Wirtschaftsflash

Das Magazin der Solothurner Wirtschaft

Schwerpunktthema:
Wohin führt die Reise im Detailhandel?

Nationaler Finanzausgleich:
Beim Kanton Solothurn besteht ein akuter Handlungsbedarf

Kilian Bärtschi:
«Kundennähe ist und bleibt das Erfolgsrezept der Suva»

Ausgabe 5, September 2018, 39. Jahrgang

Die Solothurner Handelskammer
stärkt die Solothurner Wirtschaft.

kgv
Kantonal-Solothurnischer Gewerbeverband

40 Jahre
Kompetenz in
Sensortechnik

Gewährleistung 5 Jahre auf ifm-Produkte

Automatisierungsprofis

Automatisieren leicht gemacht

Seit 1969 stellen wir Produkte für die Automatisierungstechnik her und seit bereits 40 Jahren sind wir Ihr zuverlässiger Ansprechpartner in der Schweiz für Sensoren aus dem Bereich der Prozesstechnik.

Wir bieten Ihnen innovative Lösungen für sämtliche Bereiche der industriellen Automatisierung: Positionssensorik und Objekterkennung, Fluidsensorik und Diagnosesysteme sowie Identifikations-, Bus- und Steuerungssysteme. Maßgeschneidert auf branchenspezifische Anforderungen, beispielsweise für hygienische Anwendungen im Lebensmittelbereich oder für besonders robuste Applikationen im Bereich mobiler Arbeitsmaschinen. Dank IO-Link sind unsere Sensoren für Industrie 4.0 bestens gerüstet. Wir erfüllen Ihre Automatisierungsanforderungen. ifm – close to you!

www.ifm.com/ch

ifm electronic ag
Altgraben 27
4624 Härkingen

Phone 0800 88 80 33
Fax 0800 88 80 39
Mail info.ch@ifm.com

Editorial

Marianne Meister
Präsidentin Kantonal-Solothurnischer Gewerbeverband (kgv)

Eine Reise ins Ungewisse

Der Detailhandel befindet sich auf einer Reise ins Ungewisse. In den letzten sieben Jahren mussten bereits 6000 Geschäfte aufgeben. Je nach Branche ist die Situation unterschiedlich zu beurteilen. Die markante Strukturbereinigung spiegelt sich in leeren «Einkaufstempeln» und verlassenen Ladenflächen.

Die Euro-Schwäche hat in den letzten Jahren zusätzlich für Dynamik gesorgt. Herr und Frau Schweizer entziehen dem Schweizer Markt gemäss einer Einschätzung der Credit Suisse (2015) pro Jahr zirka elf Milliarden Franken und geben diese im benachbarten Ausland aus. Was bedeutet das für die Beschäftigten in der Schweiz? Was passiert mit den vielen wertvollen Lehrstellen im Detailhandel?

Gewinner sind die privilegierten Bahnhofshops, der Onlinehandel, Discounter und Billigketten. Tankstellenshops schiessen wie Pilze aus dem Boden und profitieren von liberaleren Öffnungszeiten. Zalando schreibt Rekordzahlen, Amazon steht kurz vor dem Durchbruch in den Schweizer Markt.

Der Weg des Schweizer Detailhandels ist für die Unternehmerinnen und Unternehmer, für die vielen Angestellten und Lernenden mit enormen Risiken gepflastert. Die ungleichen Bedingungen, mit denen die Politik den Markt verzerrt, machen es ihnen zusätzlich schwer.

Wir haben gelernt, dass sich aus jeder Krise auch Chancen eröffnen. Wie packen wir diese? Ein Einheitsrezept gibt es nicht. Flexibilität, Offenheit, Mut zur Innovation und gute Aus- und Weiterbildungen sind zentral. Eines ist klar: Der Strukturwandel im Detailhandel geht uns alle etwas an.

Qualifikationsverfahren 2018

Für herausragende Leistungen gewürdigt

4 **2183 Lernende mit einem Lehrvertrag des Kantons Solothurn** traten in den vergangenen Monaten zu ihren Qualifikationsverfahren an. An der **Diplomfeier der Berufsbildung** vom 24. August 2018 wurden herausragende Prüfungsleistungen speziell gewürdigt.
6 **Lawrence Dilrukshan, Goranin Becir, Tabea Schwab** und **Selina Studer** glänzten an den diesjährigen Lehrabschlussprüfungen **mit Gesamtnoten von 5,9 und 5,8.**
8 Der Kanton Solothurn, die SOHK und der kgv honorieren die Arbeit der **Synthes Produktions GmbH** mit der Auszeichnung **«Ausbildungsbetrieb des Jahres 2018».**

Aktuell

Beim Kanton Solothurn besteht ein akuter Handlungsbedarf

12 **Der Kanton Solothurn geht weiter am Bettelstab:** Ein weiteres Minus im Ressourcenindex führt dazu, dass er im nächsten Jahr **367,4 Millionen Franken aus dem nationalen Finanzausgleich** erhalten wird.
14 Zu den Abstimmungsvorlagen vom 23. September: **Die Agrar-Initiativen sind gefährlich und der falsche Weg!**

Schwerpunktthema

Wohin führt die Reise im Detailhandel?

18 **Die Verlagerung des Einzelhandels** von der stationären in die digitale Welt setzt sich in der Schweiz ungebremst fort. Sie hinterlässt auch im Kanton Solothurn Spuren.
20 **Die kgv-Präsidentin Marianne Meister** führt in Messen einen Denner-Satelliten. Sie weiss, dass der Detailhandel seit jeher **einem grossen Wandel** unterworfen war.
22 **Sind Bäckereien vom Aussterben bedroht?** Die Einschätzung von Bäckermeister-Präsident **Johann Eichenberger.**
24 **Thomas W. Jung,** CEO der Giroud Olma AG, will mit seinem Projekt **«Sälipark 2020»** einen der **wichtigsten Meilensteine** in der Oltner Stadtplanung setzen.
26 **«In einem individuellen Umfeld zeitgemäss shoppen.»** So lautet das Motto von **Alain Bernheim,** dem Geschäftsführer des gleichnamigen Modefachgeschäfts in Olten.

Interview

«Kundennähe bleibt das Erfolgsrezept der Suva»

30 **Kilian Bärtschi,** Agenturleiter der Suva in Solothurn, beantwortet Fragen zu **Präventionskampagnen,** zu **Sozialdetektiven** und zur **Zusammenarbeit mit der Wirtschaft und dem Gewerbe.**

Magazin	**Nachrichten, Neuheiten, Besonderheiten**	**16, 36**
Service	**«Wo bitte, geht's zur Cloud?»** Der Fachbericht von **Ralph Urech** zu neuen Trends in der Datenspeicherung.	**34**
Fokus	**«Mittlerweile ist in den Sensoren sehr viel Technik drin»,** erklärt **Peter Bader,** Geschäftsführer der **ifm electronic ag.**	**38**
	60 Jahre – und immer dynamischer. Akzente aus der Geschichte der **Roth Gerüste AG.**	**40**
Agenda	**Veranstaltungskalender, Impressum, Inserenten**	**42**

Zum Titelbild

Wen packt da nicht die Lust?

Frisches Brot – direkt aus dem Backofen. Wen packt da nicht die Lust, zuzugreifen? Drei von zehn Geschäften unterhält die Bäckerei-Konditorei Felber AG im Kanton Solothurn (Gerlafingen, Deitingen, Olten). Sie beweist damit, dass Detailhandelsbetriebe auch in einem hart umkämpften Markt Chancen haben.

Foto: Bernhard Strahm

Der Fototermin mit den Besten des Prüfungsjahrgangs 2018 vor dem Sommerhaus De Vigier in Solothurn. Vier von ihnen wurden für ihre herausragende Leistungen bei den Lehrabschlussprüfungen mit Sonderpreisen ausgezeichnet (vordere Reihe, von links nach rechts): Becir Goranin (Anlageführer EFZ, 5,9), Selina Studer (Kauffrau EFZ, 5,8), Tabea Schwab (Köchin EFZ, 5,8) und Lawrence Dilrukshan (Mechanikpraktiker EBA, Gesamtnote 5,9).

Das Resultat eines erfolgreichen Zusammenspiels verschiedenster Komponenten

Ein Festakt zu Ehren erfolgreicher, junger Berufsleute! An der Diplomfeier der Berufsbildung 2018 am 24. August im Sommerhaus De Vigier in Solothurn wurden die Besten dieses Prüfungsjahrgangs für ihre herausragenden Leistungen angemessen gewürdigt. Das Management der Synthes Produktions GmbH durfte sich über die Auszeichnung mit dem Titel «Ausbildungsbetrieb des Jahres 2018» freuen. Die Bilanz der Qualifikationsverfahren 2018.

Paul Meier (Text), Bernhard Strahm (Fotos)

«Lassen sie sich heute zurecht als Leistungsträger und Vorbild feiern!», forderte Regierungsrat Remo Ankli in seiner Grussbotschaft die anwesenden Diplomandinnen und Diplomanden auf. Und fügte gleich eine Empfehlung hinzu: «Aber nutzen Sie ab Morgen die Möglichkeiten für weitere Herausforderungen, welche Ihnen unser durchlässiges Bildungssystem eröffnet.» Herausragende Leistungen seien selten Zufälle, sondern stets das Resultat eines erfolgreichen Zusammenspiels verschiedenster Komponenten, philosophierte er.

«Die Identifikation der Wirtschaft, der Verbände und der Betriebe mit der Berufsbildung bleibt ungebrochen hoch»

Als Bildungsdirektor des Kantons Solothurn ist ihm bewusst, worauf das Erfolgsgeheimnis einer erfolgreichen Berufsbildung («oder das Geheimrezept – wie die Appenzeller bei der Werbung für ihre Käseproduktion sagen würden») gründet. «Dieses Erfolgsrezept basiert auf der Verbindung von praktischer Ausbildung im Lehrbetrieb und den überbetrieblichen Kursen sowie mit dem praxisbezogenen und allgemein bildenden Unterricht an den Berufsfachschulen.» Dieses Zusammenspiel, geprägt von ständiger Veränderung, Weiterentwicklung und Anpassung gelte es gerade in Momenten wie an einer Diplomfeier der Berufsbildung zu würdigen. Speziell den Berufsverbänden und Lehrbetrieben widmete Remo Ankli ein herzliches Dankeschön. «Die Identifikation der Wirtschaft, der Verbände und der Betriebe mit der Berufsbildung bleibt ungebrochen hoch», freute er sich und ergänzte mit Blick auf die Lernenden, welche ihre Qualifikationsverfahren abgeschlossen

Der Synthes Produktions GmbH ist es im Verlauf der letzten Jahre gelungen, zahlreiche Lernende zu Spitzenleistungen im Qualifikationsverfahren zu führen. Dafür wurde sie mit dem Titel «Ausbildungsbetrieb des Jahres 2018» geehrt. Darüber freuen sich (von links): Sven Zybell, Manager der Synthes-Produktionsstätten Bettlach und Grenchen, Melanie Sommer und Salma Rashead von Johnson & Johnson Schweiz, Simone Lewis, Koordinatorin Lehrlingswesen bei DePuy Synthes, Daniel Gaugler und Reto Schneider, Berufsbildner der Synthes Produktions GmbH.

Ausbildungsbetrieb des Jahres	
2013	Gasthaus Kreuz, Egerkingen
2014	Fraisa SA, Bellach
2015	R. Nussbaum AG, Olten
2016	AEK-Gruppe, Solothurn
2017	Santé Sälipark Apotheke, Olten
2018	Synthes Produktions GmbH

Regierungsrat Remo Ankli gratulierte den Diplomandinnen und Diplomanden mit vielen Komplimenten. Und er richtete auch einen Wunsch an die jungen Berufsleute: «Denken Sie auch in diesem Moment des Erfolges an alle, welche Sie während Ihrer Lehrzeit begleitet haben.»

haben: «Denken Sie auch in diesem Moment des Erfolges an alle, welche Sie während ihrer Lehrzeit begleitet haben.»

Daniel Probst, Direktor der Solothurner Handelskammer, erinnerte in seiner Begrüssung an die grossen Erfolge der Schweizerinnen und Schweizer an den Weltmeisterschaften für junge Berufsleute. «Diese zeigen, auf welchem Niveau sich die Schweizer Berufsbildung bewegt. Sie gehört zur Weltelite!» Wer bei der Abschlussprüfung die Note 5,3 und besser erreicht habe, sei ein «Aushängeschild» der dualen Berufsbildung, zähle gewissermassen zur «Crème de la Crème.»

65 Chefexperten und über 1000 Expertinnen und Experten im Einsatz.
Im Verlauf der letzten Monate sind insgesamt 2183 Lernende mit einem Lehrvertrag des Kantons Solothurn zu den Qualifikationsverfahren angetreten. 1998 (91,5 Prozent) haben diese bestanden, 185 (8,5 Prozent) nicht. 2017 lag die Erfolgsquote bei 91,8, 2016 bei 93,6 Prozentpunkten. Alles in allem wurden in 259 Berufen Prüfungen durchgeführt. «Alles verlief positiv», lobte Dominik Studer als kantonaler Prüfungsleiter, «was die Qualität der Noten und Arbeit der Prüfungsexperten und Chefexperten betrifft». Jedoch müsse der interkantonale Datenaustausch noch verbessert werden, dieser funktioniere zurzeit noch zu umständlich. Allein im Kanton Solothurn standen 65 Chefexperten und über 1000 Expertinnen und Experten im Einsatz. Dazu kommen zahlreiche profilierte Fachkräfte, welche im Auftrag des Kantons Solothurn in anderen Kantonen Prüfungen vornahmen. Das grosse Engagement all dieser Persönlichkeiten ist keine Selbstverständlichkeit.

145 Lernende realisierten die Gesamtnote 5,3 und besser
145 Lernende – 8,4 Prozent aller Prüfungsabsolventinnen und -absolventen – realisierten bei ihren Lehrabschlussprüfungen 2018 die Gesamtnote 5,3 und besser. Eine 5,3 konnte in 72 und eine 5,4 in 34 Prüfungsausweisen eingetragen werden. Die 39 Besten des Prüfungsjahrgangs 2018 mit Gesamtnoten von 5,5 und höher durften sich über die Einladung zur diesjährigen Diplomfeier der Berufsbildung ins Sommerhaus De Vigier in Solothurn freuen. Zwei Vertreterinnen und zwei Vertreter aus dieser stolzen Gruppe wurden speziell geehrt, auch in Form von Spezialpreisen der Solothurner Handelskammer, des Kantonal-Solothurnischen Gewerbeverbandes sowie der Rotary Clubs des Kantons Solothurn: Becir Goranin (5,9, Anlageführer EFZ), Dilrukshan Lawrence (5,9, Mechanikpraktiker EBA), Tabea Schwab (5,8, Köchin EFZ) und Selina Studer (5,8, Kauffrau EFZ).

Synthes Produktions GmbH – der «Ausbildungsbetrieb des Jahres 2018»
Im Rahmen dieser Diplomfeier wird seit 2013 jeweils auch ein Gewerbe- oder Industrieunternehmen als «Ausbildungsbetrieb des Jahres» erkoren. Mit diesem Titel ausgezeichnet wurde dieses Jahr die Synthes Produktions GmbH. Ihr ist es im Verlauf der letzten Jahre gelungen, zahlreiche Lernende zu Spitzenleistungen im Qualifikationsverfahren zu führen. Eine solche Leistungsdichte ist auch eine Bestätigung dafür, dass die jungen Berufsleute im Unternehmen motiviert sind, ihre Ausbildung als reelle Chance wahrzunehmen und die «Chemie» zwischen Lernenden und Ausbildenden stimmt.

Noch rund 300 Lehrstellen unbesetzt
Apropos Ausbildungsbetriebe: Stand Mitte August 2018 wurden total 2451 Lehrverträge des Kantons Solothurn neu vereinbart, davon 2112 mit dem Abschlussziel EFZ und 339 mit dem Abschlussziel EBA. Noch 315 Ausbildungsplätze waren im Lehrstellennachweis (LENA) als offen ausgeschrieben. Als «auf hohem Niveau stabil», beurteilt Renato Delfini, Leiter Berufs-, Studien- und Laufbahnberatung im Amt für Berufsbildung, Mittel- und Hochschulen (ABMH) die aktuelle Situation. Die Anzahl abgeschlossener Lehrverträge liege etwas höher als zur gleichen Zeit im Vorjahr.

Für herausragende Leistungen speziell gewürdigt

Seit es im Kanton Solothurn eine branchenübergreifende Diplomfeier der Berufsbildung gibt, werden herausragende Leistungen speziell gewürdigt und in Form von Spezialpreisen – spendiert vom Kantonal-Solothurnischen Gewerbeverband, der Solothurner Handelskammer und den Rotary Clubs des Kantons Solothurn – belohnt. Vier Lernende durften sich in diesem Jahr über diese ausserordentliche Anerkennung freuen.

Paul Meier

Lawrence Dilrukshan, wohnhaft in Luterbach, stammt aus Sri Lanka. Seine Kindheit verbrachte er in bescheidenen Verhältnissen. Ob er als Kind davon träumte, nach der obligatorischen Schulzeit in die Schweiz zu kommen, um einen Beruf zu erlernen und somit einen soliden Grundstein für seinen weiteren Werdegang zu legen? Schon in seiner ursprünglichen Heimat besuchte er Kurse in deutscher Sprache. 2014 kam er in die Schweiz. Nach nur einem Jahr Eingliederung mit Unterstützung der Institution ENAIP und einem einjährigen Praktikum bei der Regiomech in Zuchwil konnte er bereits im Jahr 2016 ebenfalls in der Regiomech seine Lehre als Mechanikpraktiker EBA starten. Das abschliessende Qualifikationsverfahren bestand er mit der Gesamtnote 5,9. In ein bis zwei Jahren will Lawrence Dilrukshan bei einem ihm bereits bekannten Arbeitgeber eine weitere Ausbildung zum Produktionsmechaniker EFZ in Angriff nehmen. Nebst dieser neuen beruflichen Herausforderung ist der junge Mann in seiner tamilischen Kirchgemeinde tätig. Dort führt er Bibelseminare durch und hilft tamilischen Flüchtlingen.

Becir Goranin, wohnhaft in Grenchen, erfüllt alle Voraussetzungen, dass man ihn mit Überzeugung als Vorzeigebeispiel für eine erfolgreiche Nachholbildung für Erwachsene bezeichnen darf. In Jugoslawien, im heutigen Kosovo, geboren, kam er 1989 als 23-Jähriger in die Schweiz. Als Kind wollte er wie sein Vater Lehrer werden. Deshalb zog die Familie 1981 nach Belgrad. Der Familie mit vier Kindern fehlte jedoch das Geld, um ein Studium finanzieren zu können. Becir Goranin lernte Sanitärinstallateur. Diese Tätigkeit übte er dann auch bis zum Umzug in die Schweiz aus. Hier führte er zusammen mit seinem Bruder ein Restaurant. 1997 erwarb er das Wirtepatent. Später zog es Becir Goranin in die mechanische Industrie. Jedoch war beim damaligen und jetzigen Arbeitgeber, der Festo Microtechnology AG in Pieterlen, eine Ausbildung zum Produktionsmechaniker EFZ nicht möglich. Deshalb startete er vor zwei Jahren die Nachholbildung zum Anlagenführer EFZ, die er mit der Gesamtnote 5,9 abschloss.

Tabea Schwab ist in Oberwil bei Büren zusammen mit drei Geschwistern aufgewachsen. Dort wohnt sie auch heute noch zusammen mit ihrer Familie. Nach der obligatorischen Schulzeit, welche sie zuhause in Form von «home-schooling» absolvierte, suchte sie eine Lehrstelle in einem kreativen Beruf. Nach Schnuppereinsätzen als Floristin und Köchin entschied sie sich dann für eine Lehre als Köchin EFZ im Alterssitz Buechibärg in Lüterswil. Der Beruf habe ihr sehr gut gefallen, überhaupt sei die ganze Lehrzeit für sie äusserst positiv gewesen. So positiv, dass sie bei der Lehrabschlussprüfung die Gesamtnote 5,8 schaffte. Nun will Tabea Schwab in einem Vollzeitschuljahr in Zollikofen die Berufsmaturität erlangen. Später möchte sie eine Ausbildung zur Lehrerin absolvieren oder ein Musikstudium beginnen. Dem Cello und Klavier spielen widmet sie bereits heute einen grossen Teil ihrer Freizeit.

Selina Studer verbrachte ihre Jugendzeit in Egerkingen. Dort wohnt sie heute noch bei ihren Eltern. Das freut auch den Turnverein Egerkingen, in welchem sie sich in einem Teil ihrer Freizeit als Leiterin Jugend-Gymnastik engagiert. Der Beruf Kauffrau war eigentlich von Anfang an ihr Traumberuf, jedoch gestaltete sich die Lehrstellensuche für sie gar nicht so einfach. Grund dafür sei auch gewesen, dass sie während der Primarzeit und zu Beginn der Oberstufe etwas «faul» gewesen sei. Ihre Freude am Lernen entdeckte sie im letzten Schuljahr und vor allem während der Ausbildungszeit bei der Raiffeisenbank Aare-Langete in Fulenbach. Heute stellt Selina Studer stolz fest, dass sie in der Lehre die einzige in der Klasse gewesen sei, welche sogar am Montagmorgen gerne in die Schule gegangen sei … Der Gesinnungswandel machte sich bezahlt: Das Qualifikationsverfahren schloss sie mit der Gesamtnote 5,8 ab. Nächstes Ziel der Kauffrau EFZ ist die Berufsmaturität. Diese will sie sich in einem Vollzeitschuljahr erwerben und im Anschluss daran in der Bankenbranche tätig bleiben.

Die Leistungsbilanz der Qualifikationsverfahren 2018

	Prüfung absolviert			Prüfung bestanden				Prüfung nicht bestanden			
Berufsgruppe	**Total**	**m**	**w**	**Total**	**m**	**w**	**%**	**Total**	**m**	**w**	**%**
Gewerblich-industrielle Berufe	**1'346**	994	352	**1'220**	883	337	**90.6**	**126**	111	15	**9.4**
Gesundheits- und Sozialberufe	**332**	31	301	**312**	26	286	**94.0**	**20**	5	15	**6.0**
Kaufmännische Berufe	**345**	121	224	**319**	112	207	**92.5**	**26**	9	17	**7.5**
Detailhandel	**160**	42	118	**147**	38	109	**91.9**	**13**	4	9	**8.1**
Gesamt QV 2018 (EFZ+EBA) mit Solothurner Lehrvertrag	**2'183**	1'188	995	**1'998**	1'059	939	**91.5**	**185**	129	56	**8.5**

Anzeige

inlingua®
Sprachen ändern das Leben

Wir spannen für Sie den roten Faden.

Sie bauen Ihre Produktionsanlage aus, suchen einen neuen Standort und gut ausgebildete Fachkräfte? Wir von der Wirtschaftsförderung Kanton Solothurn vernetzen Sie mit den richtigen Ansprechpartnern. – Fragen Sie uns.

Telefon 032 627 95 23, wifoe@awa.so.ch
www.standortsolothurn.ch

KANTON solothurn
Wirtschaftsförderung

Er ist beeindruckt von der modernen und gut ausgestatteten Lehrwerkstätte. Bildungsdirektor Remo Ankli (hintere Reihe, Vierter von rechts) anlässlich eines Besuches der Synthes Produktions GmbH in Bettlach. Neben ihm freuen sich (von links) Sven Zybell, ABMH-Chef Stefan Ruchti und Ivan Stuber, Berufsbildungsverantwortlicher der Synthes-Produktionsstätten Bettlach und Grenchen.

Hier stimmt die «Chemie» zwischen Lernenden und Ausbildenden

Der Kanton Solothurn, die Solothurner Handelskammer und der Kantonal-Solothurnische Gewerbeverband honorieren die Arbeit der Synthes Produktions GmbH mit der Auszeichnung «Ausbildungsbetrieb des Jahres 2018.» Zahlreichen Lernenden dieses Unternehmens ist es im Verlauf der letzten Jahre gelungen, ihre Qualifikationsverfahren mit Spitzenleistungen abzuschliessen.

Paul Meier (Text), Synthes Produktions GmbH (Foto)

22 Lernende aus den Standorten Bettlach, Balsthal, Grenchen und Hägendorf der Synthes Produktions GmbH bestanden seit 2013 ihre Lehrabschlussprüfungen mit Gesamtnoten von mindestens 5,3. In Anbetracht dieser Leistungsdichte ist die Verleihung des Titels «Ausbildungsbetrieb des Jahres 2018» verdient. Er ist eine Bestätigung dafür, dass die jungen Berufsleute im Unternehmen motiviert sind, ihre Ausbildung als reelle Chance wahrnehmen und die «Chemie» zwischen Lernenden und Ausbildenden stimmt.

Angeboten werden in den solothurnischen Produktionsstätten des US-Konzerns Johnson & Johnson Lehrstellen als Kauffrau oder Kaufmann EFZ, Polymechaniker EFZ, Konstrukteur EFZ, Logistiker EFZ Lager oder Produktionsmechaniker EFZ. Für Produktionsmechaniker wurde in Zusammenarbeit mit den Firmen Blösch AG, OC Oerlikon Balzers AG, Fraisa SA, Swiss Mechanic und Ionbond AG zusätzlich die Schwerpunktausbildung «Teile oberflächenbehandeln» eingeführt. Die Synthes Produktions GmbH Bettlach ist auch Trägerin der Ergänzungskurse in diesem Bereich. Gefördert wird auch die Nachholbildung im Beruf Produktionsmechaniker. DePuy Synthes stellt acht Prüfungsexperten innerhalb des Kantons Solothurn. Anerkennenswert ist das vielfältige soziale Engagement der Firma, auch mit Mitwirkung der Lernenden.

Der Solothurner Bildungsdirektor Remo Ankli ist beeindruckt von der modernen und gut ausgestatteten Lehrwerkstätte. Mit einer solchen Infrastruktur lege DePuy Synthes «einen wichtigen Grundstein für eine solide und zukunftsweisende Berufsausbildung», erklärte er anlässlich eines Firmenbesuchs im November 2017.

Sven Zybell, Plant Manager Bettlach und Grenchen der Synthes Produktions GmbH, ist überzeugt, dass er und sein Team sich auf einem guten Weg befinden: «Unserem amerikanischen Mutterkonzern haben wir nachweisen können, dass unsere Ausbildung nicht nur aus idealistischen Motiven erfolgt, sondern dass man damit auch Geld sparen kann.» Ab dem zweiten Ausbildungsjahr würden seine Lernenden in die Produktion einbezogen. Nach dem Abschluss der Lehre bleiben zirka 80 Prozent der Lernenden im Unternehmen. «Das ist eine hohe Übernahmequote, müssten wir stattdessen externe Fachkräfte rekrutieren, käme uns das teurer», analysiert er. Zum Thema «Fachkräftemangel» vertritt Zybell eine dezidierte Meinung: «Viele Manager reden darüber und geben tendenziell den Schulen oder den andern Institutionen mehrheitlich die Schuld, zu wenig auszubilden.» DePuy Synthes handle nach der Erkenntnis, «ja, wir haben einen Fachkräftemangel, aber wir tun etwas dagegen.» Zum einen mit einer starken Ausbildung für Lernende, zum andern mit gezielten Weiterbildungsprogrammen für alle Mitarbeitenden. Man wolle Talente fördern, alle gleichwertig, Männer und Frauen aus unterschiedlichen Nationen und verschiedenen Religionen. Rund 800 Mitarbeitende aus 28 Nationen sind in den Synthes Produktionsstätten in Bettlach und Grenchen beschäftigt. Der Ausländer-Anteil beträgt 40 Prozent.

Noch etwas betont Sven Zybell: «Mädchen machen mehr Produktionsberufe, es gibt kaum mehr ölige und dreckige Arbeitsplätze.» Die Charakteristik der heutigen Produktionsplätze sei aufgrund neuer Technologien wie CNC-Maschinen kaum mehr mit jenen vor zehn, zwanzig Jahren vergleichbar.

Das eAccess Zutrittsystem von Glutz bietet die Lösung für den sicheren und komfortablen Zutritt, überall dort, wo verschiedene Berechtigungen und Zutrittskontrollen benötigt werden, wie zum Beispiel in betreuten Institutionen für altersgerechtes Wohnen, in Pflege- und Altersheimen sowie Spitälern.
www.glutz.com

Glutz
since 1863

KMU Partner
BEKB | BCBE

BEKB | BCBE

Die besten 39 des Prüfungsjahrganges 2018

145 der insgesamt 2183 Absolventinnen und Absolventen mit einem Lehrvertrag des Kantons Solothurn, welche zu ihren Qualifikationsverfahren antraten, erzielten Gesamtnoten von 5,3 und höher. 20 Diplomandinnen und Diplomanden erreichten Abschlussergebnisse von 5,9 (2), 5,8 (2), 5,7 (3) und 5,6 (13). Sie sorgten damit dafür, dass der Prüfungsjahrgang 2018 im Mehrjahresvergleich als einer der besten Jahrgänge bezeichnet werden darf.

Diplomandin/Diplomand	Ausbildungsbetrieb	Beruf
Gesamtnote 5,9		
Goranin Becir, Grenchen	Art. 32 BBV, Nachholbildung	Anlagenführer EFZ
Lawrence Dilrukshan, Luterbach	Regiomech, Zuchwil	Mechanikpraktiker EBA
Gesamtnote 5.8		
Schwab Tabea, Oberwil bei Büren	Alterssitz Buechibärg, Lüterswil	Köchin EFZ
Studer Selina, Egerkingen	Raiffeisenbank Aare-Langete, Fulenbach	Kauffrau EFZ Erweiterte Grundbildung Bank
Gesamtnote 5.7		
Gorza Ivo, Dulliken	Art. 32 BBV, Nachholbildung	Strassenbauer EFZ
Heimgartner Viviane, Willisau	Stiftung Arkadis, Olten	Fachfrau Betreuung EFZ Fachrichtung Behindertenbetreuung
Papenbrock Isabell, Niederbipp	Tierdörfli Olten, Wangen b. Olten	Tierpflegerin EFZ Heimtiere
Gesamtnote 5.6		
Amstutz Emmanuel, Bellach	Ledermann AG, Langendorf	Schreiner EFZ Möbel/Innenausbau
Arnold Emanuel, Hägendorf	login Berufsbildung AG, Zürich	Polymechaniker EFZ Profil E
Bisig Marion, Zuchwil	ETA SA Manufacture Horlogère Suisse, Grenchen	Kauffrau EFZ Erweiterte Grundbildung Dienstleistung und Administration
Bühler Rahel, Subingen	Drogerie Frey GmbH, Gerlafingen	Drogistin EFZ
Caderas Nesina Allegra, Affoltern i.E.	BDO AG, Solothurn	Kauffrau EFZ Erweiterte Grundbildung Treuhand/Immobilien
Dimachkié Karim, Erlinsbach SO	Hug AG, Trimbach	Lebensmittelpraktiker EBA
Flury Lena, Leuzigen	Fröhlicher Dental AG, Solothurn	Dentalassistentin EFZ
Gisiger Simon, Mümliswil	von Felten Christoph, Winznau	Landwirt EFZ
Meier Joel, Kestenholz	Gasthof Kreuz Egerkingen AG, Egerkingen	Restaurationsfachmann EFZ
Mollet Yves, Lostorf	Nussbaumer Roman, Hägendorf	Landwirt EFZ
Ratheiser Christina, Wangen b. Olten	Art. 32 BBV, Nachholbildung	Fachfrau Betreuung EFZ Fachrichtung Behindertenbetreuung
Reinhard Tom, Kriegstetten	Stiftung Solodaris, Solothurn	Fachmann Betreuung EFZ Fachrichtung Behindertenbetreuung
Wyder Joel, Derendingen	Bachtelen Sonderpädagogisches Zentrum, Grenchen	Schreinerpraktiker EBA Schreinerei
Gesamtnote 5.5		
Arber Nick Jeremias, Solothurn	login Berufsbildung AG, Bern	Kaufmann EFZ Erweiterte Grundbildung Öffentlicher Verkehr
Fankhauser Marco, Hägendorf	F. Murpf Lager- und Kühlhaus AG, Hägendorf	Logistiker EFZ Lager
Feuchter Dennis, Olten	Art. 32 BBV, Nachholbildung	Maurer EFZ
Fuchs Lea, Langenbruck	Restaurant zum Löwen Messen GmbH, Messen	Restaurationsfachfrau EFZ
Geiser Dario, Niedergösgen	Einwohnergemeinde, Obergösgen	Kaufmann EFZ Erweiterte Grundbildung Öffentliche Verwaltung
Gerstner Joshua Frank, Attiswil	Marti AG Solothurn, Solothurn	Strassenbauer EFZ
Gränicher Jeannette, Graben	Kindertagesstätte Drachenburg, Oensingen	Fachfrau Betreuung EFZ Fachrichtung Kinderbetreuung
Hongler Dominic, Lohn-Ammannsegg	Gasthof Kreuz, Mühledorf SO	Koch EFZ
Krstic Radomir, Schöftland	Bourquin SA, Oensingen	Verpackungstechnologe EFZ Wellkarton
Lauber Larina, Bern	Qualipet Center, Egerkingen	Detailhandelsfachfrau EFZ Beratung/Zoofachhandel
Leibundgut Robyn, Zuzwil BE	Physio in Fit GmbH, Zuchwil	Fachfrau Bewegungs- und Gesundheitsförderung EFZ
Leimgruber Dominik, Hägendorf	Avanade Schweiz GmbH, Däniken SO	Informatiker EFZ Systemtechnik
Mischler Melanie, Selzach	Urs Leimer Immobilien AG, Grenchen	Kauffrau EFZ Erweiterte Grundbildung Treuhand/Immobilien
Nguyen Thi Vang, Bellach	ETA SA Manufacture Horlogère Suisse, Grenchen	Uhrenarbeiterin EBA Zusammensetzen
Rahimi Ali, Grenchen	Art. 32 BBV, Nachholbildung	Anlagenführer EFZ
Rauber Chris, Wangen b. Olten	Synthes Produktions GmbH, Hägendorf	Produktionsmechaniker EFZ
Rohrer Joshua, Biberist	Thomas Fessler GmbH, Bettlach	Schreiner EFZ Möbel/Innenausbau
Suter Nicola, Erlinsbach	Netree AG, Däniken SO	Informatiker EFZ Systemtechnik
Trachsel Gioia Anastasia, Adelboden	Suteria Chocolata AG, Solothurn	Bäckerin-Konditorin-Confiseurin EFZ Konditorei-Confiserie
Gesamtnote 5.4 und 5.3		

34 Diplomandinnen und Diplomanden und Diplomanden mit der Gesamtnote 5.4, 72 Diplomandinnen und Diplomanden mit der Gesamtnote 5.3.
Total 145 Diplomandinnen und Diplomanden mit der Gesamtnote 5.3 und höher.

SPITZENLEISTUNGEN IN DER BERUFSLEHRE

Ein Projekt von:

KANTON solothurn

Die Solothurner Handelskammer stärkt die Solothurner Wirtschaft.

kgv Kantonal-Solothurnischer Gewerbeverband

Unterstützt durch:

W.A. DE VIGIER STIFTUNG SUPPORT FOR START-UPS

VBB Solothurn Verein Berufsbildung Kanton Solothurn

fraisa

Rotary Rotary Clubs des Kantons Solothurn

Medienpartner:

Wirtschaftsflash Das Magazin der Solothurner Wirtschaft

energie zukunft schweiz

a.en Aare Energie AG

Gewinnen Sie doppelt mit Effizienz

Gewinnen Sie doppelt mit Effizienz

... und dem Geheimtipp KMU Effizienz-Programm!
Mit uns PEIK-Energieeffizienzberatung in Ihrem KMU machen, empfohlene Energieeffizienz-Massnahmen umsetzen und **doppelt gewinnen**: Stromkosten sparen und bis zu 3.– Franken Fördergeld pro eingesparte Kilowattstunde aus dem KMU Effizienz-Programm des Kantons SO erhalten (max. 25% der Investitionskosten, bis zu CHF 50'000 pro Unternehmen und Jahr).

Jetzt Gewinn abholen: www.energiespezialisten.ch/peik

Ein Inserat von Aare Energie AG, Olten (www.aen.ch) und Energie Zukunft Schweiz, Basel (www.ezs.ch)

OfficeTools
Dokumentensteuerung

Claudia Lüscher
Geschäftsführerin
Office Care AG

«Strukturierte PowerPoint Präsentation nach Corporate Design und eine eigene Bilderwelt - das neue Tool hat Pfiff und ist so ideal wie einfach. Für alle Branchen.»

OFFICE CARE AG
OFFICE CARE AG
Work smarter not harder

OfficeCare AG, Werkstrasse 14, 3428 Wiler, T 032 675 06 66, **www.officecare.ch**
Partner Corporate Design: Immendorf Brand Design GmbH, **www.immendorf.ch**

Keine Immobilien-finanzierung ohne SoBa-Offerte!

Die Geschäftskundenberater der Baloise Bank SoBa unterstützen Sie gerne persönlich bei allen Fragen rund um die Finanzierung Ihrer Immobilie.

v. l. n. r.: André Spycher, Anna-Barbara Eberhard, Jörg Müller (Teamleiter), Gerhard Stampfli, Diana Schor-Hayoz

Baloise Bank SoBa AG
Geschäftskunden-Team
Amthausplatz 4, 4502 Solothurn
Tel. +41 58 285 32 67
joerg.mueller@baloise.ch

www.baloise.ch

Baloise Bank SoBa

79041

Beim Kanton Solothurn besteht ein akuter Handlungsbedarf

Der geltende Finanz- und Lastenausgleich zwischen dem Bund und den Kantonen ist seit dem 1. Januar 2008 in Kraft. Der jährliche Bericht erlaubt eine gute Übersicht über die jeweils aktuelle Lage der Kantone. Die neuen Berechnungen zeigen: Beim Kanton Solothurn besteht ein akuter Handlungsbedarf. Mit einer kompetitiven Steuerstrategie und einer attraktiven Standortstrategie kann die Abwärtsspirale gestoppt werden.

Daniel Probst (Text), Markus Daeppen (Foto)

Jeweils im Sommer veröffentlicht das Eidgenössische Finanzdepartement (EFD) die neuesten Zahlen des nationalen Finanz- und Lastenausgleichs. Für die aktuellen Berechnungen des Finanzausgleichs 2019 werden die Bemessungsjahre 2013 bis 2015 als Grundlage genommen.

Ressourcenpotenzial des Kantons Solothurn zwischen Mittelmass und Flop

Eine wichtige Kennzahl des Finanzausgleichs ist das Ressourcenpotenzial. Es wird aus den Summen der massgebenden Einkommen, Vermögen und Gewinne in den einzelnen Kantonen berechnet. Das vom EFD berechnete Ressourcenpotenzial des Kantons Solothurn besteht zu 80 Prozent aus den Einkommen und Vermögen der natürlichen Personen und zu 20 Prozent aus den Gewinnen der juristischen Personen. Der Schweizer Schnitt für die juristischen Personen liegt bei 38 Prozent.

Das schlechte Ressourcenpotenzial der juristischen Personen manifestiert sich bei der Betrachtung der massgebenden Gewinne. Diese liegen im Kanton Solothurn im Referenzjahr 2019 bei 4735 Franken pro Einwohner. Damit belegt der Kanton Solothurn von allen Kantonen nur den 21. Platz.

Deutlich besser präsentiert sich die Situation bei den Einkommen der natürlichen Personen. Diese werden für das Referenzjahr 2019 mit 17 768 Franken berechnet. Hier liegt der Kanton Solothurn auf dem 14. Platz, also im Mittelfeld aller Kantone.

Am schlechtesten sieht es bei den Vermögen der natürlichen Personen aus. Zwar sind diese im Kanton Solothurn in der Vergleichsperiode von 2018 zu 2019 mit 4,9 Prozent (CH: 2,8 Prozent) überdurchschnittlich gestiegen. Mit 1429 Franken im Referenzjahr 2019 findet sich der Kanton Solothurn jedoch auf dem letzten Platz aller Kantone wieder.

Damit ist klar, wo der hauptsächliche Handlungsbedarf besteht, nämlich vor allem bei den juristischen Personen. Wenn der Kanton Solothurn sein Ressourcenpotenzial stärken will, muss er sich in erster Linie Gedanken machen, wie er die Rahmenbedingungen für Unternehmen attraktiver gestalten kann.

Der Kanton Solothurn gehört zu den fünf ressourcenschwächsten Kantonen der Schweiz

Ausgehend vom Ressourcenpotenzial wird der Ressourcenindex berechnet. Kantone mit einem Ressourcenindex unter 100 Punkten gelten als ressourcen-schwach und erhalten entsprechende Beiträge aus dem Ressourcenausgleich.

Der Ressourcenindex des Kantons Solothurn ist deutlich unter 100 und entwickelt sich schon seit Jahren negativ. Vor vier Jahren lag der Index noch bei 79,4 Punkten. Nächstes Jahr wird er noch 73,0 Punkte betragen.

Schlechter sind nur noch die Kantone Jura (65,2), Wallis (66,1), Uri (70,1) und Glarus (71,2). Unterdessen gehört der Kanton Solothurn zu den fünf ressourcenschwächsten Kantonen der Schweiz. Einem Kanton, der im Zentrum der Schweiz mit dem Kreuz der Hauptverkehrsachsen auf der Strasse und der Schiene liegt, muss das zu denken geben.

Mehr Geld aus dem Lastenausgleich dank hohem Anteil an Sozialhilfebezügern

Im Finanzausgleich werden nicht nur die Ressourcen, sondern auch die Lasten der Kantone berücksichtigt. Leider ist der Kanton Solothurn auch beim Lastenausgleich zum stärkeren Empfänger geworden. So erhält er im Jahr 2019 rund 2,8 Millionen Franken mehr an Ausgleichszahlungen. Grund dafür ist der Soziodemografische Lastenausgleich, der sich aus den Teilindikatoren Armut, Altersstruktur und Ausländerintegration zusammensetzt.

Der Hauptgrund für die Steigerung ist die Zunahme des Armutsindikators, welcher den Anteil der Empfänger von Leistungen der Sozialhilfe an der ständigen Wohnbevölkerung misst. Dieser liegt im Kanton Solothurn bei 8,2 Prozent und somit an sechstletzter Stelle aller Kantone. Schlechter sind nur noch die Stadtkantone Basel und Genf sowie die Kantone Neuenburg, Waadt und Tessin.

Kanton Solothurn erhält das 1,6-fache an juristischen Personen dazu

Der schlechte Ressourcenindex und die Verschlechterung beim Soziodemografischen Lastenausgleich führen dazu, dass der Kanton Solothurn im Jahr 2019 mit 367,4 Millionen Franken vom Bund und den Geberkantonen subventioniert wird. Das entspricht 1388 Franken pro Einwohner!

Im Jahr 2014 lag dieser Betrag noch bei 208 Millionen Franken. Zum Vergleich: Im Jahr 2017 nahmen der Kanton und die Gemeinden des Kantons Solothurn insgesamt 231,4 Millionen Franken an Steuern von den juristischen Personen ein. Inzwischen erhält der Kanton

Der Ausblick wirkt im ersten Moment erhellend. Bei einer näheren Betrachtung wird die Stimmung eher eingetrübt. Ein weiteres Minus im Ressourcenindex führt dazu, dass der Kanton Solothurn im nächsten Jahr 367,4 Millionen Franken (rund 42,5 Millionen mehr als 2018) aus dem Finanz- und Lastenausgleich zwischen dem Bund und den Kantonen erhalten wird.

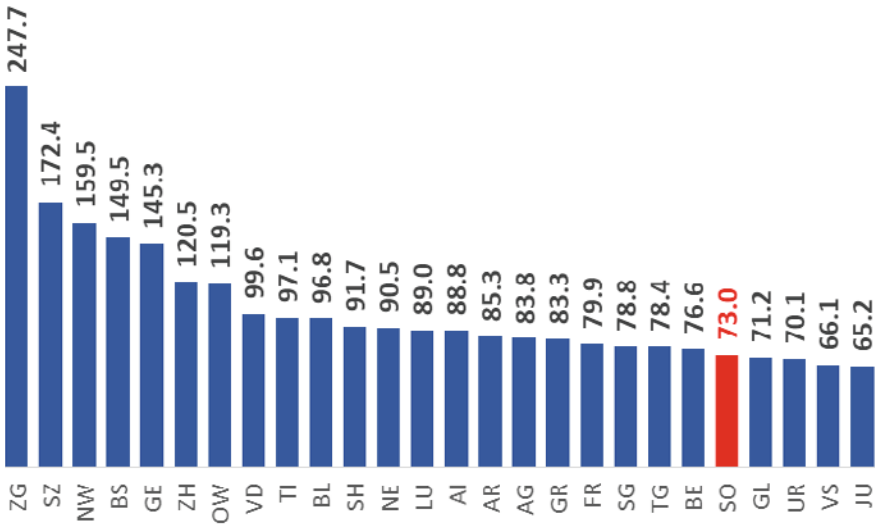
Solothurn also rund das 1,6-fache an Steuereinnahmen von juristischen Personen vom Bund und den anderen Kantonen dazu, um seine Ausgaben finanzieren zu können.

Der Hebel muss bei den juristischen Personen angesetzt werden

Wo der Hebel angesetzt werden muss, ist mit Sicht auf das Ressourcenpotenzial klar: Bei den juristischen Personen. Eine Chance, die Abwärtsspirale zu durchbrechen, bietet eine kompetitive Steuervorlage 17, verbunden mit einer attraktiven Standortstrategie.

Viel Zeit bleibt dazu nicht. Denn der nationale Finanzausgleich steht unter Druck. Von den gut fünf Milliarden Franken, die über den Ressourcen- und Härteausgleich an die Nehmerkantone ausgeschüttet wird, stammen zwei Drittel vom Bund und ein Drittel von den Geberkantonen.

Die sieben Geberkantone haben kürzlich im Haus der Kantone durchgesetzt, dass die Nehmerkantone in Zukunft weniger aus dem Gebertopf erhalten sollen. Auch der Solothurner Regierungsrat unterstützt diese Anpassungen. Die ressourcenschwachen Kantone haben realisiert, dass der aktuelle Mechanismus die Solidarität der Geberkantone überstrapaziert.



Während zwischen 2018 und 2019 das Ressourcenpotenzial aller Kantone um 3,4 Prozent angestiegen ist, verzeichnet der Kanton Solothurn ein Minus von 1,6 Indexpunkten. Er liegt im Ressourcenindex 2019 noch an 22. Stelle, vor den Kantonen Glarus, Uri, Wallis und Jura. Die Entwicklung zeigt unmissverständlich: Es besteht ein akuter Handlungsbedarf. Quelle: Eidgenössische Finanzverwaltung, Bericht «Finanzausgleich 2019 zwischen Bund und Kantonen».

Der Regierungsrat plant eine kompetitive Steuervorlage und attraktive Standortstrategie

Parallel zum notwendigen Eingeständnis an die Geberkantone will die Regierung das Ressourcenpotenzial des Kantons Solothurn verbessern. Im Legislaturplan 2017–2021 wurde als erster von drei Schwerpunkten die Stärkung der Standortattraktivität und der Wettbewerbsfähigkeit des Kantons Solothurn definiert. Konkretisiert wird dies im strategischen Ziel B.1.1.2 «Als Standort steuerlich konkurrenzfähig bleiben». Dort hält der Regierungsrat unmissverständlich fest, dass die Steuervorlage 17 auf kantonaler Ebene so umgesetzt werden soll, dass «die Steuerbelastung für Unternehmen tiefer als der Durchschnitt aller Kantone ist». Gemäss den Eingaben beim EFD bewegt sich ein Grossteil der Kantone zwischen 12 und 14 Prozent. Mit den vom Regierungsrat vorgeschlagenen 12,9 Prozent liegt der Kanton Solothurn gerade noch knapp in der vorderen Hälfte aller Kantone.

Zusätzlich arbeitet Brigit Wyss im Volkswirtschaftsdepartement mit Hochdruck an einer Standortstrategie. Gemäss dem strategischen Ziel B.1.2.4 «Standortentwicklung und -Promotion» soll noch dieses Jahr eine Standortstrategie verabschiedet werden. Als Grundlage für einen attraktiveren Wohn- und Investitionsstandort Kanton Solothurn.

Will die Landwirtschaft das Rad der Zeit zurückdrehen und immer stärker vom Staat abhängig bleiben, statt sich vielmehr auf Wettbewerb einzustellen? Die beiden Agrar-Initiativen fördern den Rückschritt und sind mit den bestehenden Handelsabkommen sowie dem geltenden internationalen Recht unvereinbar.

Die Agrar-Initiativen sind gefährlich und der falsche Weg!

Am 23. September 2018 kommen drei eidgenössische Vorlagen zur Abstimmung. Sowohl der Kantonal-Solothurnische Gewerbeverband als auch die Solothurner Handelskammer sagen Nein zu den beiden Agrar-Initiativen, der Volksinitiative «Für gesunde sowie umweltfreundlich und fair hergestellte Lebensmittel (Fair-Food-Initiative)» und der Volksinitiative «Für Ernährungssouveränität. Die Landwirtschaft betrifft uns alle». Die Wirtschaftsverbände äussern sich nicht zum Bundesbeschluss über die Velo- sowie die Fuss- und Wanderwege.

Andreas Gasche (Text), Bernhard Strahm (Foto)

Nein zu Planwirtschaft in der Agrarpolitik

Die «Fair-Food-Initiative» fordert einen fairen Wettbewerb im Lebensmittelbereich und eine gerechtere Globalisierung. Die Initiative will das Angebot an Lebensmitteln erhöhen, die umweltschonend, tierfreundlich und fair hergestellt werden. Dazu soll der Bund für die Schweizer Produktion Vorgaben machen. Mit besonderen Kontrollen und Zöllen soll zudem dafür gesorgt werden, dass auch die importierten Lebensmittel diesem Standard genügen.

Die Volksinitiative «Für Ernährungssouveränität» will die Landwirtschaftspolitik des Bundes ändern. Mit der Initiative soll eine lokale, vielfältige, gentechnikfreie und nachhaltige Landwirtschaft gefördert werden. Der Staat soll für gute Arbeitsbedingungen und sichere Löhne für die in der Landwirtschaft Tätigen sorgen. Zudem soll er zum Schutz der hiesigen Landwirtschaft auf bestimmten Produkten Zölle erheben oder die Einfuhr von Produkten verbieten.

Die beiden Initiativen sind mit den bestehenden Handelsabkommen und dem geltenden internationalen Recht unvereinbar. Dies stellt ein inakzeptables Risiko für die Schweiz dar. Für den Wirtschaftsstandort Schweiz sind die richtigen Rahmenbedingungen unerlässlich, um im internationalen Wettbewerb bestehen zu können. Ganz zu schweigen von den ausufernden und unrealistischen Kontrollsystemen, die im Falle einer Annahme der beiden Initiativen umgesetzt werden müssten. Zusätzliche Beamte müssten im In- und Ausland die Lieferketten überprüfen und sicherstellen, dass die staatlichen Anforderungen bei der Lebensmittelproduktion eingehalten werden. Die Kosten für diese Bürokratie würden auf die Konsumentenpreise überwälzt, obwohl die Schweizer Lebensmittelpreise bereits heute im Schnitt 70 Prozent höher sind als in Europa.

Durch den unvermeidlichen Preisanstieg wird der Einkaufstourismus zum Schaden des Detailhandels weiter angekurbelt. Schliesslich sind durch die hohen Anforderungen Familienbetriebe gefährdet, welche unter den teuren Kontrollen und Importbeschränkungen an Wettbewerbsfähigkeit einbüssen würden.

Die Ernährungssouveränitäts-Initiative will zudem erreichen, dass die heute schon stark subventionierte Landwirtschaft noch mehr staatlichen Schutz und Staatsgelder erhalten soll. Das ist der falsche Weg. Die Landwirtschaft muss sich vielmehr auf Wettbewerb einstellen, anstatt sich immer stärker vom Staat abhängig zu machen.

Der Bundesbeschluss über die Velo-, Fuss und Wanderwege

Velofahren erfreut sich in der Schweiz wachsender Beliebtheit. Mit dem Aufkommen der E-Bikes hat sich dieser Trend verstärkt. Der Bundesbeschluss gibt dem Bund die Möglichkeit, Velowege zu unterstützen. Velowege sollen damit künftig rechtlich gleich behandelt werden wie Fuss- und Wanderwege. Der seit rund 40 Jahren dazu bestehende Verfassungsartikel soll entsprechend ergänzt werden. Der Bund erhält damit die Aufgabe, Grundsätze für Velowegnetze festzulegen. Er kann zudem Massnahmen der Kantone und weiterer Akteure unterstützen und koordinieren sowie über Velowegnetze informieren. Diese Abstimmungsvorlage hat keine direkte wirtschaftliche Bedeutung.

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.

Nutzfahrzeuge

amag

AMAG Solothurn
Gewerbestrasse 11
4528 Zuchwil
Tel. 032 625 35 00
www.solothurn.amag.ch

R.SCHWEIZER Menswear

Besondere Grössen – kein Problem:

alle Normal- und Spezialgrössen
(Kurz-, Lang- und Bauchgrössen)
sind bei uns am Lager

Hosen, Jeans, Vestons, Jacken, Anzüge, Hemden, Poloshirts, Krawatten und vieles mehr!

Entspanntes Einkaufen von Herrenbekleidung ohne Anreise im Stau – dafür mit individueller Beratung.
… und was nicht passt, müssen Sie nicht einmal zurückschicken!

R. Schweizer & Cie. AG, Schenkstrasse 13, 3380 Wangen a/Aare, Tel.: 032 631 63 11 / 032 631 07 13
Öffnungszeiten: Montag und Mittwoch, 14.00 - 18.00 Uhr / Samstag, 08.00 - 11.30 Uhr
www.rschweizer.ch

P. Sonderegger AG
Facility Services, Dorfstrasse 19, 4612 Wangen bei Olten
Telefon 062 205 10 50, Fax 062 205 10 51
info@p-sonderegger.ch, www.p-sonderegger.ch

Sonderegger
Sicher sauber. Seit 1965.

Tom Schär, Dipl. Steuerexperte

Ihr Spezialist für:

- Unternehmensnachfolgen
- Umstrukturierungen
  (Fusion, Spaltung, Vermögensübertragung etc.)
- Umwandlung Einzelfirma in Juristische Person
- Steuerberatung bezüglich Immobilien
- Pensionierungsplanungen

schaertax

Obere Steingrubenstrasse 6 I 4500 Solothurn
Tel 032 622 22 72 I www.schaertax.ch

«Braucht die Wirtschaft Kultur?»

Die froh gelaunten Gastgeber bei ihrem zum ersten Mal durchgeführten Sommeranlass (von links): SOHK-Direktor Daniel Probst, Stadtpräsident Kurt Fluri, TOBS-Intendant und -Generaldirektor Dieter Kaegi zusammen mit Andreas Gasche, Geschäftsführer des kgv.

Zum ersten Mal haben das Theater Orchester Biel Solothurn, die Solothurner Handelskammer und der Kantonal-Solothurnische Gewerbeverband am 18. August zu einem Sommeranlass ins Stadttheater Solothurn eingeladen. Die Gastgeber waren sich einig: Es sollte nicht die letzte Veranstaltung dieser Art sein. «Willkommen im kleinsten, professionellsten und gleichzeitig mehrsprachigen Mehrspartentheater der Schweiz!», rief Kurt Fluri in den Saal. Mit spürbarem Stolz gab der Stadtpräsident von Solothurn einen Überblick über die lange Geschichte des Hauses. «Braucht die Wirtschaft Kultur?» oder umgekehrt «braucht die Kultur die Wirtschaft?», fragte kgv-Geschäftsführer Andreas Gasche. «Kulturell unterversorgte Gebiete haben es schwer, qualifizierte Arbeitskräfte mit ihren Familien anzuziehen», explizierte er. Anderseits: Kulturelle Institutionen sind auf die Unterstützung aus der Wirtschaft angewiesen. Für diese Unterstützung dankte TOBS-Intendant Dieter Kaegi und bat darum, dem Theater weiterhin die Treue zu halten. Ihm war es vorbehalten, ein paar Kostproben aus seinem Repertoire mit Opern, Konzerten, Tanz und Schauspiel zu präsentieren und auf diese Weise beste Werbung für das Angebot des Ensembles zu machen. Übrigens: Das Theater Orchester Biel Solothurn ist mit rund 260 Mitarbeitenden auch ein bedeutender Arbeitgeber in der Region. Pro Jahr werden – innerhalb und ausserhalb der beiden involvierten Städte – rund 300 Vorstellungen realisiert und an die 60 000 Tickets verkauft.

Aktienkurse Solothurnischer Unternehmungen

	31.12.17	17.8.18	Veränderung	
AEK Energie AG, Solothurn	30'000.00	28'000.00	-2'000.00	-6.7%
Alpiq Holding AG	63.05	88.50	25.45	40.4%
Clientis Bank Thal	307.00	307.00	0.00	0.0%
Patiswiss AG, Gunzgen	415.00	525.00	110.00	26.5%
Regiobank, Solothurn	4'300.00	4'125.00	-175.00	-4.1%
Schaffner, Luterbach	312.00	314.00	2.00	0.6%
Spar- und Leihkasse Bucheggberg, Lüterswil	5'600.00	5'750.00	150.00	2.7%
Swiss Prime Site AG, Olten	90.00	87.30	-2.70	-3.0%
Von Roll Holding AG, Breitenbach	1.40	1.00	-0.40	-28.6%

Mitgeteilt durch die Berner Kantonalbank BEKB, Grenchen/Hägendorf/Oensingen/Solothurn.
Kursangaben ohne Gewähr.

BEKB | BCBE

Anzeige

USM

www.usm.com

Make it yours!

BADER DESIGN

Bader AG Büro Design
Wiesenstrasse 1
4900 Langenthal
Telefon 062 919 79 70
info@bader-ag.ch
www.bader-ag.ch

n|w Fachhochschule Nordwestschweiz
Hochschule für Technik

Der nächste Karriereschritt
MAS/CAS-Lehrgänge FHNW in

- Automation
- Data Science
- Elektronik
- Leadership
- Logistik
- Business Engineering
- Einkauf / Beschaffung
- Giessereitechnik
- Kunststofftechnik
- Projektmanagement

Neue Lehrgänge
- CAS Agile Organisation
- CAS Data Science
- CAS Ökobilanzierung

www.fhnw.ch/wbt

Infoabend in Basel
29. Oktober
2018

Bewährte Umweltkompetenz

neo SYS

NEOSYS AG
Privatstrasse 10
CH-4563 Gerlafingen
Tel.: + 032 674 45 11
Fax: + 032 674 45 00
E-Mail: info@neosys.ch
http://www.neosys.ch

persönlich - kompetent – nachhaltig

Ihr Partner für:

- **Energieberatung**
  - PEIK-Berater (KMU-Effizienz-Progr.)
  - Energetische Gebäudesanierung, GEAK-Experten
- **Klimagasbilanzen, CO_2-Projekte**
- **Ökobilanzen, Carbon-Footprints**
- **Altlast-Untersuchungen**
- **UVB / Umweltverträglichkeitsberichte**
- **Lärmschutz** (Messungen, Prognosen, Gutachten, Sanierungskonzepte)
- **Luftreinhaltung, Geruchsgutachten**

Die persönliche Begegnung im Verkaufsgeschäft wird auch künftig nie ganz aus der digitalisierten und zum Teil anonymisierten Welt verschwinden. Marianne und Ruedi Meister präsentieren in ihrem Geschäft in Messen eine Auswahl von rund 100 Käsesorten.

Schwerpunktthema:
Wohin führt die Reise im Detailhandel?

Die Verlagerung des Einzelhandels von der stationären in die digitale Welt setzt sich in der Schweiz ungebremst fort. Besonders ausgeprägt ist die Dynamik im Non-Food-Bereich, wo der Online-Anteil derzeit rund 14 Prozent des Gesamthandels ausmacht. Bis in wenigen Jahren, vermuten Branchenanalytiker, könnte sich diese Zahl verdoppeln. Wir verfolgen die Spuren des Detailhandels schweizweit und in unserem Kanton.

Joseph Weibel (Text), Bernhard Strahm (Foto)

Bekleidung, Schuhe, Uhren, Schmuck, Musik, Papeterie, Blumen oder Lebensmittel. Der Detailhandel ist vielfältig und deckt längst mehr als nur den täglichen Bedarf ab. Knapp 92 Milliarden Franken betrug der Umsatz im vergangenen Jahr. Das ist mehr als 2001 (83,3 Milliarden) und viel weniger als im Rekordjahr 2010 mit 96,2 Milliarden Franken.

Der Handel im Wandel

Der Detailhandel ist nicht nur im Wandel, sondern zunehmend zu einem Margenkampf geworden. Dieser Kampf spitzt sich weiter zu, wie eine neue Umfrage von Promarca belegt. Die Mitglieder des Verbandes der Schweizer Markenartikelhersteller (unter anderen Nestlé, Coca-Cola, Kambly, Ricola) generieren in der Schweiz jährlich einen Umsatz von zwölf Milliarden Franken. Sie sehen den laufenden Konzentrationsprozess als grösste Herausforderung. Bei der Dominanz von Migros und Coop spricht man von einem Duopol (statt Monopol). Die beiden «Riesen» betreiben in der Schweiz über 2000 Verkaufsstellen. Beeindruckt zeigen sie sich zudem vom immer grösser gewordenen Portfolio von Coop und Migros ausserhalb der klassischen Food- und Non-Food-Bereiche wie Elektronik-Onlineshops, Restaurants, Fitnesszentren, Kantinen, Apotheken, Tankstellen, Reisebüros und Modegeschäfte.

Einkaufstourismus: 1200 Franken pro Kopf

Ein weiteres, bekanntes Problem ist der Preisdruck. Händler würden inländische Lieferanten umgehen, weil sie im Ausland günstiger einkaufen. Nicht unterschätzt werden darf der Einkaufstourismus. Jährlich kaufen die rund 8,4 Millionen Einwohner durchschnittlich für knapp

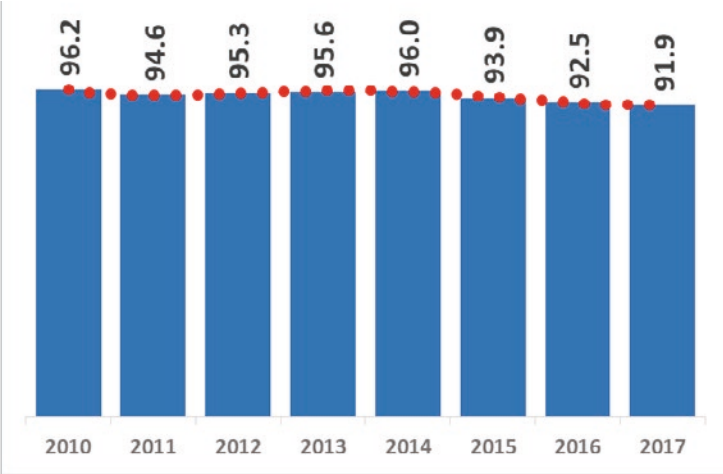
1200 Franken im Ausland ein. Total waren das 2017 zehn Milliarden Franken, die in vorwiegend grenznahe ausländische Detailhandelskassen flossen.

SBB sorgen indirekt für Konkurrenz
Im Kanton Solothurn widerspiegeln sich die Tendenzen. Marianne Meister, kgv-Präsidentin und Geschäftsführerin des Denner-Satelliten in Messen, sagt: «Der gesamte Detailhandelsmarkt entwickelt sich negativ». Der Detailhandel in den Städten verschwinde zusehends. «Was den Städten an steuerzahlenden Gewerbetreibenden abgeht, legen die Grossbahnhöfe zu». Einmieten können sich hier aber nur die grossen Ketten, weil die SBB exorbitant hohe Mieten verlangen und damit als Bundesbetrieb lokale Gewerbe indirekt konkurrenzieren würden, moniert Meister. Die engagierte Geschäftsfrau und Politikerin führt erfolgreich seit 20 Jahren ihren Laden in Messen und bietet zwölf Angestellten und auch Lernenden einen Arbeitsplatz. Sie steckt den Kopf nicht in den Sand: «Flexibilität und Offenheit für Neues sind weiterhin die Voraussetzungen».

Bodenständiges Gewerbe unter Druck
Ob Metzgerei oder Bäckerei: Bodenständiges Gewerbe tut sich in der modernen Welt immer schwerer. Gesetzliche Bestimmungen überfluten die Branchen, neue Ernährungstrends und vor allem neue Auflagen bezüglich Hygiene und Deklarationspflicht machen ihnen das Leben schwer. Ein nicht zu unterschätzendes Problem sei die Nachfolgeregelung, sagt Johann Eichenberger, Präsident des Regionalverbands Bäcker-Confiseure Bern-Solothurn. «Wir setzen deshalb auf Aufklärungskampagnen, informieren, beraten und vermitteln.» Investiert werde auch in die Ausbildung. Der Verband Bern-Solothurn umfasst rund 500 Mitglieder, wovon knapp 300 ein eigenes Geschäft haben.

Vorwärtsstrategie
Vor allem vom wachsenden Online-Handel betroffen ist die Bekleidungsindustrie. Von den jährlich acht Milliarden Franken, die der Bekleidungsdetailhandel umsetzt, fliessen 18 Prozent in den Online-Verkauf. Bis 2021 wird ein Anteil von über 25 Prozent prognostiziert. Alain Bernheim vom gleichnamigen Modefachgeschäft in Olten setzt auf eine Vorwärtsstrategie und investiert in einen Umbau. Er ist fest davon überzeugt, dass der Konsument den klassischen Einkauf in einem stimmigen Umfeld dem Online-Handel vorzieht.

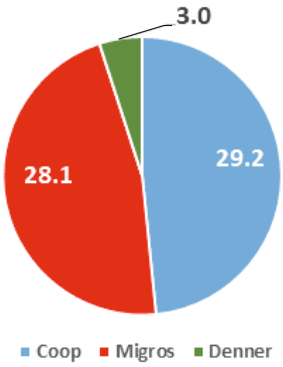
Die Detailhandelsumsätze in der Schweiz



Umsätze in Milliarden Franken.

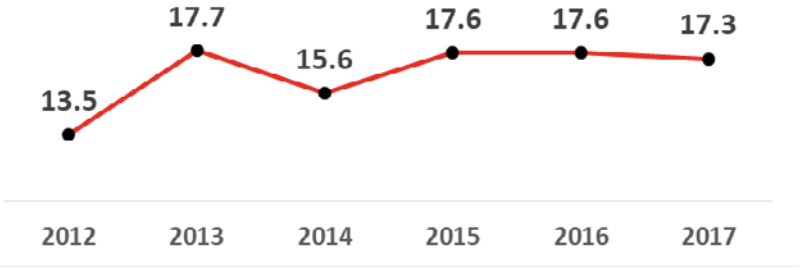
2010 (96,2 Milliarden) und 2014 (96 Milliarden Franken) erreichten die Umsätze im Schweizer Detailhandel Rekordmarken. Seit dem Jahr 2015 verläuft die Trendkurve beängstigend nach unten.

Umsatzzahlen der Grossverteiler



Die Migros-Gruppe hat 2017 ihren Umsatz um ein Prozent auf 28 Milliarden Franken gesteigert. Im Detailhandel beträgt der Umsatz 23,5 Milliarden Franken. Die Coop-Gruppe schwingt mit einem Gesamtumsatz (plus 3 Prozent) von 29,2 Milliarden Franken obenauf, erzielte aber im Detailhandel «nur» 17,4 Milliarden. Denner folgt mit drei Milliarden Franken. Aldi und Lidl geben keine Umsatzzahlen bekannt. Schätzungen von Insidern zufolge erzielen diese beiden Unternehmungen insgesamt einen Umsatz von unter drei Milliarden Franken.

Ausfuhrscheine der Zollämter Lörrach und Singen



In Millionen Exemplaren.

Der Einkaufstourismus boomt – das bringt die Zollbeamten gehörig ins Schwitzen. Allein bei den beiden deutschen Zollämtern in Lörrach und Singen werden jährlich um die 17 Millionen Ausfuhrscheine, welche von Schweizer Kunden zwecks Rückforderung der mit dem Einkauf bezahlten Mehrwertsteuer vorgelegt werden, registriert. Quellen: Statista, Jahresberichte, Bundesamt für Statistik, verschiedene weitere Quellen.

Breite Fächerung: 28 Branchen
Von einem Umbruch in der Branche ist auch die Ausbildung betroffen. Das schweizweit lancierte Reformprojekt «Verkauf 2022+» soll auch im Kanton Solothurn Wirkung zeigen. Im Kanton der Regionen werden immerhin jährlich 200 Lernende in 28 Branchen ausgebildet. Diese Zahl ist bisher konstant geblieben. Die Ausbildungen im Verkauf sind beliebt. Sie belegen Platz 3 auf der Rangliste der meist gewählten Berufslehren. Die meisten Lehrstellen stellt die Branche Nahrungs- und Genussmittel. Im Kanton Solothurn waren es 2017 93 von den total 198 Detailhandelslehrstellen. «Spezialisten im Detailhandel werden auch künftig benötigt», sagt Markus Glauser, Berufsinspektor beim Amt für Berufsbildung, Mittel- und Hochschulen.

«Wir müssen wieder lernen zu dienen, dem Kunden das zu bieten, was er sich wünscht», ist Marianne Meister überzeugt.

Dank Flexibilität und Offenheit den Grossen einen Schritt voraus

Der Detailhandel leidet – unter hohen Kosten, dem Onlineboom, dem Einkaufstourismus. Und noch ist kein Ende der Gewitterfront absehbar. «Gefragt sind innovative Ideen, Offenheit, Mut, Kreativität», ist Marianne Meister überzeugt. Die kgv-Präsidentin führt ihren Denner-Satelliten in Messen mit Erfolg und weiss, dass der Detailhandel seit jeher einem grossen Wandel unterworfen war.

Sabine Born (Text), Bernhard Strahm (Fotos)

«Der gesamte Detailhandelsmarkt entwickelt sich negativ», sagt Marianne Meister, Kantonsrätin, Präsidentin des Kantonal-Solothurnischen Gewerbeverbandes (kgv) und Geschäftsführerin des Denner-Satelliten in Messen. «Düstere Wolken ziehen auf, um bei dem Bild zu bleiben. Schweizweit stellten in den letzten sieben Jahren 6000 Läden ihren Betrieb ein. Das sogenannte Lädelisterben zieht immer weitere Kreise, grassiert inzwischen auch in den Städten. In Zürich stehen 10000 Quadratmeter Ladenflächen leer.»

Der Textilbereich sei besonders stark betroffen. Auch Marianne Meister musste ihr einst erfolgreiches Modegeschäft längst schliessen. Selbst grössere Unternehmen wie Vögele, Yendi und Companys sind vom Schweizer Markt verschwunden. Der Handel mit Sportartikeln oder elektronischen Geräten wird immer schwieriger. Inzwischen ist auch die Lebensmittel-Branche betroffen. In den USA, wo Entwicklungen häufig vorweggenommen werden, spricht man von einem Kahlschlag im Detailhandel. Verantwortlich sind hohe Miet- und Personalkosten, einhergehend mit schrumpfenden Umsätzen. Diese wandern zu einem grossen Teil in den Onlinehandel ab, der in der Schweiz vorläufig nur einen Bruchteil an Wertschöpfung generiert. Nebst Online-Anbietern boomen Billigketten und Discounter. Der Einkaufstourismus floriert weiterhin.

«Entwicklungen, die sich zunehmend im Stadtbild niederschlagen», sagt Marianne Meister, die sich für Gewerbetreibende im Kanton Solothurn stark macht. Einheitsbrei statt Vielfalt. Die Stadtbilder gleichen sich immer mehr an, überall buhlen die gleichen Giganten um die Gunst der Konsumenten, das Einkaufserlebnis nimmt ab. Im schlimmsten Fall entstehen Geisterstädte und -quartiere, in denen leere Schaufenster das Lädelisterben wie dunkle Mäuler hinausposaunen. Gehen kleinere Quartierläden zu, reissen sie oft auch anliegende Cafés und Restaurants in den Abgrund.

Die starke Konkurrenz am Bahnhof

Was den Städten an steuerzahlenden Gewerbetreibenden abgeht, legen die Grossbahnhöfe zu. Sie entwickeln sich zu lukrativen Shoppingmeilen. «Wobei hier mit ungleich langen Spiessen gekämpft wird», konstatiert die kgv-Präsidentin. Bahnhofsfilialen profitieren von flexiblen Öffnungszeiten und wachsenden Pendlerströmen. «Die Mieten sind allerdings so exorbitant hoch, dass nur grosse Ketten sich überhaupt einmieten können.» Die Erträge spülen den SBB Geld in die Kasse. «Ungerecht», findet Marianne Meister, «dass ein Bundesbetrieb lokale Gewerbetreibende indirekt derart konkurrenziert.»

Und so geht die Strukturbereinigung im Detailhandel weiter, ist die Geschäftsführerin überzeugt. Ein Ende ist nicht absehbar. Lichtblicke gibt es trotzdem. Oder Ausnahmen, die die Regel bestätigen. Marianne Meister und ihr Mann führen ihren Dorfladen seit 20 Jahren erfolgreich. Sie beschäftigen zwölf Angestellte, einige davon in Kleinstpensen. «Seit 20 Jahren bilden wir Lernende aus. Vor zwei Jahren war es eine Flüchtlingsfrau, die ihre Ausbildung dieses Jahr erfolgreich abgeschlossen hat. Auch dieses Jahr bieten wir einem Flüchtling einen Ausbildungsplatz, um auch hier unseren Beitrag zu leisten.»

Dem Grosshandel einen Schritt voraus

Marianne und Ruedi Meister führen das Geschäft in der vierten Generation. «Meine Grossmutter hat noch hinter der Theke Mehl oder Reis mit einer Schaufel in Papiertüten gefüllt.» Ihr Grossvater sei mit Vorhangstoffen ins Emmental gereist, um seine Ware von Tür zu Tür feilzubieten. Einige hängen in gewissen Stuben vielleicht heute noch. Was Marianne Meister damit sagen will: «Der Detailhandel war schon immer einem rasanten Wandel unterworfen.» Und so sieht die Unternehmerin die anstehenden Herausforderungen nicht als Bedrohung, sondern als Chance zur Weiterentwicklung, als Möglichkeit mit Kreativität und Innovation neuartige Einkaufserlebnisse zu kreieren.

Flexibilität und Offenheit für Neues sind die Voraussetzung. Nachdem Primo 2005 ihren Vertrag gekündigt hat,

Marianne und Ruedi Meister führen ihr Geschäft in Messen seit 2005 als Denner-Satelliten. Obwohl das Unternehmer-Ehepaar an Abnahmevertrag und Aktionen gebunden ist, ergänzt es sein Sortiment täglich mit frischen Produkten aus der Region.

wagten Marianne und Ruedi Meister als Partner von Denner einen Neuanfang. «Diese Partnerschaft hat unser Überleben gesichert», ist die kgv-Präsidentin überzeugt. «Wir konnten unseren Umsatz nach einem Jahr verdoppeln, profitierten von günstigen Produkten, einer guten Werbepräsenz, dem Trend zum günstigen Einkaufen. Und obwohl wir einen Abnahmevertrag haben und an Aktionen gebunden sind, bleiben wir als Denner-Satellit – im Gegensatz zu einer Denner-Filiale – selbstständige Detaillisten.»

Das heisst: Das obligate Denner-Sortiment wird mit regionalen Artikeln ergänzt. «Wir verkaufen frische Eier und Kartoffeln vom Bauer um die Ecke, je nach Saison frisch gepflückte Kirschen, Pflaumen oder Erdbeeren. Was der Bauer frühmorgens pflückt, haben wir um acht Uhr im Laden. Hier sind wir den Grossverteilern einen Schritt voraus. Das ist unsere Chance, unsere Excellence und Nische.» Auch mit dem Käsebuffet hat sich der Dorfladen einen Namen gemacht. «Mit einer Auswahl von rund 100 Käsesorten, davon 25 verschiedenen Raclette-Sorten oder unseren schönen Käseplatten ziehen wir auch auswärtige Kundinnen und Kunden an.» Weitere Pluspunkte: Die familiäre Einkaufsatmosphäre. Man kennt sich, hat Zeit für eine Plauderei. Der Laden als Treffpunkt – das schätzt auch die zunehmend junge Kundschaft.

Hinzu kommen unkomplizierte Dienstleistungen: «Organisiert jemand ein Fest, füllt er bei uns sein Auto mit Mineral, Bier, Wein. Was übrig bleibt, bringt er zurück.» Daumen hoch für diese Kundenfreundlichkeit. «Wir müssen wieder lernen zu dienen, dem Kunden das zu bieten, was er sich wünscht», ist Marianne Meister überzeugt. Eine Tür weiter führt ihr Mann Ruedi Meister eine Filiale der Spar- und Leihkasse Bucheggberg. Es ist ein zweites wichtiges Standbein für das Ehepaar mit drei erwachsenen Kindern. «Hilfreich ist auch, dass wir in den eigenen Geschäftsräumlichkeiten tätig sind, keine hohen Mieten zahlen müssen.»

An der Nachfolge werden viele scheitern

Ruedi Meister wird nächstes Jahr 60. «Zeit für uns, die Nachfolge aufzugleisen.» Das gelte in den Folgejahren für viele Gewerbetreibende und KMU und werde eine erneute Strukturbereinigung einleiten. «Viele Geschäfte werden keine Nachfolger mehr finden und den Betrieb ganz einstellen.» Nicht so Marianne Meister: «Wir wollen nochmals investieren und den Laden auf das neuste Konzept von Denner Fokus umstellen.» Was die Kunden nach der Wiedereröffnung erwartet: «Ein attraktiver Look, ein angepasstes Sortiment, mehr Erlebnis.» Am schön arrangierten Angebot von Früchten und Gemüse im Eingangsbereich soll man die Frische sehen, am frisch gebackenen Brot auch riechen.

Doch trotz diesen Investitionen, trotz der relativ guten Ausgangslage braucht der Denner-Satellit auch künftig Geschäftsführer mit Herzblut und Engagement. «Man muss selber im Laden stehen, zu hoch sind die Personalkosten im Vergleich zu den Margen, zu gross der Druck, wenn zusätzlich noch Mietkosten dazu kommen.» Eine Zukunft habe nur, wer offen ist, neugierig, nicht in alten Strukturen hängen bleibt, sondern die Herausforderungen der Zukunft annimmt, auch digitalen Entwicklungen gegenüber positiv eingestellt ist. Denn alle Läden werden nicht verschwinden. Auch die Ausbildung im Detailhandel bietet jungen Menschen weiterhin eine gute Basis – für den Sprung in die Selbständigkeit, aber auch für eine Reihe weiterer, spannender Karrieren. Davon ist Marianne Meister überzeugt.

Anzeige

COMP-SYS
0 Probleme. 1 Lösung.
UND
SelectLine®
Kaufmännische Software

Sind Bäckereien vom Aussterben bedroht?

Traditionsbetriebe haben es schwer: Kunden kaufen ihr Brot beim Grossverteiler, Nachwuchs ist schwer zu finden, Nachfolgeregelungen gestalten sich schwierig. Hoffnung gibt es trotzdem. «Wer innovativ bleibt, ist erfolgreich», weiss Johann Eichenberger, Geschäftsinhaber der Bäckerei-Konditorei Eichenberger AG und Präsident des Regionalverbands Bäcker-Confiseure Bern-Solothurn.

Johann Eichenberger, Präsident des Regionalverbandes Bäcker-Confiseure Bern-Solothurn, sagt zur Zukunft seines Gewerbes: «Die Kunden sind heute sehr gut informiert, dieses Knowhow müssen wir aufbauen und in unsere Produkte und die Beratung einfliessen lassen.»

Sabine Born

«Unsere Branche befindet sich im Umbruch», weiss Johann Eichenberger. Der Geschäftsinhaber der Bäckerei-Konditorei Eichenberger AG in Langnau und Präsident des Regionalverbands Bäcker-Confiseure Bern-Solothurn kennt die Herausforderungen, denen sich traditionelle Bäckereien gegenübersehen. «Der administrative Aufwand nimmt zu», erklärt der Bäckermeister, «gesetzliche Bestimmungen werden laufend aktualisiert, neue Auflagen bezüglich Hygiene und Deklarationspflicht häufen sich.»

Auch das Einkaufsverhalten ist im Wandel. «Rundum frisches Brot – und frisch wird gleichgesetzt mit warm – ist fast schon zum Standard geworden.» Hinzu kommen Ernährungstrends, ein wachsendes Gesundheitsbedürfnis. Kunden setzen sich intensiv mit ihrer Gesundheit auseinander, mit ihrer Ernährung, ihrem Wohlbefinden. Allergien häufen sich. Laut dem Schweizer Allergiezentrum leiden rund 20 Prozent der Schweizer Bevölkerung an einer Nahrungsmittelunverträglichkeit. Ärztlich bestätigt sind allerdings nur zwei bis acht Prozent. Nichtsdestotrotz schlagen sich diese Auseinandersetzungen in der Nachfrage nieder.

Aus- und Weiterbildung auf allen Stufen

«Dabei sind wir in der Produktion ebenso gefordert, wie das Personal im Verkauf», weiss Eichenberger. «Die Kunden sind heute sehr gut informiert, dieses Knowhow müssen wir aufbauen und in unsere Produkte und die Beratung einfliessen lassen.» Das bedeutet Aus- und Weiterbildungen auf allen Stufen. Eine gute Adresse dafür ist die Fachschule Richemont in Luzern mit ihrem breiten und fundierten Angebot an Aus- und Weiterbildungen im Bäcker-Konditor-Confiseur-Gewerbe sowie in der Labor- und Qualitätssicherung bei Rohstoffen mit Schwerpunkt Getreide.

Auch die Grundausbildung wird laufend angepasst. «Bezüglich Allergenen wird die Ausbildung fast jährlich korrigiert, damit das Verkaufspersonal immer auf dem aktuellsten Stand ist», sagt Johann Eichenberger. Innerhalb der Branche gibt es drei verschiedene Ausbildungswege – Bäcker Konditor, Konditor Confiseur und Fachkraft Detailhandel. Während es für interessierte Konditoren Confiseure fast zu wenig Ausbildungsstätten gibt, gestaltet sich die Suche nach Bäcker Konditoren oder Lernenden im Verkauf schwieriger. «Wir im ländlichen Emmental sind noch weniger davon betroffen, als Kollegen im eher städtischen Bereich.»

«Wir haben früh Feierabend»

Erschwerend hinzu kommen die Arbeitszeiten. «Auch wenn gewisse Technologien die Nachtarbeit verkürzt haben, stehen wir spätestens um drei oder vier Uhr in der Backstube», so Eichenberger. Das habe durchaus sein Gutes. «Wir haben früh Feierabend und leben keineswegs an den anderen vorbei.» Das sei Einstellungssache. Und doch gelte das Lebensmodell als wenig attraktiv. Traditionelle Bäckereien haben oft Mühe, ihre Nachfolge erfolgreich zu gestalten, weil Geschäftsinhaber das Thema zu lange auf die lange Bank schieben, weil keine Nachfolger verfügbar sind. Oder ganz einfach, weil die Gemeinde der Hauptstrasse einen neuen Kurs vorgibt, die Laufkundschaft auf einmal wegbleibt.

Und so nimmt das Bäckereisterben seinen Lauf. 2017 stellten schweizweit 36 Bäckereien ihren Betrieb ein. In den Kantonen Solothurn und Bern war letztes Jahr zwar keine betroffen, ein Ende des Abwärtstrends ist trotzdem nicht absehbar. Mal übernimmt ein Grossbetrieb und eröffnet eine Filiale, wenn der Standort günstig ist, mal verschwindet die Bäckerei ganz und die Kunden weichen auf den Grosshandel aus.

«Wir vom Verband setzen deshalb stark auf Aufklärungskampagnen», so Eichenberger. «Wir informieren, beraten, vermitteln bezüglich Nachfolgeregelungen. Und wir investieren in die Berufsbildung. Mit der schweizweiten Kampagne ‹Forme deine Zukunft› präsentieren wir uns auf wichtigen Berufs- und Ausbildungsmessen.»

Denn ganz so trostlos sieht Johann Eichenberger die Zukunft seiner Branche nicht. Traditionelle Bäckereien haben ihre Vorteile gegenüber dem Grosshandel: «Wir sind flexibel, können unser Angebot rasch anpassen, profitieren von kurzen Entscheidungswegen und punkten mit freundlichem, gut ausgebildetem Verkaufspersonal», so Eichenberger, der selber erlebt, wie das Einkaufserlebnis im kleinen Laden gerade auch bei jungen Menschen wieder mehr Anklang findet. «Die persönliche Beratung ist wichtig, das Gespräch, das Vertrauen, das vielfältige Angebot.» Hier weiss man, was man bekommt. Die Produktion ist nachhaltig, regional. Ebenfalls wichtig: Gute Qualität, die sich im Idealfall herumspricht. «Hinter solchen Zielen steckt natürlich viel Arbeit», weiss Eichenberger, «sie machen aber den langfristigen Erfolg einer Bäckerei aus. Frische Produkte, innovative Ideen und freundlicher Service, das zahlt sich auf jeden Fall aus.»

Bäcker-Confiseure Bern-Solothurn

Der Regionalverband Bäcker-Confiseure Bern-Solothurn umfasst rund 500 Mitglieder (wovon knapp 300 ein eigenes Geschäft betreiben) und wird von Johann Eichenberger präsidiert. Schweizweit setzt sich der Schweizerische Bäcker-Confiseurmeister-Verband (SBC) mit Sitz in Bern für bestmögliche politische, wirtschaftliche und rechtliche Rahmenbedingungen seiner rund 1500 Aktivmitglieder mit 3000 Verkaufsstellen ein.

www.swissbaker.ch
www.baecker-confiseure.be

Der Marktbesuch in Solothurn ist selbst für Touristen ein schönes Erlebnis: Ein «Hingucker» auch mit dem vielfältigen Angebot an Gemüse, Beeren, Blumen.

Wochenmärkte im Kanton Solothurn

Solothurn: Ein «Hingucker»
«In Solothurn geht man seit Jahrhunderten auf den Markt. 1321 wird er erstmals erwähnt. Der Solothurner Markt ist einer der ältesten in der Schweiz, war einst Schauplatz in einem Gotthelf-Film. Und auch wenn sich der Markt und seine Bedeutung mit der Zeit gewandelt haben, ist die Begeisterung für ihn geblieben. Das Interesse der Marktfahrer ist ungebrochen, die Nachfrage grösser als das Angebot an freien Standplätzen. Die ‹Märetpolizei› führt eine Warteliste. Wird ein Platz frei, ist ein Nachfolger rasch gefunden.

Die Faszination für den Solothurner Wochenmarkt sehe ich im Zusammenspiel vom Ambiente in der Altstadt, dem Einkaufserlebnis, den vielen Restaurants. Der Markt ist ein Treffpunkt, man kauft ein, trifft Freunde auf ein Café. Für viele ein festgelegter, lieb gewonnener Brauch. Auch für Touristen ist der Marktbesuch ein schönes Erlebnis, ein Hingucker auch mit dem vielfältigen Angebot an Gemüse, Beeren, Blumen – das Angebot dem Wandel der Jahreszeiten stets angepasst.

Und ich denke, die Bedeutung von Wochenmärkten in grösseren Städten wird weiter zunehmen. Die Leute achten zunehmend auf ihre Ernährung, legen Wert auf gesundes Essen, auf eine nachhaltige Produktion. Es kommen vermehrt junge Familien auf den Markt, die genug haben vom Einheitsbrei in den Supermärkten. Sie schätzen das regionale, frische Angebot, das erst noch länger haltbar ist: selbst gebackenes Brot, frisch geerntetes Gemüse und Obst – da schmeckt und sieht man den Unterschied.»

Elsbeth Lanz,
Präsidentin IG-Märet Solothurn

Grenchen: Umfassendes Angebot
«Der Markt in Grenchen hat für uns Tradition – wir verkaufen seit 25 Jahren unsere Waren dort, wenn auch mit rückläufigen Umsätzen. Am Dienstag sind nur noch zwei Gemüsebauern vor Ort – der eine verkauft nebst Gemüse zusätzlich Setzlinge, der andere Blumen. Am Freitag finden Kundinnen und Kunden nebst Gemüse und Früchten auch Brot, Käse, Oliven, Fleisch, Honig. Kurz: Ein umfassendes Angebot für den Wocheneinkauf. Doch während wir früher auf eine treue Stammkundschaft zählen konnten, kommen heute viele nach Lust und Laune, weichen nach Gutdünken auf den Grossmarkt aus, der allerdings, was die Frische anbelangt, nicht mit uns mithalten kann. Was wir heute schneiden, ist morgen auf dem Markt. Das ist unser grosser Vorteil und das, was die Leute weiterhin an unseren Produkten auf dem Markt schätzen.»

Silvia Grünenfelder,
Vertreterin IG Markt Grenchen

Olten: Zunehmendes Interesse
«Auch in Olten haben Wochenmärkte Tradition. Am Donnerstag bieten 27 Marktfahrer ihre Ware in der Innenstadt an, am Samstag 22 im Bifangquartier. Das Interesse der Markfahrer ist zunehmend. Immer neue Betriebe möchten ihre frischen Produkte an den beiden Wochenmärkten verkaufen, doch der Platz ist beschränkt. Wir führen eine Warteliste. Was die einen als Spezialität Oltens schätzen, ist anderen ein Dorn im Auge: Die zwei verschiedenen Standorte für den Wochenmarkt. Im Moment wird an dieser Tradition allerdings nicht gerüttelt. Beide Märkte laufen gut, Gemüsemärkte sind im Trend. Frische Produkte aus heimischen regionalen Betrieben werden geschätzt. Und einzig die Marktstände für Waren sind rückläufig.»

Christoph Koch, Ordnung und Sicherheit Bereich Gewerbe, Stadt Olten

Markttage

- **Solothurn:** Mittwoch und Samstag. Monatsmarkt jeweils am zweiten Montag des Monats.
- **Grenchen:** Dienstag (Mai bis Ende September) und Freitag. Monatsmarkt jeweils am ersten Freitag des Monats.
- **Olten:** Donnerstag und Samstag.

«Die Menschen schätzen das urbane Leben»

Der Onlinehandel ist weiter im Vormarsch; der stationäre Handel verliert immer mehr an Boden. Trotzdem setzt das Oltner Familienunternehmen Giroud Olma AG auf ein attraktives Einkaufszentrum in der Stadt Olten und plant eine Erweiterung des bestehenden. Ist das Projekt «Sälipark 2020» nun reine Vorwärtsstrategie oder fusst der Optimismus der Investorin auf Fakten? Wir haben mit CEO Thomas W. Jung über den Detailhandel generell, das Projekt «Sälipark» und auch über den Onlinehandel gesprochen.

Joseph Weibel

Thomas W. Jung sieht die Zukunft eines Einkaufscenters in einem ausgewogenen Food- und Dienstleistungsangebot.

Herr Jung, in der Schweiz gibt es 195 Shoppingcenter mit einer Fläche von 5000 Quadratmetern und mehr. Sie sehen mehr oder weniger alle gleich aus, mit vielfach den gleichen Anbietern. Sie sind nun guten Mutes, dass das Projekt «Sälipark 2020» den Shoppingmarkt neu aufmischt?
Thomas W. Jung: Wir realisieren keinen Neubau auf grüner Wiese, sondern entwickeln das heute sehr gut laufende Shoppingcenter weiter. Unser Ankermieter Migros erkennt darin ein grosses Zukunftspotenzial. Der Grossverteiler ist seit 30 Jahren ein guter Partner.

Was stimmt Sie als Zürcher und Zupendler für den Standort Olten so zuversichtlich?
Olten ist Zentrumsstadt und bekanntlich ein überaus idealer Standort – nicht nur für Leute, die mit der Bahn unterwegs sind. Ausserdem will sich die Stadt entwickeln und wachsen.

Das sagen alle ...
Ich engagiere mich seit einigen Jahren in der städtischen Wirtschaftsförderung und verfolge die Entwicklung der Stadt aktiv mit. Diese positive Dynamik entsteht auch aus dem Bildungsstandort. Die Fachhochschule Nordwestschweiz ist ein wichtiger Brand der Stadt. Täglich pilgern Tausende von Studenten hierher. Ausserdem verfügt die Region über ein grosses Fachkräfte-Potenzial. Die Pendlerzahlen unterstreichen das. Täglich reisen aus Olten und der Region rund 20 400 Menschen grösstenteils nach Bern, Zürich oder Basel zur Arbeit. Und umgekehrt gibt es knapp 23 000 Zupendler, die wie ich in der Dreitannenstadt einer Tätigkeit nachgehen.

Sprechen wir kurz über den Detailhandel und seine Entwicklung ganz generell? Was ist Ihre Meinung dazu?
Wir haben uns mit dieser Frage intensiv auseinandergesetzt und dabei festgestellt, dass der Onlinehandel weiter im Vormarsch ist. Wir haben analysiert, was an stationärem Handel vom Markt verschwunden ist und nicht wieder zurückkehren wird. Die Zukunft eines Einkaufscenters liegt in einem ausgewogenen Food- und Dienstleistungsangebot.

«Die physische Begegnung wird trotz der digitalisierten und teilweise anonymisierten Welt nie verschwinden.»

Und wenn alle Menschen ihre Lebensmittel trotzdem nur noch online nach Hause bestellen?
Davon gehe ich nicht aus und wenn doch: Dann wird es schwierig! Unser angedachtes Shoppingcenter würde dann zu einer reinen Begegnungs- und Dienstleistungszone mit dem entsprechenden Gastronomieteil. Die jüngere Generation vermisst Gastronomiekonzepte. Die physische Begegnung wird trotz der digitalisierten und teilweise anonymisierten Welt nie verschwinden. Ein Einkaufscenter mit einem reinen Begegnungs- und Dienstleistungsangebot entspräche dann in etwa dem Marktplatz im Mittelalter.

Ihr Projekt sieht neben der Erweiterung des Shoppingcenters auch Wohnungen vor. Entspricht das einem Bedürfnis in einem Stadtteil, der eher an der Peripherie liegt?
Wir planen 75 Mietwohnungen in diesem ehemaligen Industrieareal. Ziel ist, Menschen jüngeren und älteren Alters Wohnraum zu bieten. Ich nenne als Beispiel immer wieder das ehemalige Maag-Areal in Zürich. Ältere Menschen verkaufen vielleicht ihr Haus auf dem Land und ziehen in die Stadt, um hier in einer infrastrukturell intakten Umgebung ihren Lebensabend zu verbringen. Die Wohnungen entsprechen zudem den Vorschriften für behindertengerechtes Wohnen. Das ist keine Barriere für die jüngere Generation. Sie spüren vielmehr, wie barrierefreie Zugänge den Alltag erleichtern. Sie finden im näheren oder weiteren Umfeld dieser urbanen Umgebung Arbeit, in der Freizeit Orte zum Verweilen und Unterhaltung.

«Sälipark 2020»: Bedeutet die Zahlenkombination den Bauanfang oder das Bauende?
Die Mühlen drehen sich in der Schweiz bekanntlich langsam und wir haben eine ausgesprochene Einsprachenkultur in unserem Lande. Im besten Fall ist 2020 Baubeginn.

Dann könnten Sie heute schon Wohn- und Geschäftsraum aktiv bewerben.
Wir haben wöchentlich Anrufe von Leuten aus den umliegenden Gemeinden, von Starrkirch-Wil bis Lostorf, die nachfragen, ob Mietwohnungen schon reserviert werden könnten. Ein Bedarf ist ganz klar vorhanden und bestätigt unsere These.

Der «Sälipark 2020» in Olten soll mit zirka 17 000 Quadratmetern Verkaufsfläche und mit 75 Mietwohnungen ein Begegnungszentrum für Jung und Alt werden. Baubeginn ist «im besten Fall», so CEO Thomas W. Jung, im Jahr 2020.

Wem vermieten Sie den zusätzlichen Gewerberaum?
Wir erhoffen uns, dass regionale Start-ups entstehen, die hiesige Produkte anbieten und so eine enge Bindung zu den Endkonsumenten schaffen.

Im Umkreis von 20 Kilometern gibt es schon einige Einkaufsmeilen. Wie weit reist der Konsument, um im Sälipark künftig shoppen zu können?
Ziel ist es, Menschen aus Olten und den umliegenden Gemeinden zu erreichen. Ich gehe nicht davon aus, dass der Konsument aus Zürich, Bern oder Basel nach Olten reist, um bei uns zu shoppen ...

«Das Prozedere zerrt an den Kräften und erfordert immer wieder neue Gutachten.»

Sie haben Einsprachen erwähnt. Gab es viele?
Es gab solche, die grundsätzlich eine Einsprache deponieren, so wie der VCS zum Beispiel. Dann sind es Anwohner, die sich vor dem drohenden Mehrverkehr fürchten und die dritte Kategorie sind die Nachbarn. Das ist eine schwierige Gruppe, obwohl wir hier eigentlich eine gute Nachbarschaft pflegen und auch voneinander profitieren. Das Prozedere zerrt an den Kräften und erfordert immer wieder neue Gutachten. Alleine die Projektierungsphase verschlang in den Jahren 2016 und 2017 fünf Millionen Franken für die Arbeit von Fachplanern, Architekten etc.

Was ist, wenn die Einsprecher Recht bekommen?
Dann wird der «Sälipark 2020» Geschichte. Auf die Frage in einem Video des Oltner Tagblatts sagte Stadtpräsident Martin Wey, das Projekt zeigte auf, dass die Stadt sehr dynamisch unterwegs und Beispiel dafür sei, dass in diesem Quartier ein Einkaufs- und Begegnungszentrum weiter wachsen könne.

Die Stadt steht also klar hinter dem Projekt?
Der Sälipark ist einer der wichtigsten Meilensteine in der Stadtplanung.

Sie haben die Einsprecher erwähnt, die sich vor Mehrverkehr fürchten. Ganz abwegig ist diese Angst nicht?
Wer hier lebt, wird mobilitätsunabhängiger. Die Stadt und der Bahnhof sind zu Fuss oder mit dem öffentlichen Verkehr problemlos erreichbar. Den künftigen Sälipark-Bewohnern liegt das Einkaufscenter zu Füssen. Und wer dann immer noch auf ein Auto angewiesen ist, greift auf Car Sharing zurück. Ein Angebot, das wir übrigens schon heute haben. Ich glaube eher, dass Organisationen wie der VCS dereinst ihre Daseinsberechtigung verlieren, weil es immer weniger Autos geben wird.

Das Projekt Sälipark 2020 in Zahlen

Investitionsvolumen:
130 Mio. Franken.
Verkaufsfläche:
zirka 17 000 m² (aktuell: 13 000 m²).
Anzahl Verkaufsgeschäfte:
40 (aktuell: 28).
Mieter:
Migros, M-Restaurant sowie Markengeschäfte.
Arbeitsplätze im Areal:
zirka 900 (aktuell rund 700).
Wohnen:
75 Mietwohnungen für alle Altersschichten.
Geplanter Baustart: 2020.
www.saelipark2020.ch

Giroud-Olma AG

Mit 150 Jahren ist die Oltner Firma Giroud-Olma AG eine der ältesten im Kanton Solothurn. 1866 wurde sie als Herstellerin von Maschinen und Apparaten gegründet. Seit zwei Generationen ist die ehemalige Von-Roll-Tochter im Eigentum der Familie Jung. Seit 1980 realisierte Giroud-Olma auf dem Gelände der ehemaligen Giesserei Von Roll zahlreiche Schul- und Geschäftsbauen. CEO des Unternehmens ist Thomas W. Jung.

Shoppen in einem stimmungsvollen Umfeld. Das Oltner Modehaus Bernheim setzt auf eine neue Strategie. «Umdenken alleine reicht nicht, es braucht ganz neue Wege und die Bereitschaft, sich auf die sich verändernden Kundenbedürfnisse einzustellen», erklärt Geschäftsführer Alain Bernheim, «wenn nötig, immer wieder von neuem.»

In einem individuellen Umfeld zeitgemäss shoppen

Der Bekleidungsdetailhandel in der Schweiz setzt jährlich über acht Milliarden Franken um – Tendenz rückläufig. Dagegen nimmt der E-Commerce-Anteil bedrohlich zu. Von heute 18 Prozent wird bis 2021 ein Anteil von über 25 Prozent prognostiziert. Eine Entwicklung, die auch der Oltner Alain Bernheim vom gleichnamigen Modefachgeschäft aufmerksam verfolgt. Für das vor bald 90 Jahren gegründete Familienunternehmen sieht er trotz allem gute Chancen. Wir haben mit dem dem Geschäftsinhaber in dritter Generation über seine Visionen gesprochen.

Joseph Weibel (Text), Bernhard Strahm (Fotos)

Wer möchte hier als Mann nicht gerne einkaufen. Attraktive, offene und geschmackvoll eingerichtete Verkaufsräumlichkeiten laden zum Shoppen an der Kirchgasse in Olten. Der Name Bernheim bürgt für Qualität und Kundennähe. Ein Bekenntnis, das schon beim Einstieg auf der modern gestalteten Website verstärkt wird: «Ihr Styling ist unsere Leidenschaft. Einfach mal anders Einkaufen.» In Aarau und drei Mal in Olten sorgen heute 87 Mitarbeitende, davon 21 Lernende, für die gute Laune und Beratung in den Fachgeschäften. Dirigiert wird dieses vielköpfige Orchester von Alain Bernheim, der seit 1990 im Familienunternehmen tätig ist und vor 20 Jahren die Geschäftsführung übernahm.

Andere Rahmenbedingungen

«Die Herausforderungen waren damals anders, die Rahmenbedingungen aber auch», sagt Bernheim, der rückblickend feststellt, dass es unter dem Strich sicher einfacher war. Er schläft nicht ruhiger, wenn der Schweizer Bekleidungshandel schrumpft. Schon gar nicht, wenn es die Stadt Olten betrifft. «Es braucht sie, die Mitbewerber. Wenn immer mehr Geschäfte verschwinden, sinkt die Attraktivität in einer Kleinstadt». Er macht sich aber primär Gedanken um die Zukunft des eigenen Geschäfts. «Umdenken alleine reicht nicht», sagt er. Es braucht ganz neue Wege und die Bereitschaft, sich auf die sich verändernden Kundenbedürfnisse einzustellen. Wenn nötig, immer wieder von neuem.

Alain Bernheim: «Wir verkaufen Mode: Von Kopf bis Fuss. Wir verkaufen aber auch Lebensgefühl und gutes Aussehen. Dazu braucht es mehr als nur ein gut assortiertes Angebot». Zur Dienstleistungs-Palette von Bernheim gehören etwa eine persönliche Stilberatung oder die Möglichkeit, mit Bekannten und Freunden nach Ladenschluss in geschlossener Gesellschaft einzukaufen.

Kundenoptik wahrnehmen
Alain Bernheim nimmt sinnbildlich die Brille in die Hand und zeigt auf die Gläser. «Wir müssen die Kundenoptik einnehmen, dann sind wir auf dem richtigen Weg». Mit den Weltkonzernen Kodak und Nokia nennt er zwei klassische Beispiele, an denen der Zeitgeist wirkungslos vorbeiging. «Wir verkaufen Mode: Von Kopf bis Fuss. Wir verkaufen aber auch Lebensgefühl und gutes Aussehen. Dazu braucht es mehr als nur ein gut assortiertes Angebot».

«Ich bin von Natur aus Optimist»
Seine Visionen flossen zuerst in die Planung für einen Umbau an der Kirchgasse, um das «Damen- und das Herrenmodegeschäft» in Olten zusammenzuführen. Dies mit der Absicht, für kürzere Kundenwege zu sorgen und vor allem Geld zu sparen. Das war vor vier Jahren. Der Umbau bleibt im Moment Vorhaben. Und jetzt? Die Frage lässt den Geschäftsführer die Stirn runzeln. «Der Gestaltungsplan ist rechtsgültig. Der Umbau verzögert sich und eine weitere Projektierung wird zu einem zeitraubenden Prozess». Die Stirn glättet sich wieder und über sein Gesicht huscht ein Lächeln: «Ich bin von Natur aus Optimist und deshalb darauf eingestellt, dass wir nächstes Jahr starten können.»

Einkaufserlebnis pur
Das wären auch die Anfänge für ein neues Einkaufserlebnis, wie sich Bernheim ausdrückt. Er ist fest davon überzeugt, dass es immer einen stationären Handel geben wird. Dessen Anteil wird umso grösser sein, je höher der Mehrwert insbesondere durch praktische Serviceelemente und vor allem kompetente Beratung ist. Kompetenz, Freundlichkeit und Qualität alleine würden aber nicht ausreichen. Das Bedürfnis nach Individualität zeige sich auch beim Kleiderkauf. Alain Bernheim spricht von einer starken und persönlichen Beziehung zwischen Mitarbeitenden und Kunden. Das geschieht zum Beispiel damit, dass sich Herr und Frau Kunde einen «Shopping Day» buchen und den gewünschten Kundenberater gleich mit. Oder man gönnt sich eine Stilberatung – möglichst im gleichen Hause. Das ist bei Bernheim heute schön möglich. «Wir haben eine ausgebildete Stilberaterin in den eigenen Reihen». «Shopping with Friends» ist eine weitere Vision, die schon heute im Angebot von Bernheim ist. Man shoppt mit Bekannten und Freunden nach Ladenschluss in geschlossener Gesellschaft. Wenn dann noch das kulinarische Angebot Teil des Services wird, so steht einem gemütlichen Abend nichts mehr im Wege.

Wie sage ich es meinem Kunden?
Das Angebot auf einer überschaubaren Fläche lässt sich erweitern – zum Beispiel mit einem Kosmetik- und Coiffeur-Angebot. Das sind für Alain Bernheim Bestandteile des Begriffs «Lebensgefühl», der seiner Meinung nach das Bedürfnis beinhaltet, «gut auszusehen», jemandem (auch sich selbst) gefallen zu wollen und etwas weiter gefasst: «Sich gut zu fühlen», «glücklich zu sein». Dazu braucht es die richtige Bekleidung, aber gleichzeitig braucht es viel mehr.

Wenn Bernheim sich dem Online-Handel entsagt, so heisst das nicht, dass das Modehaus in der digitalen Welt nicht existiert. Wer keine Online-Präsenz hat, wird nicht wahrgenommen. Deshalb wird einem attraktiven Web-Auftritt grosse Bedeutung beigemessen. Das ist ein Teil der Kundenbindung. Abheben will sich Bernheim aber von den Mitbewerbern auch mit einer konsequent gelebten Kundenfreundlichkeit.

Ein Stück Persönlichkeitsentwicklung
Will das der Kunde von heute, wenn er sich die Kleider doch viel einfacher und günstiger zu Hause im Internet kaufen kann? «Ich war auf Digital-Messen der Textilbranche und habe viel Erstaunliches und Neues gesehen. Ich vermisse aber bei diesen Innovationen den Menschen im Mittelpunkt.» Was er damit sagen will: «Wenn wir die Bedürfnisse des Kunden wissen und erkennen wollen, so braucht es dafür einen persönlichen Kontakt.»

Das Unternehmen Bernheim schult seine Mitarbeitenden regelmässig und betrachtet diese Ausbildung als ein Stück Persönlichkeitsentwicklung. «Im Detailhandel wird das zu einem wichtigen und vielleicht entscheidenden Faktor».

Anzeige

OFFICE CARE AG
OFFICE CARE AG
Work smarter not harder
Dokumentenmanagement mit Word?
www.officecare.ch

Fit für die Zukunft im Detailhandel

Ausbildungen im Detailhandel sind beliebt. Doch die Branche befindet sich im Umbruch und sieht sich laufend neuen Herausforderungen gegenüber. Was bedeutet das für die Ausbildung im Detailhandel? «Sie muss sich der veränderten Praxis anpassen», ist Berufsinspektor Markus Glauser überzeugt. Dieses Ziel verfolgt das Reformprojekt «Verkauf 2022+», das vom Verband Bildung Detailhandel Schweiz initiiert wurde.

Sabine Born

Berufsinspektor Markus Glauser ist überzeugt: «Es braucht aber auch zukünftig Fachpersonal, das auf Kundenbedürfnisse eingeht und eine fundierte Beratung bietet.»

«Die Globalisierung, Digitalisierung und das veränderte Kaufverhalten setzen den Detailhandel unter Druck», betont Markus Glauser, Berufsinspektor im Amt für Berufsbildung, Mittel- und Hochschulen des Kantons Solothurn. «Es braucht aber auch zukünftig Fachpersonal, das auf Kundenbedürfnisse eingeht und eine fundierte Beratung bietet», ist er überzeugt.

Die Berufswelt im Detailhandel ist mit 28 Branchen, die zu zehn Branchengruppen zusammengefasst sind, breit gefächert. «Die meisten Lehrstellen stellt die Branche Nahrungs- und Genussmittel», so Markus Glauser. Darin wiederspiegele sich einer der wesentlichen Pluspunkt unseres Berufsbildungssystems. «Betriebe entscheiden aufgrund des zukünftigen Personalbedarfes, wie viele Ausbildungsplätze sie zur Verfügung stellen.» Schweizweit wurden letztes Jahr 5191 Lehrverträge im Detailhandel abgeschlossen, 198 waren es im Kanton Solothurn, davon 93 im Bereich Nahrungs- und Genussmittel.

«Bedingt durch die demografische Entwicklung werden dieses Jahr nicht alle Lehrstellen besetzt», weiss Markus Glauser. Gemäss Lehrstellennachweis sind im Kanton Solothurn derzeit noch 372 Lehrstellen unbesetzt, davon 30 im Detailhandel. Mit 15 freien Lehrstellen im Bereich der Nahrungs- und Genussmittel ist diese Branche am stärksten betroffen, sie stellt aber auch bei weitem das grösste Angebot (Stand: 7. August 2018). Jährlich werden im Kanton Solothurn rund 200 Lehrverträge im Detailhandel abgeschlossen. Diese Tendenz bestätigt sich auch für den Lehrbeginn 2018 mit aktuell 195 Lehrverträgen.

Beliebte Aus- und Weiterbildungen

Ausbildungen im Verkauf sind beliebt. Sie belegen Platz 3 auf der Rangliste der meist gewählten Berufslehren. Nebst der dreijährigen Ausbildung mit EFZ ist auch eine zweijährige Ausbildung mit Berufsattest möglich. Nach der Grundausbildung steht den Lernenden der Weg nach oben offen: «Im Detailhandel gibt es zahlreiche Weiterbildungsmöglichkeiten zum Detailhandelsspezialist und -manager, zum Einkaufsfachmann oder zu zahlreichen Aus- und Weiterbildungen im Bereich Marketing.»

«Spezialisten im Detailhandel werden auch künftig benötigt», betont Markus Glauser, auch wenn der Detailhandel mächtig unter Druck stehe. Wie kgv-Präsidentin Marianne Meister beobachtet auch er, dass der Detailhandel stets in Bewegung sei. Im stationären Handel sind Vorboten der derzeitigen Trendwende Selfscanning-Systeme und Self-Checkout-Kassen. Mit dem Online-Handel steht den Kundinnen und Kunden eine fast grenzenlose Shopping-Welt zur Verfügung, die rund um die Uhr geöffnet hat und regelmässig Rekord-Umsätze erzielt. Der Einkaufstourismus floriert und Mitarbeitende im Detailhandel sehen sich einer immer besser informierten Kundschaft gegenüber.

Berufsbild der Zukunft

«Die Akteure der Detailhandelsausbildung nehmen die aktuellen Herausforderungen auf und planen tiefgreifende Veränderungen in der Ausbildung», erklärt Markus Glauser. Unter anderem mit der Lancierung des Projekts «Verkauf 2022+». Mit dem Reformprojekt will der Verband Bildung Detailhandel Schweiz die Ausbildungen im Verkauf den Bedürfnissen der Praxis anpassen. Eine grosse Herausforderung sieht Markus Glauser darin, die verschiedenen Interessen der 28 Branchen zu bündeln und gemeinsame Nenner zu finden, aber auch die Kompetenzen von Detailhandelsfachleuten der Zukunft herauszuarbeiten.

Technologische Fortschritte werden das Berufsbild laufend und schnell verändern. Studien zeigen aber, dass individuelle Einkaufs-Erlebnisse wichtig bleiben – online und offline. Soziale und methodische Kompetenzen rücken in den Vordergrund, Kommunikations- und Beratungsfähigkeiten sowie umfassende Produkt- und Dienstleistungskenntnisse sind zunehmend gefragt.

Kurz: «Im Sinne eines erweiterten Dienstleistungsverständnisses werden Spezialisten im Detailhandel auf neuen Ebenen umfassender gefordert», erkennt Markus Glauser und fügt an: «Ich bin überzeugt, dass es gelingen wird, die Ausbildung im Detailhandel zukunftssicher zu gestalten und die neuen veränderten Kundenbedürfnisse aufzunehmen.» Und er schliesst ab: «Die Chancen in diesem Veränderungsprozess sehe ich zum einen in der Aufwertung der Berufe im Detailhandel, zum anderen in der Stärkung des Verkaufsplatzes Schweiz mit dem Resultat, dass die Wertschöpfung hoffentlich weiterhin oder wieder vermehrt in der Schweiz stattfindet.»

«Mit der BusPro App sind wir mobil.»

Bruno Eschenmoser , MHG Heiztechnik (Schweiz) GmbH
Handel mit Heiz-Systemen und Komponenten für Öl, Gas, Wärmepumpen und Solar

Adress- und Kontaktverwaltung • Dokumentenablage • Fibu • Lohn • Einkauf • Lager
Auftrag • Rechnung • Debitoren • Kreditoren • Onlineshop • App

Gratis-Fibu, Demo & Infos: www.buspro.ch

Genial einfach – einfach genial!

BusPro
Das Business-Programm

«UNSERE BANK. KERNGESUND AUS GUTEM GRUND!»

Thomas Vogt
Vorsitzender der Geschäftsleitung

SLB SPAR- UND LEIHKASSE BUCHEGGBERG AG

Tel. 032 352 10 60 | Fax 032 352 10 70 | info@slbucheggberg.ch
www.slbucheggberg.ch

sandstrahlen

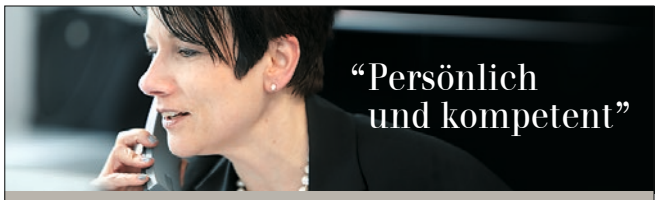
MENZ

Wir garantieren Ihnen eine fachgerechte, saubere Ausführung sämtlicher Sandstrahlarbeiten vor Ort oder in unserer Werkstatt.

MENZ AG
Dipl. Malermeister
Zuchwilstrasse 6, Postfach
4542 Luterbach

Telefon 032 637 59 59
Telefax 032 637 59 58
E-Mail info@menz.ch

vom fach. von menz.ch



"Persönlich und kompetent"

Unternehmens-, Steuer- und Finanzberatung

Ganzheitliche Betreuung aus einem Haus. Rufen Sie uns an, wir sind ganz in Ihrer Nähe.

ACKERMANN + SCHOTT | DIE TREUHÄNDER

Ackermann + Schott Treuhand AG | Schönenwerd
Tel. 062 858 40 80 | www.ackermann-schott.ch

«Immobilien und Wohnen: Entspannt zu Hause sein.»

HOME 4 YOU

Hans Huber-Strasse 38
4502 Solothurn
T 032 626 35 37
info@home-4-you.ch
home-4-you.ch

Kilian Bärtschi, Agenturleiter der Suva in Solothurn, führt regelmässig Gespräche mit Verbandsvertretern, besucht und betreut Betriebe und legt Wert darauf, ihre Anliegen persönlich abholen zu können: «Ich will spüren, wo es gut läuft und wo weniger gut, mir ist bewusst, dass es auch mit der Suva Probleme geben kann.»

«Kundennähe ist und bleibt das Erfolgsrezept und damit die Lebensader der Suva»

Die Schweizerische Unfallversicherung (Suva) gilt als eine für KMU und die Industrie unentbehrliche Institution. Sie feiert 2018 ihr hundertjähriges Bestehen. Allein die Agentur Solothurn betreut rund 4100 Betriebe mit etwas mehr als 61 000 Vollbeschäftigten. Kilian Bärtschi, der Agenturleiter, beantwortet Fragen von Wirtschaftsflash zur Zukunft der Suva, zu Präventionskampagnen, zur Überwachung von Verdachtsfällen durch Sozialdetektive und zur Zusammenarbeit mit der Wirtschaft und dem Gewerbe. Er wünscht sich, dass die Suva weiterhin in den Regionen tätig ist und sagt dazu: «Kundennähe ist und bleibt das Erfolgsrezept und damit die Lebensader der Suva.»

Paul Meier (Text), Bernhard Strahm (Fotos)

Herr Bärtschi, wir gratulieren Ihnen zum hundertjährigen Bestehen der Suva. Haben Sie dieses Jubiläum schon tüchtig gefeiert?
Kilian Bärtschi: Ja, in einem vernünftigen Rahmen, so wie sich das für eine Sozialversicherung gebührt. In jeder der Suva-Agenturen wurde im zweiten Quartal dieses Jahres ein Kundenanlass durchgeführt. Diese Anlässe standen primär unter dem Motto «Prävention aktiv erleben» und waren, so glaube ich, ein grosser Erfolg.

Erhalten Ihre Kunden einen Jubiläumsbonus auf die Versicherungsprämie?
Die Suva wird im nächsten Jahr schweizweit 520 Millionen Franken zurückvergüten. Grundsätzlich ist anzumerken, dass die Versicherungsprämien in den letzten paar Jahren stetig gesunken sind. Dieser Rückgang ist auch der Wirkung der gemeinsamen Präventionskampagnen und Bemühungen zur Wiedereingliederung am Arbeitsplatz nach einem Unfall zu verdanken. Die Suva realisierte in der Vergangenheit auf ihren Finanzanlagen sehr gute Erträge. Darum hat der Suva-Rat beschlossen,

den Versicherten einen Teil der flüssigen Mittel zurückzugeben. Die erwähnten 520 Millionen entsprechen rund fünfzehn Prozent der Summe aller Suva-Prämien. Von der Rückerstattung werden sowohl die Arbeitgeber wie auch die Arbeitnehmer in Form von tieferen Beiträgen profitieren.

Braucht es angesichts der zunehmenden Digitalisierung in 50 Jahren noch eine Suva?
Ich hoffe doch sehr, dass es auch in 50 Jahren einen Industriekanton Solothurn geben wird. Solange mit Händen gearbeitet wird, braucht es auch Präventionsbemühungen. Das Thema «Sicherheit in der Freizeit» wird uns auch weiterhin fordern. Somit werden wir auch in der Zukunft versuchen, die Arbeit und Freizeit sicher zu machen.

Welches wird im Jahr 2068 Ihre grösste Herausforderung sein?
Nach wie vor bedroht Asbest die Gesundheit von Arbeitnehmenden. Wir wissen nicht, wie sich Berufskrankheiten entwickeln werden. Werden uns in 50 Jahren zum Beispiel Auswirkungen der Nano-Technologie gesundheitlich beeinflussen? Oder Strahleneinwirkungen?

Die Fussball-Weltmeisterschaft 2018 hat einmal mehr Massen bewegt. Sind Sie ein Fussballfan?
Ja, als ehemaliger Spieler des Fussballclubs Fortuna Olten bin selber mit dem Fussballsport verbunden.

Das muss Ihnen zu denken geben: Im Kanton Solothurn verursachte das Fussballspielen im letzten Jahr mit einem Anteil von 29 Prozent mehr Sportunfälle als im Landesdurchschnitt mit einem Anteil von 25 Prozent. Haben Sie dafür eine Erklärung?
Vorerst muss ich festhalten: Bewegung ist wichtig. Zentral ist dabei, dass man sich auch in der Freizeit gut schützt bei dem was man macht. Im Kanton Solothurn werden topografisch bedingt andere Sportarten bevorzugt, als zum Beispiel Im Kanton Graubünden. Daher ist im Kanton Solothurn der prozentuale Anteil an Ballsportunfällen höher und jener der Skiunfälle tiefer. Wir lancieren seit Jahren Präventionskampagnen und können so zumindest das Fallrisiko auf dem bestehenden Niveau halten.

Seit 2008 registriert die Suva Kanton Solothurn jährlich zwischen 5400 und 6100 Betriebsunfälle, mit leicht abnehmender Tendenz. Demgegenüber stehen rund 8500 bis 8900 Nichtbetriebsunfälle. Diese Diskrepanz ist massiv. Erzielen Ihre Präventionskampagnen zu wenig Wirkung?
Das kann man so nicht sagen. Man muss auch berücksichtigen, wie sich die Anteile zwischen der Erwerbstätigkeit und Freizeitaktivitäten verschieben. Im Verlauf der letzten 25 Jahre hat sich vieles verändert. Eine 50-Stunden-Woche gibt es schon lange nicht mehr. Neue Sportarten sind aufgekommen. Es gilt, den Fokus richtig zu setzen. Was wäre, wenn wir keine Präventionskampagnen durchführen würden? Dass unsere Kampagnen erfolgreich sind, bestätigen uns rückläufige Fallzahlen beispielsweise bei Grümpelturnieren, an welchen wir vor Ort sind. Auch sehen wir eine höhere Bereitschaft für das Helmtragen beim Velofahren. Prävention ist ein knallharter Job. Das Bewusstsein für die eigene Sicherheit am Arbeitsplatz und in der Freizeit muss den Leuten in Fleisch und Blut übergehen. Unfälle vermeidet man im eigenen Interesse, nicht für die Suva und nicht für den Betrieb.

«Das Bewusstsein für die eigene Sicherheit am Arbeitsplatz und in der Freizeit muss den Leuten in Fleisch und Blut übergehen.»

Wo sehen Sie im Bereich der Betriebsunfälle den grössten Handlungsbedarf?
In erster Linie gilt es, das Verhalten der Mitarbeitenden positiv zu beeinflussen. Es gibt Regeln, welche einzuhalten sind. Zum Beispiel auf Baustellen: Absturz-Sicherungen sind zwingend, Löcher sind abzusichern, Stress-Situationen sind zu eliminieren. Ich habe Verständnis, dass auch Bauunternehmungen unter Produktionszwang stehen und Umsätze generieren müssen. Trotzdem, Sicherheit hat oberste Priorität. Erst wenn Risiken beseitigt sind, darf weitergearbeitet werden.

Dazu gehört auch das Tragen von Sonnenschutzbekleidung?
Ja, ich war kürzlich in einem KMU zu Besuch. Während der ersten Viertelstunde hat man nur über unsere UV-Kampagne geredet. Wir haben das vorgängig mit den Baumeistern abgesprochen. Möglicherweise war die Kommunikation zwischen dem Baumeisterverband und uns etwas suboptimal. Man muss es sehen: Wenn ein Bauarbeiter ein Berufsleben lang der Sonneneinstrahlung ausgesetzt ist und dann an Hautkrebs erkrankt, gilt das als Berufskrankheit. Wollen wir das einfach so hinnehmen und für die Kosten aufkommen? Es liegt im Interesse von Baumeistern, Bauarbeitern und der Suva, dass wir alle auf die Problematik sensibilisieren.

Statistisch relevant sind nicht nur die Fallzahlen, sondern auch die Folgekosten. Hier fallen zwei Faktoren besonders ins Gewicht: Zum einen die Kostenentwicklung bei den Heilungskosten, zum andern die Kostenentwicklung bei den neuen IV-Renten. Ihre Analyse dazu?
Die Entwicklung der Heilungskosten betrifft alle Sozialversicherungen. Das sieht man an der Entwicklung der Krankenkassenprämien. Wir bezahlen nicht jedes Jahr weniger, sondern mehr. Bei der Suva verzeichnen wir ein moderates Wachstum der Heilungskosten. Wir haben das mehr oder weniger gut im Griff. Bei uns werden sämtliche Rechnungen genau geprüft. Was auffällt, wird abgeklärt. Allein dadurch, dass wir Rechnungen zurückweisen, sparen wir jährlich mehr als 200 Millionen Franken ein. Wichtig ist, dass wir mit Ärzten und Arbeitgebern im Gespräch bleiben. Das beeinflusst die Entwicklung der Heilungskosten in einem positiven Mass.

Schweizweit gibt es bei der Suva pro Jahr rund 1600 neue IV-Fälle. Vor fünfzehn Jahren waren es noch rund 3300 mit Folgekosten von über einer Milliarde Franken. Heute sind wir bei 560 bis 570 Millionen Franken. Unser «Case-Management» in komplexen Fällen inklusive den Massnahmen zur Wiedereingliederung an den Arbeitsplatz, funktioniert also sehr gut. Dabei geht es nicht allein um eine Kostenoptimierung, sondern auch um das Selbstwertgefühl der Betroffenen, denn die Arbeit ist bekanntlich ein bedeutender Teil unseres Lebensinhalts.

Braucht es Sozialdetektive?
Ganz klar, das braucht es. Die Suva bearbeitet insgesamt pro Jahr etwa 465 000 Unfälle. 2017 wurden uns rund 1200 Verdachtsfälle gemeldet. Bei rund 250 Fällen wurden die Leistungen eingestellt und Entschädigungen im Betrag von rund zwölf Millionen Franken zurückgefordert, fünf Millionen

weniger als im Vorjahr. Fehlt uns die Möglichkeit, Überwachungen einzuleiten, fehlt uns das letzte Instrument, um Missbräuche beweisen zu können. Wir sind nicht daran interessiert, in Hunderten von Fällen Überwachungen zu veranlassen. Solche verursachen schnell Kosten im Bereich von etwa 30 000 Franken pro Fall. Zuerst werden alle andern Mittel ausgeschöpft. Bleibt eine Überwachung das letzte Mittel, um Verdachtsfälle aufzuklären, gilt dafür ein klar definierter Prozess. Mir scheint, wer den Einsatz von Sozialdetektiven bekämpft, argumentiert mit falschen Fakten. Es geht hier darum, die ehrlichen Prämienzahler zu schützen und nicht darum, einen Generalverdacht gegenüber allen IV-Bezügern zu schüren. Wer von uns zurecht eine Leistung beansprucht, soll diese auch erhalten.

«Fehlt uns die Möglichkeit, Überwachungen einzuleiten, fehlt uns das letzte Instrument, um Missbräuche beweisen zu können.»

Über das Thema wird am kommenden 25. November in einer Volksabstimmung entschieden. Was passiert, wenn die Stimmberechtigten Nein sagen zum Gesetz, das bei Verdachtsfällen eine Überwachung durch Sozialdetektive ermöglichen soll?
Dann wird es weiterhin Leute geben, welche Renten oder Taggelder beziehen werden, die ihnen nicht zustehen. Bezahlen werden das die ehrlichen Arbeitnehmenden.

Um erfolgreich tätig sein zu können, braucht es auch in Ihrer Branche Kooperationen, zum Beispiel mit Wirtschafts- und Berufsverbänden. Wie funktionieren im Kanton Solothurn solche Kooperationen?
Wir sind ein Musterkanton. Das zeigt sich am Beispiel der Zusammenarbeit zwischen den Arbeitgebern und der Ärzteschaft für eine rasche Wiedereingliederung am Arbeitsplatz nach einem Unfall. Der entsprechende Kooperationsvertrag wurde im Februar 2016 von der Ärzteschaft des Kantons Solothurn, der Solothurner Handelskammer, dem Kantonal-Solothurnischen Gewerbeverband, der IV-Stelle Solothurn und uns unterschrieben. Dieses Modell funktioniert, wir nehmen hier schweizweit eine Vorreiterrolle ein. Sämtliche Suva-Agenturen haben den Auftrag erhalten, derartige Vereinbarungen auszuhandeln. Mittlerweile gibt es bereits acht oder neun solche Verträge.

«Misswirtschaft gibt es leider mehr als man denkt. Darüber wird viel zu wenig gesprochen. Ein Stichwort dazu lautet: Konkursreiterei.»

Zusammen mit unseren Partnerorganisationen haben wir, um ein weiteres Beispiel zu nennen, im vergangenen Februar erstmals ein Round-Table-Gespräch zum Thema «Misswirtschaft bei Unternehmungen» durchgeführt. Misswirtschaft gibt es leider mehr als man denkt. Darüber wird viel zu wenig gesprochen. Ein Stichwort dazu lautet: Konkursreiterei. Auch im Kanton Solothurn laufen solche Geschichten, bei denen meistens auch die Sozialversicherer finanzielle Schäden zu tragen haben. Jeder Missbrauch muss konsequent bekämpft werden. Hier müsste die Politik viel strenger eingreifen.

Unerlässlich ist selbstverständlich das gute Einvernehmen mit den Versicherungsnehmern im Kanton Solothurn, also mit der Industrie und dem Gewerbe. Das klappt?
Aus meiner Optik gesehen funktioniert diese sehr gut. Ich führe regelmässig Gespräche mit Verbandsvertretern, besuche und betreue Betriebe, nicht nur die ganz grossen, sondern auch KMU und lege Wert darauf, ihre Anliegen persönlich abholen zu können. Ich will spüren, wo es gut läuft und wo weniger gut. Mir ist bewusst, dass es auch mit der Suva Probleme geben kann. In solchen Situationen informiere ich unsere internen Entscheidungsträger und ich bemühe mich, meinen Beitrag zu einer positiven Weiterentwicklung einzubringen.

Man hat auch schon Klagen gehört, die Suva handle bei der Durchsetzung von Massnahmen zur Arbeitssicherheit etwas gar pedantisch. Verstehen Sie die Kritik?
Solche Klagen höre ich ab und zu, ich verstehe sie auch. Die Suva ist nur ein Teil des Ganzen. Ein Betrieb hat viele und hohe Anforderungen zu erfüllen. Dann kommt noch die Suva mit ihren Vorschriften. Wir versuchen, diese zusammen mit den Betrieben auf eine vernünftige Weise umzusetzen. Wenn es um das Leben von Arbeitnehmenden geht, kennen wir null Toleranz. In Graubereichen müssen wir halt auch miteinander reden, von Chef zu Chef. Voraussetzung ist, dass man eine Basis des Vertrauens schafft. Ohne Vertrauen gibt es keine Kooperationen.

Eine Fee gewährt Ihnen drei Wünsche. Nutzen Sie die Gelegenheit, sagen Sie uns, wovon Sie in Ihrer beruflichen Funktion als Leiter der Suva Agentur Solothurn träumen.
Mein erster Wunsch wäre: Null Todesfälle. Jeder Todesfall am Arbeitsplatz ist etwas vom Schlimmsten, das passieren kann. Zweitens wünsche ich mir, dass das Bewusstsein für die eigene Sicherheit und jene des Nachbarn jedem Mitarbeitenden wie schon gesagt in Fleisch und Blut übergeht. Und als Drittes wünsche ich mir, dass die Suva weiterhin in den Regionen tätig ist. Kundennähe ist und bleibt das Erfolgsrezept und damit die Lebensader der Suva.

Portrait

Kilian Bärtschi

Geburtsdatum: 30. Juli 1982.
Wohnort: Olten.
Zivilstand: verheiratet, eine Tochter (11-jährig), ein Sohn (9-jährig).
Ausbildung: Kaufmännische Lehre in der Gemeindeverwaltung Trimbach. Verschiedene Weiterbildungen.
Heutige Funktion: Leiter der Suva Agentur Solothurn.
Nebenämter: Präsident des Stiftungsrats der Solodaris-Stiftung, Mitglied im Stiftungsrat der Stiftung WQ Solothurn.
Hobbys: Laufsport, Sammeln von Ansichtskarten.
Was er mag? «Den Kontakt mit Menschen.»
Was er nicht mag? «Leute, die lügen.»

WAM ING
Planer
Ingenieure
AG

Raum Verkehr Umwelt
Infrastruktur Tiefbau
Tragwerksplanung
www.wam-ing.ch

EINFACH
STARK
STARK IM BAUEN, STARK
IN DER UMSETZUNG

STERKI BAU AG
Hoch- und Tiefbau
www.sterkibau.ch

Bodenbeläge . Teppiche . Parkett
Vorhangsysteme

Mobilia Solothurn AG
032 622 34 24
info@bodenmobilia.ch
bodenmobilia.ch

40 Jahre
bodenMobilia

Geprüfte Qualitätsprodukte
Blitzschutz / Erdung / Überspannungsschutz

AF

Arthur Flury AG | CH-4543 Deitingen/Schweiz | www.aflury.ch | info@aflury.ch

Flachdach Spenglerei Sanitär Heizungen
Solothurn/Grenchen, www.saudan.ch
24h-Service 032 628 22 22
Saudan

CITROËN
www.gysingerspacher.ch

gysin + gerspacher ag

Bielstrasse 50
4503 Solothurn
T 032 622 29 62

Ringstrasse 21
4556 Aeschi
T 062 961 38 59

ROTH AG
Isolationen Brandschutz Beschichtungen

ROTH AG Gerlafingen
Bolacker 3, Postfach
Tel. +41 (0) 32 674 45 45
Fax +41 (0) 32 674 45 46

www.roth.ch / info@roth.ch

Endlich sind sie da!

Quickline Office Duo
Unsere Produktepalette für Ihr Unternehmen!

Infos und Bestellung unter 032 9 429 429 oder
business.quickline.ch/office-duo

Gut gibt's die GAW.

gaw
Internet | Telefonie | Digital TV

«Wo bitte, geht's zur Cloud?»

Ein Top-Skigebiet – über den Wolken – mit idealen Schnee- und Pistenverhältnissen, sonnensicher und traumhaft schön. Jedoch, weder eine Strasse noch eine Bahn führen dahin. Zur Piste kommt man nur zu Fuss auf einem anstrengenden und erst noch unsicheren Weg oder per Helikopter. Analog verhält es sich mit der Cloud: Diese muss zuverlässig und zweckentsprechend erreichbar sein.

Ralph Urech

Grosse Anbieter von Cloud-Systemen sind redundant angebunden, und auch die Netze zwischen den verschiedenen Polen sind hoch verfügbar. Schwachstelle ist meist der Internetanschluss am Kundenstandort. An diesen werden insbesondere auch durch dessen Mehrfachnutzung – Internet, Virtual Private Network (VPN), Telefon, Cloud – erhöhte Ansprüche gestellt.

Hoch verfügbare Anbindungen sind machbar, jedoch teurer. Es empfiehlt sich also, sich vor einem Entscheid über die in Frage kommenden Optionen strategische Gedanken zur Datenhaltung zu machen: Wo liegen die Daten? Wer greift wann, von welchem Standort und mit welchen Mitteln darauf zu? Wie kritisch sind diese Daten bezüglich Geheimhaltung und Verfügbarkeit? Je nachdem sind der Speicherort und der Zugang zu regeln.

Daten können am eigenen Standort gespeichert oder ausgelagert werden. Auch Hybrid-Lösungen sind möglich. So können beispielsweise Produktionsdaten auf eigenen Servern «on premise» behalten, verschlüsselte Backup-Daten jedoch in ein Datacenter (auf eigene oder gemietete Systeme) übermittelt werden.

Wie kommen Daten in die Cloud, und – wichtiger – wie findet man diese da wieder? Wer Daten auslagert, muss über seinen Internetaccess und auch über Notszenarien nachdenken.

Der Zugriff auf ausgelagerte Daten
Der Unternehmer hat sich entschieden, zumindest Teile seiner Daten auszulagern. Welche Möglichkeiten hat er nun, darauf zuzugreifen?
Kein Problem sagt er, denn Strom und Internet kommen ja aus der Steckdose. Immer: Während 24 Stunden im Tag, sieben Tagen in der Woche, 365 Tagen im Jahr … Zwar verweist die Schweiz auf einen hohen Standard in der Stromversorgung, Sicherheiten dafür gibt es aber nicht. Bei einem Stromausfall muss man teils mit gravierenden Konsequenzen rechnen. Daten gehen dabei zwar meist nicht verloren, sie sind aber nicht mehr greifbar. Den ICT Support anrufen, geht im Zeitalter von VoIP nicht mehr. In der Folge stehen mindestens Teile des Betriebes still.

Der Autor

Ralph Urech ist bei der BSE Software GmbH in Solothurn verantwortlich für den Bereich Business Development. Er entwickelt Dienstleistungen von SolNet und data11 und begleitet Firmenkunden bei der Strategiefindung und deren Umsetzung.

Antworten auf die Frage, welcher Anschlusstyp nun der Richtige ist, gibt eine Bedarfs- und Risikoanalyse. Verfügbarkeit, maximale Bandbreite und Kosten spielen dabei eine sekundäre Rolle. Vom einfachen, «schmalbrüstigen» Anschluss bis zu einer komplexen, breitbandigen Vernetzung auf Glasfaser mit Redundanzen stehen alle Möglichkeiten offen.

Verschiedene Optionen für die Speicherung von Daten

Daten-Klassifikation und -Speicherort		
on premise Lokal, eigene Server	**Colocation/private Cloud** Colocation, eigene Server	**Public Cloud** Cloud, fremde Server
■ im Zugriff am Standort ■ unter eigener Kontrolle ■ eigene Hardware	■ unter eigener Kontrolle ■ Zugriff ab Standorten aus - unabhängigem Standort ■ physischer Hardware-Zugriff	■ Fremde Server ■ nicht unter Kontrolle ■ Zugriff ab Standorten
■ geheime Daten ■ Maschinensteuerungen ■ Zutritts-/ Videoüberwachung	■ vertrauliche Daten ■ Backup, Archiv ■ Telefonie	■ unkritische Daten ■ Backup, Archiv ■ Korrespondenz, Mail, etc.

Wie kommen Daten in die Cloud, und – wichtiger – wie findet man diese da wieder? Wer Daten auslagert, muss über seinen Internetaccess und auch über Notszenarien nachdenken.

Internet-Anschlusstypen und ihre Merkmale

Anschluss Typ	Zuverläs-sigkeit	Bandbreite bis	Verfügbarkeit	Redundanz	VPN	Preis
Kupfer DSL	Tief <3Tg	100/20 zT. 500/100	CH-weit	Mobile	möglich	$
Koax Cable TV	Tief <3Tg	500/50	CH-weit	DSL/Mobile	möglich	$
Glasfaser FttH	Mittel <2Tg	1Gbps z.T. 10Gbps	Städte	DSL/Mobile/Glas	möglich	$-$$
Glasfaser FttO	Hoch <8h/<2h	10 Gbps und mehr	CH-weit international	DSL/Mobile/Glas Wegredundanz möglich	ja	$$-$$$

Diese Vielfalt der Internet-Anschlusstypen mit allen Details und Service Level optimal auf den Bedarf des Unternehmens abzustimmen und gleichzeitig die Kosten im Griff zu halten, ist nicht ganz trivial:

- Es lohnt sich, mehrere Angebote einzuholen und zu vergleichen.
- Je besser der Auftraggeber den Bedarf und die Ziele kennt, umso optimierter sind die Angebote.
- Alternative Provider machen keine «08-15»-Offerten, sie gehen vertieft auf Bedürfnisse ein.
- Unabhängige Provider sind nicht an spezifische Kabel gebunden. Sie könnten unterschiedliche Technologien optimal miteinander zu einem Ganzen zusammenfügen.
- Die Fähigkeit des Providers, auf die Bedürfnisse des Kunden eingehen zu können, hat Priorität vor dem Preis seines Angebots.
- Und noch etwas: Mit dem System-Entscheid und der Wahl des Providers bindet man sich für Jahre. Ein Wechsel hat zur Folge, dass man wieder ein neues IT-Projekt aufgleisen muss.

Anzeige

SOLNET

Internet, Telefonie, Cloud
Die Solothurner Alternative für KMU im Kanton, in der Schweiz

www.solnet.ch

Ratgeber

Das gute Gefühl, richtig vorzusorgen

Die Pensionskasse ist heute nicht mehr nur Thema des Arbeitgebers allein, sondern wird dank der neuen Informations- und Kommunikationstechnologien immer mehr auch zur Sache des Arbeitnehmers. Das ist für die Pensionskassen eine neue Situation. Bis anhin beschränkte sich die Kommunikation zwischen der Pensionskasse und dem Versicherten hauptsächlich auf den jährlichen Versand des Vorsorgeausweises per Post. Dies ist heute überholt – die Versicherten sind informiert und möchten wissen, was mit ihrem Geld passiert. Die digitalen Kommunikationskanäle müssen geöffnet werden, so dass der Versicherte sich die Informationen holen kann, die er möchte. Im Fall des Vorsorgeausweises bietet es sich aktuell unter der Berücksichtigung der gewünschten Verbreitung, Datensicherheit und Funktionalität an, App- oder Webportal-Lösungen einzusetzen. Diese öffnen die Türen für Versicherte, sich nicht nur Informationen über die Pensionskasse, sondern über ihre eigenen Vermögensverhältnisse in der zweiten Säule zu beschaffen. Es wird zum Beispiel möglich, interaktiv zu berechnen, welche finanziellen Auswirkungen eine frühzeitige Pensionierung hat. Auch andere Fragen wie zum Beispiel über

Sergio Bortolin, Geschäftsführer Asga Pensionskasse, ist überzeugt: «Die Versicherten sind dank der heute zur Verfügung stehenden Informations- und Kommunikationstechnologien informiert und möchten wissen, was mit ihrem Geld passiert.»

asga pensionskasse

die Auswirkungen einer Scheidung auf die berufliche Vorsorge können rasch beantwortet werden. Nebst persönlichen Berechnungen wird es ausserdem möglich, einen freiwilligen Einkauf selber durchzuführen oder den Antrag auf eine Wohneigentumsförderung zu stellen, inklusive aller Berechnungen und gesetzlich notwendigen Angaben.

Die Asga Pensionskasse nimmt die fortgeschrittene Digitalisierung als grosse Chance wahr und lanciert 2018 ein funktionales Versichertenportal. Für die Mitgliedfirmen hingegen besteht mit Asga Online bereits seit mehreren Jahren ein Online-Tool, das gerne und rege genutzt wird. Es erleichtert den Arbeitgebern die Verwaltung der beruflichen Vorsorge und spart Papierkram und Zeit.

So kann man die Verwaltung und das Parlament beschäftigen

Einzelne Politiker erweisen sich als echte Meister in jenem Spiel, in welchem es darum geht, etwas Aufmerksamkeit auf sich zu lenken, die Verwaltung zu beschäftigen und in den Sitzungen Redezeit zu ergattern. Vorstösse der Sorte «Allerweltsprobleme» gibt es auch im Solothurner Kantonsrat. Wir stellen dies anhand von zwei Beispielen aus seiner Pendenzenliste fest.

Michael Ochsenbein fordert den Regierungsrat auf, dafür zu sorgen, dass auf neuen Wegweisern oder auf Wegweisern, welche überholt werden, zusätzlich zu den Ortsangaben auch die Distanzangaben aufgeführt werden. «In anderen Ländern ist es Standard und es ist vor allem eines: praktisch!», schreibt der CVP-Vertreter aus Luterbach. Na, ja.

«Kaltwasser reicht für das Händewaschen», so lautet der Titel eines Auftrags des Oltner Kantonsrats Markus Ammann. Dieser verlangt, dass künftig «in allen kantonalen und durch den Kanton finanzierten Gebäuden bei Renovationen und Neuinstallationen in den Toiletten und wo sinnvoll in weiteren Räumen» auf die Installation von Warmwasseranschlüssen für das Händewaschen verzichtet wird. Ein SP-Mann denkt ans Sparen …

Anzeige

Die Liquidität in einem Unternehmen lässt sich heute auch ganz praktisch mit einer Software überprüfen.

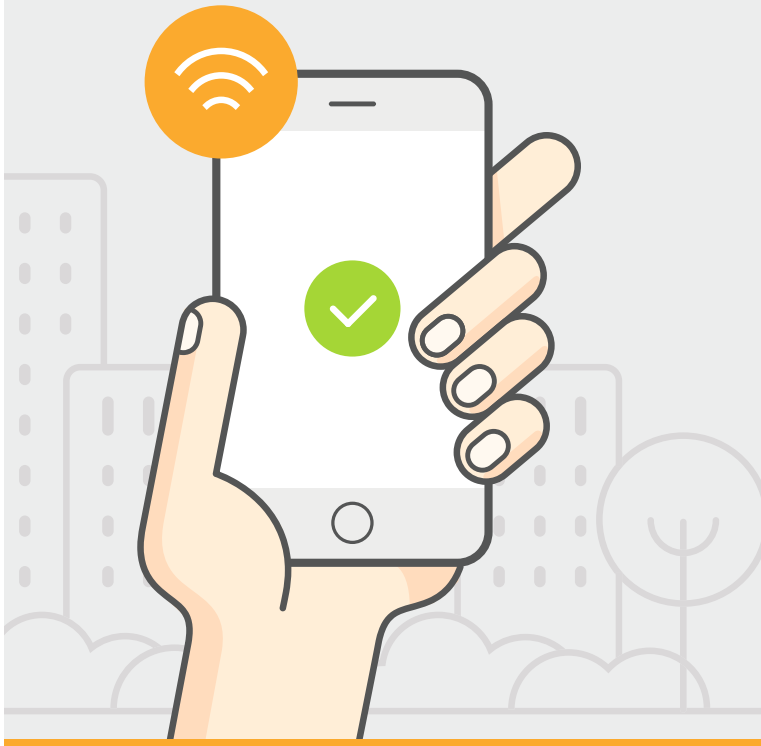
Ein praktischer «Finanzassistent»

Eine Geschichte, die im Alltag von kleinen und mittleren Unternehmen immer wieder vorkommen kann. Urs Bolliger ist leidenschaftlicher Tüftler. Seit Jahren entwickelt er mit seinem KMU innovative Heizungssysteme. Die Geschäfte laufen gut! Es bleibt oft nur wenig Zeit für die Administration. Nicht abgerechnete Aufträge sowie eingegangene Rechnungen stapeln sich in seinem Büro.

Neulich nahm Urs Bolliger an einer Ausschreibung für die Heizungsanlage einer bedeutenden Überbauung teil. Er rechnet sich grosse Chancen auf diesen Auftrag aus. Gleichzeitig ist ihm unwohl, weil der Auftrag seinen Jahresumsatz um einen Drittel erhöhen würde. In seinem Geschäft heisst das, dass er diverse Vorleistungen sowie den Einkauf selbst vorfinanzieren müsste. Damit verbunden stellt er sich unter anderem folgende Fragen: Wird das Geld dafür reichen? Was, wenn weitere grössere Aufträge dazukommen, oder sich die Zahlungen aus anderen Projekten verzögern?

Die Aargauer Kantonalbank bietet mit ihrem neuen Finanzassistent eine mögliche Lösung. Mit dieser Software kann aufgrund der Daten der vergangenen Jahre die künftige Liquidität errechnet werden. Zudem kann Urs Bolliger nun ganz einfach alle Zahlungseingänge und -ausgänge des neuen Projektes simulieren. Dies zeigt ihm sofort, dass im frühen Stadium des Auftrags die Liquidität nicht ausreichen wird. Ebenfalls aus der Simulation ersichtlich wäre, dass sich verspätete Zahlungseingänge besonders kritisch auf seine Situation auswirken würden. Die entsprechenden Daten geben Urs Bolliger. die Möglichkeit, mit seiner Bank eine passende Kreditlimite zu besprechen. Mit dem neuen «Finanzassistenten» kann er laufend die erwartete Entwicklung der Liquidität seines Unternehmens überprüfen.

Arbeitszeiten und Spesen mobil erfassen



Beschleunigen Sie Ihre Arbeitsprozesse mit der Business-App AbaCliK und vermeiden Sie Mehrfacherfassungen dank der Synchronisation mit der Abacus Business Software:

- Präsenz- oder Arbeitszeiten
- Leistungen, Spesen, Quittungen
- Persönliche Daten, Ferientage oder Absenzen (ESS)

www.abaclik.ch

Jetzt kostenlos bei App Store oder Google Play herunterladen

ABACLIK
by Abacus

Ecknauer+Schoch ASW

Vom einfachen Klick-Klack-Näherungsschalter zum komplexen Überwachungssystem: «Immer öfter beraten wir Unternehmen, die sich keine Stillstände in der Produktion leisten können und deshalb eine lückenlose Überwachung von kritischen Elementen an einer Anlage fordern», erklärt Peter Bader, Geschäftsführer der ifm electronic ag.

«Mittlerweile ist in den Sensoren sehr viel Technologie drin»

Die ifm electronic ag in Härkingen feiert dieses Jahr ihr 40-Jahre-Jubiläum, der Mutterkonzern in Deutschland nächstes Jahr sein 50. Wie einst die Automatisierung spielt heute die Digitalisierung dem weltweit tätigen Konzern kräftig in die Hände. Nächstes Jahr will das Unternehmen die Milliarden-Umsatz-Grenze knacken. «Wie es aussieht, werden wir das Ziel bereits dieses Jahr erreichen», sagt Peter Bader, Geschäftsführer der ifm electronic ag in der Schweiz.

Sabine Born (Text), Bernhard Strahm, ifm electronic ag (Fotos)

An Containerhäfen wie Hamburg helfen Reach-Stacker beim Stapeln und Umschlagen von grossen Containern. Ein automatisierter Kollisionsschutz hilft, Zusammenstösse beim dichten und schnellen Rangieren zu verhindern. Eine 3-D-Kamera am Heck überwacht dabei den Rückbereich und warnt den Fahrer vor möglichen Zusammenstössen. Entwickelt und produziert hat das Assistenzsystem ifm, ein Spezialist für Sensoren und Steuerungen, die überall dort zum Einsatz kommen, wo gemessen, geregelt, gesteuert wird. In der Automobil- und Lebensmittelindustrie, in der Stahl- und Metallindustrie, in Werkzeugmaschinen, mobilen Arbeitsmaschinen oder im Bereich der Windenergie.

Gegründet wurde ifm 1969 in Deutschland von den Studienkollegen Robert Buck und Gerd Marhofer. Buck war der Tüftler, Marhofer der Unternehmer. «Erste Entwicklungen entstanden in Bucks Garage», erklärt Peter Bader, Geschäftsführer der ifm electronic ag in Härkingen, «die ersten Sensoren waren einfache Klick-Klack-Näherungsschalter, mit denen wichtige Überwachungs- und Prüfungsschritte innerhalb des Produktionsprozesses, die bis dahin manuell erfolgten, automatisiert werden konnten.»

ifm in der Schweiz

Knapp zehn Jahre nach der Firmengründung in Deutschland entstand am 15. November 1978 die Schweizer Niederlassung in Niederbuchsiten. 1984 zog das Unternehmen nach Härkingen, vorerst an den Risweg, 1989 in einen Neubau am Altgraben, der rund zehn Jahre später nochmals erweitert wurde. Die Bautätigkeit wiederspiegelt den Erfolg des Unternehmens. «ifm Schweiz startete mit zwei Mitarbeitenden. Heute beschäftigt es 20 Mitarbeitende, davon zwei Lernende, welche mit dem Berufslernverbund Thal-Mittelland ausgebildet werden.»

Aufgebaut hat ifm Schweiz Anton Schaad. Er war 32 Jahre für ifm tätig, 25 Jahre als Geschäftsführer. Seit 2012

Magnetisch-induktive Durchflusssensoren überwachen flüssige Medien und werden häufig in Kühlkreisläufen eingesetzt (grosses Bild). IO-Link-Master übertragen Maschinendaten, Prozessparameter oder Diagnosedaten an die Steuerung, welche von der IT nach Bedarf weiterverarbeitet werden (Foto rechts).

ifm electronic ag

ifm electronic ag ist eine Anbieterin von Sensoren und Steuerungen und beschäftigt in der Schweiz 20 Mitarbeitende, davon zwei Lernende. Die hundertprozentige Tochter von ifm Deutschland feiert dieses Jahr ihr 40-jähriges Bestehen. Weltweit beschäftigt ifm über 6500 Mitarbeitende in 42 Ländern.

www.ifm.com/ch

prägt Peter Bader, der bereits seit 1999 als Account Manager im Betrieb tätig war, die Geschicke des Unternehmens. Die ifm electronic ag in Härkingen ist eine hundertprozentige Tochtergesellschaft von ifm Deutschland, die weltweit rund 6500 Mitarbeiter in 42 Ländern beschäftigt. Produziert wird in Deutschland, im Raum Bodensee, ausserdem in Polen, Rumänien, in den USA und in Singapur. 2017 erwirtschaftete ifm einen Umsatz von 880 Millionen Euro. Nächstes Jahr will das Unternehmen die Milliarden-Umsatz-Grenze knacken. Ein Ziel, das wohl bereits dieses Jahr erreicht wird.

Viel Technologie auf kleinstem Raum

Bot damals die zunehmende Automatisierung einen guten Nährboden für die erfolgreiche Entwicklung von ifm, ist es heute die Digitalisierung. «Mittlerweile ist in den Sensoren sehr viel Technologie drin», erklärt Peter Bader. Neuste Sensoren übermitteln Unmengen von Daten. Ein Durchfluss-Sensor liefert nicht mehr nur den analogen Messwert, sondern auch die Temperatur oder Lebensdauer. ifm hat sich vom Anbieter einfachster Klick-Klack-Näherungsschalter zu einem Systemanbieter für Sensoren und Steuerungen entwickelt.

Ein Beispiel: Ein Schweizer Hersteller von Milchpulver betreibt in seiner Produktionsanlage eine Förderschnecke. Weist diese eine Unwucht auf, schleift sie an der Wand und produziert einen Abrieb von kleinsten Metallpartikeln, die ins Produkt gelangen und extreme Probleme verursachen können. ifm hat an dieser Schnecke nun eine Vibrationsüberwachung montiert. Diese misst und überwacht die Unwucht und löst einen Alarm aus, wenn eine Limite überschritten ist. Ein Schweizer Projekt, das jetzt in den Produktionsstätten des Konzerns weltweit installiert wird.

«Das heisst, es geht vermehrt in Richtung Komplettsysteme, die wir unseren Kunden individuell anbieten, und das erfordert eine intensivere Beratung, von den Mitarbeitenden mehr technisches Knowhow», so Peter Bader. «Immer öfter beraten wir Unternehmen, die sich keine Stillstände in der Produktion leisten können und deshalb eine lückenlose Überwachung von kritischen Elementen an einer Anlage fordern.»

Mit komplexen Systemen, welche genau auf die Bedürfnisse der Kunden ausgelegt sind, künftig vermehrt auch kommunizieren können, sowie mit dem sehr breiten Angebot kann sich ifm auf dem Weltmarkt profilieren. So ist das Unternehmen weniger stark dem Wettbewerb ausgesetzt, da der klassische Sensormarkt heute extrem umkämpft, der Preisdruck gross ist. Noch liege der Anteil an Standardprodukten bei 80 Prozent, doch das werde sich in den nächsten fünf bis zehn Jahren ändern.

Gute Zukunftsaussichten

«Eine grosse Herausforderung besteht heute auch in der laufenden Miniaturisierung, in der Kompaktheit der Produkte, die gleichzeitig bezüglich Dichtheit, Robustheit und Genauigkeit höchste Ansprüche erfüllen müssen», führt Peter Bader weiter aus. Die Sensoren müssen Wasser und extreme Temperaturen aushalten, auch Säuren und Laugen. Sie sind zum Teil einer recht rauen Umgebung ausgesetzt. In der Lebensmittelindustrie muss der Sensor zusätzlich keimfrei sein, andernorts werden Anlagen mit dem Hochdruckreiniger abgespritzt.

Die Herausforderungen sind also gross, der Geschäftsverlauf aber derzeit sehr gut, die Wirtschaft boomt. Beste Voraussetzungen, anlässlich des 40. Geburtstags optimistisch in die Zukunft zu blicken. «Für die ich mir wünsche, dass wir uns hier in der Schweiz und weltweit positiv weiterentwickeln, dass wir uns in neuen Geschäftsfeldern hervorheben und dazu auf gut ausgebildete Mitarbeitende zählen dürfen, die motiviert sind, sich weiterzubilden, sich einzubringen und die Geschichte von ifm erfolgreich weiterzuschreiben.»

Für Walter Fankhauser begann die Karriere als Geschäftsführer der Roth Gerüste AG quasi «über Nacht». Heute führt der gelernte Hochbauzeichner und Maurer eines der führenden Unternehmen der Branche mit rund 600 Mitarbeitenden.

60 Jahre – und immer dynamischer

Die Roth Gerüste AG mit Sitz in Obergerlafingen und das Thurgauer Unternehmen xBau AG haben sich zusammengeschlossen. Damit hat der nationale Branchenleader seine Position gefestigt und gehört zu den bedeutenden Arbeitgebern in der Region und in der Schweiz.

Joseph Weibel (Text), Roth Gerüste AG (Fotos)

Wenn Walter Fankhauser über sein Unternehmen spricht, ist die Begeisterung über das Erreichte förmlich zu spüren. Es ist keine Selbstverständlichkeit, dass die Roth Gerüste AG dieses Jahr ihren 60. Geburtstag feiern kann. Es hätte anders kommen können. Das weiss Walter Fankhauser aus eigener Erfahrung, als er sich vor 22 Jahren in ein nicht ganz ungefährliches Abenteuer stürzte. Die Firma war im Besitz von deutschen Investoren, als er quasi «über Nacht» zum Geschäftsführer erkoren wurde. «Es war keine einfache Zeit, neben dem Engagement von vielen fleissigen Mitarbeitern gehörte auch viel Glück dazu, dass wir heute so erfolgreich dastehen», sagt Fankhauser. Es sei aber kein Zufall, denn für seine Mitarbeitenden und sich selber nimmt er das Glück der Tüchtigen, das der Baustein für den späteren Erfolg gewesen sein dürfte, in Anspruch.

Expansion zum 60. Geburtstag

Als die Roth Gerüste AG am 1. Juni den Zusammenschluss mit dem Thurgauer Gerüstbauer xBau AG bekanntgab, blieb diese Neuigkeit trotz umfangreicher Kommunikation der Öffentlichkeit weitgehend verschlossen. Geärgert hat man sich bei beiden Unternehmen schon darüber, dass die Medien wirtschaftliche «Good News» offenbar negieren. Zumal die Fusion auch keinen Stellenabbau mit sich gebracht habe. Im Gegenteil: Walter Fankhauser rechnet damit, dass eher zusätzliche Stellen geschaffen werden. Der Branchenprimus ist trotz schwierigem Marktumfeld gut unterwegs. Fest angestellt sind heute 600 Mitarbeitende, in Spitzenzeiten erhöht sich die Zahl bis auf 800. Mit der Übernahme der xBau AG verstärkt die Roth Gerüste AG ihr Engagement im Bereich Hoch- und Spezialgerüstbau – namentlich im Brückenbau und im Bühnen- und Tribünenbau. Die xBau AG suchte die Zusammenarbeit nicht aus wirtschaftlichen Schwierigkeiten, sondern strebte eine gesicherte Nachfolgeregelung an. Und was liegt hier näher, als sich mit dem Marktleader im Gerüstbau zusammenzuschliessen? Zu den bestehenden 18 Standorten kommen Frauenfeld und Lyss dazu.

Der Neubeginn – kurz nach dem drohenden Ende

Und so wäre die Erfolgsgeschichte der Roth Gerüste AG bereits geschrieben. Sie hätte aber bereits 1994 zu Ende gehen können. Der Firmengründer kam damals mit seinem Unternehmen ins Schlittern. Nur dank der Übernahme durch den deutschen Konzern Plettac ging es weiter. Zwei Jahre später trat der gelernte Hochbauzeichner und Maurer Walter Fankhauser ins Unternehmen ein. Während seiner Ausbildung habe seine Lehrmeisterin immer gesagt, aus ihm gebe es einmal einen guten Bauführer. Nach der Bauschule in Aarau arbeitete er in verschiedenen Bauunternehmungen. Parallel dazu durchlief er im Militär die Ausbildung bis zum Bataillonskommandanten. Durch Kontakte im Militär kam er zur Solothurner Kantonalbank in die Abteilung Spezialfinanzierungen. Das war zugleich eine Chance und gute Ergänzung für sein berufsbegleitendes BWL-Nachdiplomstudium. Sein damaliger Chef holte ihn zur Roth Gerüste AG. Erst 43-jährig, verstarb dieser nur zwei Monate später völlig unerwartet. Und damit begann über Nacht die Geschichte von Walter Fankhauser als Geschäftsführer.

Der Turnaround

Die deutschen Besitzer gaben ihm und dem Management die Chance, unter grösstem wirtschaftlichem Druck den Turnaround zu realisieren. Dieser wurde 1998 tatsächlich erreicht, dank guten Kadermitarbeitern und Monteuren, die zum Teil heute noch in der Firma tätig sind. Zwei weitere gute Geschäftsjahre sorgten für die nötige Stabilität. 2003

Die körperlich anspruchsvolle Arbeit im Gerüstbau erfordert ein hohes Mass an Selbstverantwortung und unterliegt ausserdem immer strenger werdenden Sicherheitsbestimmungen.

Roth Gerüste AG

Gründung: 1958 als Einzelfirma durch Wolfgang Roth. 1983 Umwandlung in eine Aktiengesellschaft.
Besitzverhältnisse: Keystone Constructions AG (Baar ZG) und Management der Roth Gerüste AG (Mehrheit).
Geschäftsführer: Walter Fankhauser (seit 1. Juni 1997).
Niederlassungen: 20 (ganze Schweiz, mit Ausnahme Tessin).
Mitarbeitende: Roth Gerüste AG 480, 24 Lernende (Gerüstbauer und KV); xBau AG 130 Mitarbeitende.
Gerüstmaterial: Drei Millionen Quadratmeter.
Tätigkeitsbereiche: Fassadengerüste, temporäre Überdachungen, Brückengerüste, Spezialgerüste sowie Bühnen- und Tribünenbau.

wurde der deutsche Mutterkonzern insolvent. Private Ankeraktionäre übernahmen zusammen mit dem Management die Roth Gerüste AG. Kurze Zeit später übernahm das aktive Management sogar die Aktienmehrheit und heute sind alle leitenden Mitarbeiter am Unternehmen beteiligt. Ziel war und ist ein moderates Wachstum. Dadurch werden Arbeitsplätze geschaffen und für Mitarbeiter eröffnen sich Karrieremöglichkeiten.

Flache Hierarchien für hohe Flexibilität

Die Roth Gerüste AG geniesst einen guten Ruf als Arbeitgeberin, mit einer ausgeprägten Aus- und Weiterbildungskultur sowie einer grossen Verbundenheit der Mitarbeiter mit dem Unternehmen. Es gehört ebenso zur Kultur, dass langjährige Mitarbeitende bis zur Pension im Unternehmen bleiben. Immer häufiger auch das Montagepersonal. «Wir sind überzeugt, dass ein gesunder Altersmix für alle Vorteile bringt. Auf unsere langjährigen Mitarbeiter sind wir stolz. Sie haben massgeblich zum Erfolg des Unternehmens beigetragen», bekennt Walter Fankhauser und ergänzt: «Wir bauen auf unsere jungen Fachkräfte, damit die Roth Gerüste für die Zukunft gerüstet ist. Wir zählen darauf, dass unsere Kunden neben den Qualitätsmerkmalen auch unsere nachhaltige, auf Langfristigkeit ausgerichtete Geschäftspolitik honorieren».

Herausfordernd ist das Zusammenführen von verschiedenen Kulturen. Im Gerüstbau sind, wie in anderen Baubereichen, viele ausländische Mitarbeitende beschäftigt. Zurzeit sind im Unternehmen 26 Nationalitäten vereint. Die körperlich anspruchsvolle Arbeit erfordert ein hohes Mass an Selbstverantwortung und unterliegt ausserdem immer strenger werdenden Sicherheitsbestimmungen. Die Hierarchien im Unternehmen sind sehr flach gehalten, weil der Gerüstbau ein überaus dynamisches Geschäft ist. Das Gerüst wird oft nicht zeitgerecht eingeplant. Bei einer Anfrage sind rasche Entscheide ohne hierarchische Umwege gefordert. «Bei Roth Gerüste arbeiten, heisst ziel- und erfolgsorientiert arbeiten», fasst Fankhauser zusammen.

Die Nummer 1 im Markt

Die Roth Gerüste AG verfügt über drei Millionen Quadratmeter Gerüstmaterial. Die heute 20 Standorte ermöglichen Flexibilität und Kundennähe. Die Nummer 1 im Markt (Marktanteil zirka 17 Prozent) verfügt über eine beachtliche Stammkundschaft in der ganzen Schweiz. Das Auftragsvolumen bewegt sich, abhängig vom Projekt, von unter 1000 Franken bis zum Millionenauftrag. «Wir können jedem Kunden sein passendes Gerüst anbieten». Dank den Spezialgerüsten von xBau AG wird man Roth Gerüste AG vermehrt bei Brückensanierungen, Überbrückungen, Fussgängerpassarellen und bei grossen Anlässen (Bühnen- und Tribünenbau) antreffen.

Konkurrenzdruck durch Billiganbieter

«Wir sind einem starken Preis- und Verdrängungswettkampf ausgesetzt und müssen uns auch mit unseriösen Mitbewerbern messen. Viele Aufträge werden letztlich vom Kunden gerne an die Roth Gerüste vergeben; aber erst zwei oder drei Preisrunden später». Der Mitbewerberdruck kommt vor allem von günstigen Anbietern aus dem Inland und zunehmend auch aus dem Ausland. Als redliches Unternehmen werden die gesetzlichen Rahmenbedingungen und der Gesamtarbeitsvertrag eingehalten. Expansionsgelüste ins Ausland stehen zurzeit nicht an.

Wenn Schönes entsteht

Der gebürtige Seeländer Walter Fankhauser blickt auf bewegte zwei Jahrzehnte zurück. 2009 wählte ihn Ernst & Young zum «Entrepreneur of the year». Zu Recht. Es gehörte eine beachtliche Portion Mut dazu, ein Unternehmen in einer Zeit zu führen, wo Liquiditätsprobleme an der Tagesordnung waren und durch die damalige Immobilienkrise nicht unbedingt entschärft wurden. Walter Fankhauser hat an eine Zukunft geglaubt und ist ins kalte Wasser gesprungen. Getreu dem Firmenslogan freut er sich heute wie damals «wenn Schönes entsteht».

Dienstag, 11. September 2018
Die Nacht der Solothurner Industrie
Olten, Oensingen, Solothurn, Grenchen, Breitenbach.

Freitag, 21. bis Sonntag, 30. September 2018
HESO Solothurner Herbstmesse mit Sonderschau «KraftOrt Wald».

Sonntag, 23. September 2018
Abstimmungssonntag mit drei nationalen Abstimmungsvorlagen.

kgv
Kantonal-Solothurnischer Gewerbeverband

Dienstag, 18. September 2018
Herbstanlass kgv. AMAG Solothurn/Zuchwil, Zuchwil.

Freitag, 19. bis Sonntag, 21. Oktober
Gewerbeausstellung GAT 2018. Laupersdorf.

Dienstag, 23. Oktober 2018
Berufsschau 2019 Pratteln. Kultur- und Sportzentrum, Pratteln.

Die Solothurner Handelskammer
stärkt die Solothurner Wirtschaft.

Donnerstag, 20. September 2018
Roundtable USA: Boomender Markt – grosse Herausforderung.
Solothurner Handelskammer, Solothurn

Donnerstag, 4. Oktober 2018
Informationsveranstaltung: Grundlagen der Exportkontrolle und Sanktionen.
Solothurner Handelskammer, Solothurn

Praxis-Akademie der Solothurner Handelskammer

Dienstag, 25. September 2018
Export-Seminar: Zoll-Basis. Solothurner Handelskammer, Solothurn

Montag, 22. Oktober 2018
Von der Stellenausschreibung bis zum Austritt.
Solothurner Handelskammer, Solothurn

Mittwoch, 24. Oktober 2018
E-Mail-Management. Solothurner Handelskammer, Solothurn

Dienstag, 30. Oktober 2018
Sich selbst führen – eigene Ressourcen schonend und effizient einsetzen.
Solothurner Handelskammer, Solothurn

Mittwoch, 31. Oktober 2018
Export-Seminar: Ursprung und Freihandelsabkommen.
Solothurner Handelskammer, Solothurn

Mittwoch, 31. Oktober 2018
Arbeitsrechtsseminar. Hotel La Couronne, Solothurn.

Weitere Informationen zum Veranstaltungsangebot der Solothurner Handelskammer: www.praxis-akademie.ch

Inserenten in dieser Ausgabe

a.en Aare Energie AG **11** Abacus Research AG **37** Ackermann + Schott Treuhand AG **29** Altola AG **36** Amag Automobil und Motoren AG **15** Arthur Flury AG **33** ASGA Pensionskasse - Vorsorgestiftung - Dienstleistungen AG **43** Bader AG Büro Design **17** Baloise Bank SoBa AG **11** Berner Kantonalbank BEKB **9** BSE Software GmbH **35** BusPro AG **29** Comp-Sys Informatik AG **21** Emmenpark AG **17** Fachhochschule Nordwestschweiz Hochschule für Technik **17** Fachhochschule Nordwestschweiz Hochschule für Wirtschaft **7** GA Weissenstein GmbH **33** Glutz AG **9** Gysin + Gerspacher AG **33** Home 4 you AG für Immobilien **29** ifm electronic ag **2** inlingua Sprachschule Olten **6** Kernkraftwerk Gösgen AG **43** Menz AG **29** Mercedes-Benz Automobil AG **44** Mobilia Solothurn AG **33** Neosys AG **17** OfficeCare AG **11, 27** P. Sonderegger AG **15** R. Schweizer & Cie. AG **15** Roth AG Gerlafingen **33** Saudan AG **33** schaertax AG **15** Spar- und Leihkasse Bucheggberg AG **29** Sterki Bau AG **33** WAM Planer und Ingenieure AG **33** Wirtschaftsförderung Kanton Solothurn **7** WS-Skyworker AG **16**

Publikation 2018
FOKUSSIERT KOMPETENT TRANSPARENT

Wirtschaftsflash ist vom Verband SCHWEIZER MEDIEN als Qualitätszeitschrift zertifiziert.

Wirtschaftsflash
Das Magazin der Solothurner Wirtschaft

39. Jahrgang.
Erscheint sechsmal jährlich, alle zwei Monate.

Herausgeber
Solothurner Handelskammer
Kantonal-Solothurnischer Gewerbeverband
Geschäftsleitung:
Paul Meier, pameier@sunrise.ch (Geschäftsführer)
Daniel Probst, daniel.probst@sohk.ch
Andreas Gasche, andreas.gasche@kgv-so.ch
Joseph Weibel, joseph.weibel@dejo-press.ch
Redaktion
Joseph Weibel, De-Jo Press GmbH
Gutenbergstrasse 1, 4552 Derendingen
Telefon 058 200 48 28
joseph.weibel@dejo-press.ch
Fotoredaktion:
Strahm Foto Studio, Gerlafingen
Layout
www.divis.ch, 4500 Solothurn
Inserate
PM MARKETING, Paul Meier
Mattenstrasse 4, 4532 Feldbrunnen
Telefon 032 623 96 18
Mobile 079 206 26 45
pameier@sunrise.ch
Auflage
Mitgliederabonnements 4299,
Gratisauflage 279,
Total Auflage 4903,
Druckauflage 5110 Exemplare
(WEMF/SW-Beglaubigung 2017).
Geschäftsbedingungen
Siehe: www.wirtschaftsflash.ch
Administration, Abonnemente
Einfache Gesellschaft
Wirtschaftsflash
Hans Huber-Strasse 38
4500 Solothurn
Telefon 032 624 46 24
info@kgv-so.ch
Abonnementspreise
Fr. 25.– für ein Jahr
Fr. 40.– für zwei Jahre
Online
www.wirtschaftsflash.ch
Druck, Spedition
Paul Büetiger AG, 4562 Biberist
Papier: MultiArt Silk, FSC, 90g/m²

Mit Namen gekennzeichnete Beiträge müssen nicht die Meinung der Redaktion oder der Herausgeber vertreten.

© Einfache Gesellschaft Wirtschaftsflash, Solothurn

printed in switzerland

160 Dienstleistungsbetriebe
76 Werbeagenturen
18 Fotofachhändler
Und über 12’288 weitere KMUs
setzen auf unsere Objektivität.
asga
pensionskasse

SIE
PRODUZIEREN
MIT UNS.
Das Kernkraftwerk Gösgen produziert Strom für 1,5 Millionen Schweizer Haushalte. Besuchen Sie unsere Ausstellung oder machen Sie eine Werksbesichtigung.
Telefon 0800 844 822, www.kkg.ch
Kernkraftwerk Gösgen

Die neue C-Klasse-Familie!

Hochprozentig.

Grosse Herbstausstellung

Samstag, 22. September von 9 bis 17 Uhr
Sonntag, 23. September von 10 bis 16 Uhr

Unsere Highlights

- **Präsentation der neuen C-Klasse-Familie**
- Neuwagenausstellung Mercedes-Benz, AMG und smart
- Probefahrten mit unseren Mercedes-Benz und smart Modellen
- «Night Star»- und «Swiss Star»-Sondermodelle mit bis zu 30 % Preisnachlass
- Attraktive Flottenrabatt-Konditionen für Firmen
- Leasingaktion auf Gebrauchtfahrzeuge und Tageszulassungen der Marken Mercedes-Benz und smart
- Über 100 Top-Occasionsfahrzeuge zu attraktiven Preisen
- Es erwartet Sie ein spannendes Rahmenprogramm, bei welchem wir Sie mit kulinarischen Köstlichkeiten verwöhnen

MERBAGRETAIL.CH
MERCEDES-BENZ AUTOMOBIL AG
Mein Partner für Mercedes-Benz seit 1912.

AARBURG · Oltnerstrasse 85 · T 062 787 51 51 · www.merbagretail.ch/aarburg
BELLACH · Römerstrasse 18 · T 032 617 41 41 · www.merbagretail.ch/bellach
BIEL · Bözingenstrasse 85–87 · T 032 341 11 44 · www.merbagretail.ch/biel

Rechnungsbeispiel: **E 220 d 4MATIC Kombi «Swiss Star»,** 194 PS (143 kW), Barkaufpreis: CHF 52 239.– (Fahrzeugwert CHF 68 580.– abzüglich CHF 16 341.– Preisvorteil). 5,6 l/100 km (Benzinäquivalent: 6,4 l/100 km), 147 g CO_2/km (Durchschnitt aller verkauften Neuwagen: 133 g CO_2/km), CO_2-Emissionen aus Treibstoff- und/oder Strombereitstellung: 25 g/km, Energieeffizienz-Kategorie: E. Leasingbeispiel: Laufzeit: 48 Monate, Laufleistung: 10 000 km/Jahr, eff. Jahreszinssatz: 1,92 %, 1. grosse Rate: CHF 12 600.–, Leasingrate ab dem 2. Monat: CHF 349.–. Ein Angebot der Mercedes-Benz Financial Services Schweiz AG. Vollkaskoversicherung obligatorisch. Eine Kreditvergabe ist verboten, falls diese zu einer Überschuldung des Leasingnehmers führen kann. Angebot gültig bis 31.12.2018. Immatrikulation bis 31.3.2019. Unverbindliche Preisempfehlung. Änderungen und Irrtümer vorbehalten.