenieurbüro selbständig.

Sie bieten ganzheitliche Lösungen an, wie Sie sagen. Was muss man sich darunter vorstellen?

Patrik Neff: Für uns ist das kein Schlagwort. Wir versuchen diese Philosophie zu leben. Es interessiert den Kunden nicht, wenn er ein Teilproblem optimal gelöst hat. Er will für seine Anwendung eine gesamtheitlich optimale Lösung. Zusammen mit dem Kunden eruieren wir die bestmögliche Variante. Wir setzen die Vorteile der so genannten Generalisten im Bereich der Elektronik und des Software-Engineerings ein. Dazu kommt die Erfahrung aus unserer Tätigkeit im Technologietransfer, von der wir nun profitieren. Softwareseitig sind wir zudem im Vorteil, dass wir über eine Zertifizierung als Microsoft-Partner verfügen. Das ermöglicht uns direkte Kontakte zu Microsoft und sind dadurch im Bereich der Informationstechnologie immer auf dem neuesten Stand.

Wie und wo finden Sie Ihre Kunden?

Patrik Neff: Vieles läuft über Beziehungsnetze. Diese müssen wir weiter aufbauen. Als Jungunternehmer kann das schwierig sein, aber eben so sicher sind wir, dass die Beziehungen wachsen werden.

