

Jährlich zwei neue Arbeitsplätze

Das Buchser Jungunternehmen solve gmbh im fünften Betriebsjahr

Die solve gmbh Buchs bietet massgeschneiderte Dienstleistungen im Bereich Elektronik- und Softwareentwicklung an und begleitet den Kunden von der Idee bis zum fertigen Produkt. Geschäftsführer Daniel Gillmann ist einer der Firmengründer.

● MIT DANIEL GILLMANN
SPRACH PAUL SCHAWALDER

Wie gestaltete sich Ihr Weg in die Selbständigkeit?

Alle aus dem Gründerteam haben an der Hochschule für Technik Buchs NTB studiert und auch im Technologietransfer am NTB gearbeitet. Während dieser Zeit ist beim Pausenkaffee die Idee der eigenen Firma geblieben. Aus dieser Idee ist dann nach und nach ein konkretes Ziel, ein Businessplan und schlussendlich die Firma solve entstanden. Wir wurden durch das UBS-Startcapital-Programm gefördert. Die UBS hatte damals ein gutes Jungunternehmerförderprogramm, was uns die Finanzierung deutlich vereinfachte. Wir hatten auch einen kompetenten Betreuer, der uns bei unternehmerischen Fragen beraten hat. Ausserdem erhielten wir eine Starthilfe durch den Club NTB, den Ehemaligenverein der NTB-Absolventen. Geholfen hat uns auch die Unterstützung durch das NTB, insbesondere durch Professor Roland Rebsamen, der uns während der hektischen Gründerzeit zur Seite stand. Sehr wichtig für uns war aber auch das Vertrauen, das uns unser erster Kunde, die Firma Elpro Buchs AG, geschenkt hat. Mit ihr pflegen wir seit Beginn eine sehr enge und intensive Zusammenarbeit.

Genügte die Ausbildung am NTB für den Schritt in die Selbständigkeit?

Die Ausbildung am NTB ist ein sehr guter Grundstein für den Ingenieurbereich. Es wäre aber vermessen zu behaupten, dass jemand nach dem Studium am NTB für die Selbständigkeit gerüstet ist. Ein Mindestmass an Erfahrung auf dem Beruf und im Umgang mit Kunden ist notwendig, um im Markt bestehen zu können. Und gerade in unserer Branche ist auch ein funktionierendes Beziehungsnetz unerlässlich.

Balance in Beruf und Privatleben

Gab es Zeiten der Unsicherheit, der Spannung oder des Risikos?

Die ersten Jahre sind immer unsichere Zeiten. Glücklicherweise waren zu dieser Zeit alle Gründer ungebunden. Wir mussten uns zumindest keine Sorgen um eine Familie machen und konnten wenn nötig auf eine Lohnzahlung verzichten. Uns war aber auch von der ersten Stunde ein ausgewogenes Verhältnis von Beruf und Privatleben wichtig. Daher machte und macht die Arbeit auch in hektischen Zeiten Freude. Denn nur Menschen,



Mitarbeiterstab der solve gmbh, hard & software engineering, Buchs: links Geschäftsführer Daniel Gillmann, Dipl. Ing. FH, Fachingenieur NTB, Wirtschaftsingenieur FH; Dritter von links Andreas Bollinger, Mitglied der Geschäftsleitung, Dipl. Ing. FH, Wirtschaftsingenieur FH. Bilder Peter Fuchs

die Privatleben und Arbeit in einer gesunden Balance halten, können am Arbeitsplatz eine hohe Leistung erbringen.

Wie spielt der Wettbewerb in der Engineering-Branche?

Der Wettbewerb ist wie überall hoch und es gibt viele Anbieter im Markt. Zusätzlich ist insbesondere in der Dienstleistungsbranche eine Differenzierung schwierig, da wir ja ein sehr abstraktes Produkt anbieten. Engineering-Dienstleistungen zu verkaufen ist Vertrauenssache, da die Qualität in den wenigsten Fällen direkt messbar ist. Die Dienstleistungsqualität hängt vor allem von den Menschen ab. Unsere Mitarbeiter sind in diesem Sinne unsere Botschafter und Werbeträger. Wir pflegen eine ausgesprochene Philosophie der Kundennähe, wobei der direkte Kontakt und ein gutes Beziehungsnetzwerk oft entscheidend für den Erfolg sind.

Wo liegt die Basis zum Erfolg der solve gmbh?

Wir bieten massgeschneiderte Dienstleistungen aus einer Hand und verstehen uns als Partner für unsere Kunden im Bereich Elektronik und Software. Dabei sind uns eine direkte Kommunikation und Transparenz besonders wichtig. Nur mit dieser Offenheit kann ein gegenseitiges Vertrauen aufgebaut werden, welches die Basis für eine erfolgreiche Zusammenarbeit ist. Wir legen auch sehr grossen Wert auf die Qualität unserer Arbeit: Wenn etwas gemacht wird, dann richtig. Dabei steht immer die Wirtschaftlichkeit im Vordergrund. Nicht immer ist die für den Ingenieur interessanteste Lösung die wirtschaftlichste. Unsere Kunden bestimmen, was das Ziel eines Projektes ist, und wir müssen auf dem optimalen Weg zu diesem Ziel gelangen. Im Zentrum stehen bei uns sicherlich die ausgeprägte Kundenorientierung sowie unsere Mitarbeiterpolitik. Unsere Kunden sind unser

solve gmbh

pd.-Massgeschneiderte Engineering-Dienstleistungen anzubieten, die beim Kunden Mehrwert generieren – mit diesem Ziel wurde im Sommer 2000 die Firma solve gmbh durch Andreas Bollinger, Daniel Gillmann und Patrik Neff ins Leben gerufen. Fünf Jahre nach der Gründung ist das Unternehmen auf zehn Mitarbeiter angewachsen. Aufgrund des beruflichen Werdegangs der Gründer und Gesellschafter kann solve als eigentliches «spin-off»-Unternehmen der Interstaatlichen Hochschule für Technik Buchs NTB bezeichnet werden. Seit der Gründung ist solve kontinuierlich gewachsen. Mit dem breiten Wissen in Engineering und Produktion ist es gelungen, sich als innovativer und kompetenter Entwicklungspartner zu etablieren.

wichtigstes Gut. Wir müssen den Kunden und dessen Wünsche und Ziele kennen und kommunizieren immer offen mit ihm. Nur so gelangen wir gemeinsam zur bestmöglichen Lösung. Neben den Kunden sind unsere Mitarbeiter die Grundpfeiler des Unternehmens. Unsere Mitarbeiter sind sehr gut ausgebildet. Unsere Leistungen sind stets nur so gut wie der Mitarbeiter, der sie ausführt. Die Chemie im Team muss stimmen, denn der Kunde spürt sofort, ob ein funktionierendes Ganzes vorhanden ist.

Wieso wählt ein Kunde solve als Partner?

Weil wir für unsere Kunden während des gesamten Entwicklungsprozesses Partner sind, das heisst von der Idee bis zum fertigen Produkt. Durch unser breites Angebot an Software- und Elektronikentwicklung bieten wir Lösungen aus einer Hand an. Bei einer

Produktentwicklung gibt es schon genug Herausforderungen, da will der Kunde nicht seine Zeit damit verschwenden, unzählige Teillösungen zu einer Gesamtlösung zusammenzuschneiden.

«Mut zum Risiko» – war das für Sie und Ihre Mitgründer eher eine Floskel oder ein ernsthafter Begleiter?

Eine Firma zu gründen und zu führen ist immer ein Risiko. Der Mut, dieses Risiko einzugehen und damit zu leben, muss bei jedem Unternehmer vorhanden sein. Das Risiko muss aber kalkulierbar sein. Wir müssen uns als Unternehmer der Verantwortung gegenüber dem Unternehmen und der Mitarbeiter bewusst sein. Hier steht das langfristige Bestehen des Unternehmens und der Arbeitsplätze im Mittelpunkt. Wir haben während unserer Arbeit am NTB gesehen, dass in unserer Region ein Bedarf an Dienstleistungspartnern mit qualitativ hochstehenden Dienstleistungen vorhanden ist. Die Euregio Bodensee ist ein stark wachsendes Technologiezentrum. Dies ist ein grosser und dynamischer Markt für Hochtechnologie, die Rahmenbedingungen waren also gegeben. Während der Gründungsphase haben wir den üblichen Business- und Finanzplan erstellt. Dabei sind natürlich immer wieder Fragen zum Markt und zur Überlebenschance des Unternehmens aufgetaucht. Diese Fragen mussten beantwortet werden, bevor wir überhaupt Partner für die Finanzierung suchen konnten. Zusätzlich erstellen wir eine ausführliche Marktanalyse, und aufgrund dieser Ergebnisse haben wir uns im Markt positioniert.

Wie wirkten die gesetzlichen Rahmenbedingungen auf die Gründung des Jungunternehmens?

Die Einarbeitung in die ganze Thematik rund um die Finanzen wie Vorsorge, Steuern und Export hat uns sehr viel Zeit gekostet. Den adminis-

trativen Aufwand in diesem Bereich zu verkleinern ist wohl der Wunschtraum vieler Unternehmer. Ich glaube auch, dass der Staat relativ einfach eine finanzielle Starthilfe in Form eines Risikokapitals gewähren könnte. Die Banken sind diesbezüglich recht vorsichtig, und nicht jeder Jungunternehmer ist bereit, mit einem Venture-Kapitalisten zusammenzuarbeiten. Ein weiterer Punkt ist der Markt in der Euregio Bodensee, zu dem die Schweiz, Liechtenstein, Österreich und Deutschland gehören. Wir haben auch dementsprechend viele Kunden im nahen Ausland. Die Landesgrenzen sind leider ein Hindernis, was für uns oft administrativen Mehraufwand und Terminverzögerung durch den Zoll bedeutet. Trotzdem dürfen wir nicht vergessen, dass die Grenze für den Markt nur eine Linie auf dem Papier ist, aber keine Grenze in den Köpfen sein darf.

Wir brauchen eine gewisse Grösse

Wie sehen Sie die Perspektiven der solve gmbh?

Wir wollen zu den führenden Engineering-Unternehmen unserer Region gehören. Damit ist auch gegeben, dass wir eine gewisse Grösse brauchen, um unseren Kunden die entsprechende Leistung und Qualität bieten zu können. Dabei steht jedoch nicht Wachstum um jeden Preis im Zentrum, sondern ein gesundes, gemässiges Wachstum, ohne dabei die Nähe zum Kunden zu verlieren. Denn es ist nicht nur die Mitarbeiterzahl, sondern auch die Struktur und Philosophie, die die wirkliche Grösse des Unternehmens ausmacht. Hier wollen und müssen wir unseren hohen Ansprüchen genügen, um den Kunden den grösstmöglichen Nutzen bieten zu können.



Bei solve gmbh: Teamarbeit als Teil der Firmenphilosophie.



Bei solve gmbh: Elektronik- und Softwareentwicklung an modernsten Arbeitsplätzen.