



Bilder: Adobe Stock | HO

Kurz nach der Uhrenkrise haben sich im Raum Solothurn mehrere Medizinaltechnik-Unternehmen etabliert.

Zukunft intakt

Kurz nach der Uhrenkrise haben sich im Raum Solothurn mehrere Medizinaltechnik-Unternehmen etabliert. Zwei Beispiele: Thommen Medical AG in Grenchen und der MedTech-Zulieferer Andres AG Präzisionsdrehteile in Lohn-Ammannsegg. Beide KMU haben den Strukturwandel erfolgreich gemeistert.

Christine Künzler

Ob Uhren oder Medizinaltechnik: Für beide ist Präzision oberstes Gebot. Im Uhren-Kanton Solothurn sind denn auch entsprechend viele Präzisions-Unternehmen ansässig. Die Thommen Medical in Grenchen stellt innovative Zahnimplantate her, die Andres AG Präzisionsdrehteile in Lohn-Ammannsegg konzentriert sich als Zulieferer auf Teile für die MedTech-Branche. Den Grundstein der Thommen Medical AG hatte 1975 Robert Mathys mit einer Linie von Zahnimplantaten gelegt. 2001 übernahm die Thommen Medical AG. «Wir konnten auf der guten Basis der Firma Mathys unsere Produkte

inkrementell weiterentwickeln», sagt CEO Livio Marzo. «So kann Thommen Patienten, die vor 35 Jahren ein Implantat von Mathys gekauft haben, nach wie vor mit modernsten Lösungen für den künstlichen Zahnersatz nachversorgen. Diese Rückwärtskompatibilität ist ein grosses Plus unseres Unternehmens.» Als wichtigste Innovation hat Thommen die patentierte Oberfläche INICELL entwickelt, «die modernste Implantat-Oberflächenbehandlung im Bereich der Implantologie. Auch bezüglich Digitalisierung sind wir mit unseren Produkten gut aufgestellt.»

Die heutige Andres AG Präzisionsdrehteile, 1956 von Konstantin Bärtschi gegründet und später von Ueli Andres übernommen, stellte ursprünglich Schrauben und Drehteile für die Uhrenindustrie her. Nach deren Einbruch versuchte Ueli Andres den Strukturwandel mit einem zweiten Standbein zu überbrücken: Er belieferte Kunden aus der Elektronikbranche, vor allem in Deutschland, mit Steckverbindern und -zubehör. Vor gut 20 Jahren hat Dominic Andres den Familienbetrieb übernommen und mit der Produktion von implantierbaren Knochenschrauben begonnen. «Die Medtech-Branche galt



als krisenresistent und rentabel, in der näheren Umgebung gab es viele potenzielle Kunden. Unser Unternehmen produzierte zudem schon Teile für die Hörgeräte-Industrie.» Seine Diversifikation bereut er nicht: «Die Medizinaltechnik ist innovativ, es entstehen laufend neue Nischenmärkte. Unser strategisches Ziel ist ganz klar: Wir wollen weitere Nischenmärkte im MedTech-Bereich beliefern. Ein Zielmarkt für 2022 ist die Dentalmedizin.» Das Spektrum an Nischen ist gross, hält Dominic Andres fest. «Wir liefern zum Beispiel Teile für Augenchirurgie-Instrumente, Endoskopie, Katheter und für die Wirbelsäulen-Rekonstruktion.» Der Umsatzanteil der Elektronikbranche liegt bei Andres aktuell bei rund 25 Prozent. «Dieser Markt ist schwierig, die Preisvorstellungen der Kunden häufig sehr sportlich, doch wir können immer noch mit einer ausreichend attraktiven Marge fertigen.»

MedTech – die Herausforderungen

MedTech als Ersatz für die Uhrenindustrie? «Ich glaube nicht, dass MedTech die Uhrenindustrie ersetzt. Auf dem Platz Solothurn-Biel generiert die Uhrenindustrie wahrscheinlich immer noch mehr Umsatz als MedTech», sagt Livio Marzo. «Bezüglich Streben nach Perfektionismus und Vermarktung kann unsere Branche von

der Uhrenindustrie lernen. Ich sehe MedTech als gute Ergänzung im Wirtschaftsraum Solothurn.»

Mit MedTech liess sich der Strukturwandel erfolgreich überbrücken – das zeigen die Zahlen der Solothurner Handelskammer (ab Seite 4). «Der Anteil im MedTech-Bereich wächst kontinuierlich, obwohl wir auch im Industriesektor neue Kunden gewinnen konnten», hält Dominic Andres fest. Doch auch diese Branche ist mit Schwierigkeiten konfrontiert. «Die grössten Herausforderungen sehe ich im regulatorischen Umfeld. Heute ist es schwierig, zeitnah neue Produkte in den Markt einzuführen, weil es Studien braucht. Das ist sehr teuer und nimmt viel Zeit in Anspruch», so Livio Marzo, CEO der Thommen Medical AG. Die Regulierungswut in dieser Branche macht auch Dominic Andres zu schaffen: «Wir stossen an Grenzen, um alle Dokumentationsanforderungen seriös abarbeiten zu können.» Zudem hat er noch mit aktuellen Schwierigkeiten zu kämpfen: «Die scheinbar krisenresistente MedTech-Branche hat aufgrund der Pandemie stark gelitten. Wir konnten die Krise ohne Kurzarbeit überstehen, unsere grosse Herausforderung ist aber nun die Kompensation der Umsatz-Ausfälle durch Neugeschäfte.»

Zudem seien die Margen im MedTech-Bereich wesentlich tiefer als etwa in der Pharmaindustrie – was den Innovationsgrad in der MedTech-Branche senke, hält Livio Marzo fest. «Jedoch sehe ich eine grosse Chance für KMU, welche Innovationen entwickeln, diese selber nicht vertreiben können und die dann von grossen Unternehmen aufgekauft werden.» Nach wie vor würden viele Innovationsbereiche bestehen, da gewisse Gebiete in der Medizin noch nicht erforscht sind. «Die Chance etwa, aktuelle Probleme im Bereich des künstlichen Zahnwurzelersatzes lösen zu können, ist gross.» Das grösste Problem im Bereich Zahnimplantologie sieht Livio Marzo in der Nachfolgeregelung bei Zahnärzten. Es gibt viele Praxen, die nicht verkauft werden können, weil die Nach-

folgeregelung zu spät erfolgt ist. Zudem ist die Konkurrenz in der Dentalimplantologie gross: «80 Prozent des Weltmarkts werden von sieben grossen Unternehmen abgedeckt. Rund 350 Firmen weltweit bearbeiten den restlichen Teil. Mit 4,2 Mia. Franken ist der weltweite Dentalimplantologie-Markt nicht besonders gross – und hart umkämpft.»

Zukunft – die Investitionen

Beide Unternehmen investieren in die Zukunft. Thommen baut für acht bis zehn Millionen Franken einen Neubau in Grenchen, einen Erweiterungsbau zum bestehenden Hauptgebäude. In diesem Bau, der Ende Jahr eröffnet werden soll, entstehen unter anderem ein Kunden- und Schulungszentrum. «Wir schaffen längerfristig rund 20 neue Arbeitsplätze», so der CEO Livio Marzo. «Ich sehe die Zukunft sehr positiv. Thommen ist strategisch top ausgerichtet, wir können uns international sehr gut weiterentwickeln. Wir haben viel verändert und bewirkt.»

Die Andres AG investiert den Grossteil ihres Gewinns jährlich in die Infrastruktur des Familienbetriebs. «Geplant sind für nächstes Jahr primär Anschaffungen in neue CNC-Langdrehautomaten sowie in automatisierte Lagersysteme für die Fertigteile und das Rohmaterial.» Auch investiert das Unternehmen in den Bereich Nachhaltigkeit, «um den ökologischen Fussabdruck laufend verkleinern zu können. Auf der Wunschliste für 2022 steht eine Photovoltaik-Anlage.» Zudem laufen einige Digitalisierungs-Projekte. «Dieses Thema wird uns in den nächsten Jahren dauernd beschäftigen. Aktuell werden alle CNC-Maschinen netzwerkfähig gemacht, damit wir Live-Daten generieren und ein digitales Dashboard mit wichtigen Produktionskennzahlen realisieren können.» Ein weiteres Ziel ist, die Diversifikation laufend zu optimieren, um Abhängigkeiten möglichst klein zu halten. ◀

