



Markus Wüst:

**«Raus aus der
Komfortzone»**

Ein Neubau für die Soluma swiss AG

Die Zerspanungstechnik-Spezialistin baut in Altstätten aus



Markus Wüst:

«Ich habe
mit meinem
Unternehmen
bei null
angefangen.»

«Raus aus der Komfortzone»

Die 2003 gegründete Soluma swiss AG hat mit der Inbetriebnahme des neuen Firmengebäudes in Altstätten einen weiteren Schritt in die High-Tech-Zukunft gemacht. Im Interview spricht Geschäftsführer Markus Wüst über die Gründungszeit, steigende Baukosten und die Zukunft des Unternehmens.

Markus Wüst, wie ist die Soluma swiss AG eigentlich entstanden?

Mir war schon in der Lehrzeit klar geworden, dass ich einmal ein Unternehmen führen will. An die Selbstständigkeit dachte ich damals allerdings noch nicht. Um mein Ziel zu erreichen, habe ich mich nach der Lehre während acht Jahren an Abend-schulen weitergebildet und mir das nötige betriebswirtschaftliche und unternehmerische Wissen angeeignet. Als sich dann 2003 eine berufliche Veränderung ankündigte, war das der richtige Zeitpunkt für mich, ein eigenes Unternehmen zu gründen.

Warum haben Sie als Firmensitz das Rheintal gewählt?

Aus zwei einfachen Gründen: Erstens wohne ich im Rheintal und zweitens ist das Rheintal das «Silicon Valley der Schweiz». Es finden sich hier aussergewöhnlich innovative Unternehmen mit hohen Qualitätsstandards. Die gute Ausbildungsstruktur im dualen Bildungssystem und sehr engagierte Mitarbeiter machen die Region für die Maschinenbranche sehr interessant. Mit den Nachbarregionen in Deutschland und Österreich ist man durch den Standort im Länderdreieck bestens vernetzt, und nicht zuletzt ist die direkte Verkehrsanbindung an die A1 ein Pluspunkt für die Logistik.

Was waren die grössten Herausforderungen bei der Gründung und in der ersten Zeit danach?

Ich habe mit meinem Unternehmen bei null angefangen. Zu Beginn fehlte es an Geld, Kunden und Infrastruktur. Die grösste Herausforderung war die Finanzierung der Infrastruktur. Nicht zuletzt wegen der bescheidenen Risikobereitschaft der Banken! Der Spruch «Ohne einen Franken Sicherheit bekommst du von den Banken auch keinen Franken» stimmt leider.

Und wie sah es aus mit Kunden?

Auch die Kundengewinnung war eine fordernde Aufgabe. Es hat damals niemand auf mich gewartet – und ohne bestehendes Netzwerk war es umso schwieriger, zukünftige Kunden zu erreichen. Rückblickend wäre es vermutlich einfacher gewesen, eine bestehende Firma zu übernehmen. Allerdings hätte ich dann all die wertvollen Erfahrungen nicht gemacht, die mir heute helfen, die richtigen Entscheidungen zu treffen.

Begonnen haben Sie mit dem Präzisionsdrehen und Präzisionsfräsen von «extrem heiklen» Fräs- und Drehteilen, die sich nur wenige Hersteller zutrauten. Was war daran so heikel und warum haben Sie es sich zugetraut?

Mir war von Anfang an bewusst, dass wir uns auf dem umkämpften Markt spezialisieren müssen, um überhaupt eine Chance zu haben. Diese Spezialisierung verfolgten wir über den technischen Aspekt. Unser Fokus lag darauf, hoch komplexe und schwierige Teile herzustellen. Das bedeutete unter anderem, gleich zu Beginn mit einer Fünfachsen-Fräsmaschine zu starten. Täglich neue, innovative Lösungen zu suchen, war unser Weg, potenzielle Kunden zu überzeugen.

Innovation ist auch heute noch ein fester Bestandteil Ihres Tagesgeschäfts, oder?

Ja, das war schon damals mein Grundsatz, dem ich bis heute treu geblieben bin. Dafür müssen wir aber regelmässig unsere Komfortzone verlassen. Die Erfahrungen aus der Anfangszeit kommen uns heute sicherlich zugute, da sich unsere Branche in den vergangenen zehn Jahren grossen Herausforderungen und Veränderungen stellen musste – wie etwa bei der Industrie 4.0.

«Mir war von Anfang an klar, dass wir uns spezialisieren müssen.»

Relativ kurze Zeit nach der Gründung haben Sie bereits den Maschinenpark erweitert. Liefen die Geschäfte schon so gut?

Das hätten wir uns gewünscht, entspricht aber leider nicht den Tatsachen. Die Strategie, uns mit der Herstellung von hochkomplexen Teilen am Markt zu positionieren, verlangte viel Vorleistung. Um die Präzision in der Fertigung zu gewährleisten, war immer die modernste Infrastruktur an Maschinen und Werkzeugen gefordert. Für uns hiess das: Zuerst mussten wir investieren, und erst danach konnten wir auf mögliche Kunden zugehen, um Aufträge zu erhalten. Unser Risiko war immer hoch, da wir Maschinen, Material und Arbeitskraft schon vor der Auftragserteilung bereitstellen mussten. Komfortabler wäre es zweifellos gewesen, die Ressourcenplanung anhand voller Auftragsbücher vorzunehmen.

Anzeige



PERFEKTION
BIS INS DETAIL.
UNSERE LEIDENSCHAFT.

Die Bearbeitung von unzugänglichen
Flächen und Bohrungen durch
Strömungsschleifen ist unsere Spezialität.



Für mehr Infos
besuchen Sie unsere Webseite:



100% PRÄZISION

INNOVATION UND QUALITÄT BIS INS DETAIL

AUS DEM
RHEINTAL



Präzisionsfräsen und -drehen

im höchsten Schwierigkeitsgrad



Serienfertigung

durchgehend automatisiert



Konstruktion

vom Engineering bis zum
Baugruppenmanagement



Beratung

bereichsübergreifende
Lösungen in der Fertigung



Wann wurde aus dem Unternehmen für Präzisionsfräsen ein Hightech-Unternehmen?

Das war 2003. Am Anfang natürlich mit einer kleinen Angebotspalette. Unsere Strategie ist heute wie damals EKS, also eine Engpass-konzentrierte Strategie: Mache wenig, aber das, was du machst, mache besser als andere.

«Wir haben eine Engpass-konzentrierte Strategie.»

Welche Auswirkungen hatte die Pandemie auf Ihr Unternehmen? Schliesslich fiel die Realisierung des Neubaus ja genau in das erste Pandemie-Jahr.

Durch mein Engagement in Wirtschaft und Politik habe ich meistens eine gut gefüllte Agenda. Pandemiebedingt wurden viele Termine storniert und ich nutzte die frei gewordene Zeit für die Planung und Realisation des Neubaus. Im Nachhinein erwies sich der Baustart im Jahr 2020, also in der Anfangsphase der Pandemie, als richtig. Kurz danach stiegen die Rohmaterialpreise für Baustoffe sehr stark an, was bei uns zu einer Verteuerung des Neubaus von mindestens einer halben Million Franken geführt hätte – und das hätte das ganze Projekt infrage gestellt.

Das muss eine herausfordernde Zeit gewesen sein.

Ja, das war es zweifellos. Neben der Pandemie und der Realisation des Neubaus hatten wir mit Preiserhöhungen beim Rohmaterial zu kämpfen, verursacht durch Verknappungen bei den Rohstoffwerken. Die Auswirkungen davon waren stark eingeschränkte Verfügbarkeiten und Preisanpassungen von an die 100 Prozent. Dazu kamen Engpässe im persönlichen Bereich aufgrund von Quarantäne und Isolation. Der Austausch mit den Kunden hatte in dieser Zeit eine noch

höhere Priorität als sonst und war dadurch zusätzlich sehr zeitintensiv.

Mit dem Neubau haben Sie auch den Firmensitz von Widnau nach Altstätten verlegt. Weshalb?

Ehrlich gesagt, gestaltete sich die Suche nach einer Liegenschaft oder verfügbarem Bauland viel schwieriger als erwartet. Im Wunschgebiet Oberrheintal suchten wir über fünf Jahre lang nach einer Option. Schliesslich sind wir in Altstätten fündig geworden und konnten das Grundstück für unseren aktuellen Standort erwerben.

Der Neubau ist auch eine Investition in die Zukunft. Wie sieht diese denn aus?

Der Neubau ist für die Soluma ein wichtiger und grosser Schritt für die Zukunft. Wir haben nun dringend benötigten Platz zur Verfügung, um Neuanschaffungen in den Bereichen Automatisierung und neue Technologien zu realisieren. Weiter konnten wir unsere Prozesse räumlich trennen. Qualitätssicherung, Montage, Entgraten, Programmieren, Spedition und Lager sind nun auch eigenständige Abteilungen und optimal aufeinander abgestimmt. Wir wollen in allen Bereichen weiter wachsen – Know-how, Technologie, Team, Umsatz und Kunden.

Die Soluma swiss AG ist seit ihrer Gründung in Privatbesitz. Haben Sie in dieser Zeit als erfolgreiches Unternehmen Übernahme-Angebote erhalten oder zumindest Anfragen in diese Richtung?

Ja, wir haben wirklich schon zwei Übernahmeangebote erhalten. Natürlich fühlt man sich ein bisschen geehrt. Aber ein Verkauf kam für mich nie infrage. Ich liebe, was ich mache. Und das ist doch das Schöne daran.

Text: Patrick Stämpfli
Bild: Marlies Thurnheer

Anzeige

Das beste Klima für die Erstellung qualitativ hochwertiger Produkte:
clevair.ch



frischair



Schweizer Vertriebspartner
für Lüftung- und
WRG Anlagen.

Wir bedanken uns für den Auftrag zur Installation der Hallenlüftung in Kombination mit der Emulsionsnebel-Absaugung und die angenehme Zusammenarbeit mit der Firma Soluma swiss AG.



Eine Marke der
TECHNOROBOT AG

Unsere
Referenzen





Auf dem Dach arbeitet eine
rund 1000 Quadratmeter grosse
Photovoltaik-Anlage.

Eine Investition in die Zukunft

Die Soluma swiss AG ist seit April 2021 in Altstätten zuhause.
Der neu gewonnen Platz ermöglicht dem Rheintaler Präzisions-
mechanik-Unternehmen, noch effizienter zu arbeiten und den
Ausbau der gefestigten Marktposition zu fördern.

Im Juli 2020 wurde an der Eichenstrasse 5 der Spatenstich für den Neubau der Soluma swiss AG gesetzt. Beim Neubau handelt es sich um ein zweigeschossiges Produktionsgebäude mit Bürotrakt. Im Erdgeschoss befinden sich die grosse Produktionshalle, der Bürotrakt der Soluma swiss AG sowie Besprechungs- und Aufenthaltsräume. Das Obergeschoss beherbergt den Bereich für die Haustechnik und weitere Büro- und Gewerberäume, die fremdvermietet werden.

Mehr Nachhaltigkeit

Für den Produktionsteil wurde eine Stahlkonstruktion mit Sandwichpaneelen gewählt; der Bürotrakt ist ein Massivbau mit hinterlüfteter Blechfassade. Für die richtigen Tempera-

turen im Gebäude sorgt eine Wärmepumpe mit Erdsonde. Auf der grossen Dachfläche befindet sich eine rund 1000 Quadratmeter grosse Photovoltaik-Anlage. Sie ermöglicht der Soluma swiss AG, sich weitgehend selbst mit Strom zu versorgen.

Mehr Kapazität

Mit der Verschiebung ihres Firmensitzes gewinnt die Soluma swiss AG an Kapazität und kann ihre Arbeitsabläufe automatisierter strukturieren. Aufträge werden jetzt unter optimalen Bedingungen bearbeitet, sodass der wachsende Rheintaler Spezialist für Feinmechanik die Kundenbedürfnisse noch individueller erfüllen kann.

Anzeige

FINGER AG



Ihr starker Partner für Bau und Liegenschaften.

Ausführung der Baumeisterarbeiten. Vielen Dank für den Auftrag!

9450 Lüdingen | 9445 Rebstein | Fon 071 757 93 50 | www.finger-ag.ch

Durchgängige Partnerschaft

Ginge es ausschliesslich ums Fräsen und Drehen, wäre die Soluma swiss AG nur eine von vielen. Die Unterschiede findet man in den Feinheiten der Entwicklung, der Programmierung und der Endstufenfertigung für Fräs- und Drehteile.

Die langjährige Erfahrung als Projektbegleiter erlaubt zudem eine gesamtunternehmerische Betrachtung der Aufträge. Eine durchgängige, kundenspezialisierte Beratung in allen Phasen Ihres Projekts wird dadurch möglich. Das spart in jedem Fall Zeit und Geld. Markus Wüst, CEO der Soluma swiss AG, steht Ihnen dabei persönlich und mit seinem gesamten Know-how kompetent zu Verfügung. Fordern Sie noch heute Ihr individuelles Angebot an.



Mehr Effizienz

Die grössere Lagerfläche, prozessorientierte Abläufe, eine neue Logistik für den Wareneingang sowie mehr Effizienz bei vor- und nachgelagerten Leistungen sind nur einige der Bereiche, in denen Kunden und Partner ab sofort zusätzlich profitieren. Der gewonnene Platz erlaubt es dem Unternehmen, den bereits hohen Automatisierungsgrad auszubauen und somit die Position im Wettbewerb zu stärken.



Mehr Raum

Nicht nur die Soluma swiss AG profitiert vom Neubau in Altstätten, sondern auch die lokale Wirtschaft: Das Unternehmen für Zerspanungstechnik vermietet im Obergeschoss rund 500 Quadratmeter grosse Multifunktions-, Büro- und Gewerbeflächen.

Interessenten können sich bei Markus Wüst, 071 726 70 70, melden.



www.soluma.ch/kontakt/

Text: Patrick Stämpfli
Bilder: Marlies Thurnheer



Anzeige



**Kompetenz in Gebäudetechnik
und Gebäudehülle.**

fG **fritz gresser ag**
gebäudetechnik | gebäudehülle
9443 widnau | www.gresser-ag.ch

«Soluma denkt mit»

Die Soluma swiss AG investiert in vielerlei Hinsicht in die Zukunft. Neben dem Neubau in Altstätten zeigt sich das beispielsweise auch in der Partnerschaft mit der Vanmilia AG.



Das digitale Gadget «Timebow» des Zuzwiler Start-ups Vanmilia soll Kindern helfen, die Zeit des Wartens auf ein langersehntes Ereignis mithilfe von Licht und einem ausgeklügelten Farbkonzept zu überbrücken. Das Tool «Made im Rheintal» wurde im vergangenen Jahr mit dem «Red Dot Design Award» ausgezeichnet. Vanmilia-Gründer Mathias Teber schätzt die Zusammenarbeit sehr.

Mathias Teber, wie viel Soluma steckt im Timebow?

Dank einem sehr hohen Wertschöpfungsanteil seitens Soluma an unseren beiden Timebow-Modellen können wir mit Stolz von Swiss-Made-Produkten sprechen.

«Das Preis-Leistungsverhältnis, gekoppelt an hohe Präzision, hat uns begeistert.»

Wie kam es zur Zusammenarbeit mit Soluma?

Die Vaduzer TOLDO Technik als unsere Entwicklungspartnerin hat uns die Zusammenarbeit mit Soluma und Markus Wüst empfohlen.

Anzeige



VISCOTEX
SCHMIERTECHNIK.

CH-9450 Altstätten
viscotex.ch

Wir gratulieren der Soluma Swiss AG zum Neubau und freuen uns, auch in Zukunft Ihr starker Partner für Schmierstoffe zu sein.

Warum Soluma und nicht ein anderes Unternehmen?

Bevor wir 2020 die erste grosse Serie gefertigt hatten, blickten wir nach ersten Testserien auf Bestandteile anderer Hersteller mit zu geringer Präzision zurück. Wir haben in einem ersten Schritt Aluminiumringe und Acrylglas bei Soluma bestellt. Das Preis-Leistungsverhältnis, gekoppelt an ein hohes Mass an Präzision, hat uns begeistert, sodass die Zusammenarbeit vertieft wurde und Soluma sogar den Zusammenbau des Timebow übernommen hat.

«Wir hoffen, dass wir bald eine nächste Serie mit Soluma fertigen können.»

Was schätzen Sie besonders an der Zusammenarbeit mit Soluma?

Soluma denkt im Sinne des Kunden mit. Wir schätzen die hohe Flexibilität, die Experimentierfreudigkeit sowie die offenen, konstruktiven Gespräche mit Markus Wüst und seinem Team. Soluma hat sich beispielsweise für eine «Limited Edition» an den Werkstoff Holz gewagt – und das Ergebnis kann sich mehr als sehen lassen!

Sind weitere Projekte in Zusammenarbeit mit Soluma geplant?

Aufgrund mangelnder Computerchips können wir aktuell unser neuestes Modell, den Timebow cliff, nicht zusammenbauen. Wir hoffen, dass wir bald eine nächste Serie mit Soluma fertigen können, sobald uns alle notwendigen Bestandteile vorliegen.



Der **«Timebow mike»** wurde im September 2020 lanciert. Das Modell ist ausgezeichnet mit dem Red Dot Award (Product Design 2021) und «Swiss Label»-zertifiziert. Im September 2021 lancierte Vanmilia den **«Timebow cliff»**. Dieses Modell ist akkubetrieben und dient gleichzeitig als Nachtlcht. Beide Modelle werden in Altstätten von Hand zusammengebaut.

Text: Patrick Stämpfli

Bilder: Marlies Thurnheer, zVg

Anzeige



elektrotechnik

Die Nummer 1 im Rheintal
www.rhv.ch

Ein herzliches Dankeschön der Soluma Swiss AG
für den tollen Auftrag!