

Widnau.

**Die Soluma swiss AG aus Widnau trotz dem schwierigen Marktumfeld.**

Die aktuellen Marktvoraussetzungen sind alles andere als vielversprechend. Die zunehmende Globalisierung, der Konkurrenz- und Margendruck und die Frankenstärke verlangen von der Exportwirtschaft viel ab.

Statt Trübsal zu blasen oder gar bodenlosen Optimismus zu predigen, hat sich die Soluma swiss AG der erneuten Innovation verschrieben. So wurde auf Ende 2014 die Zertifizierung nach ISO 13485 für die Medizinal-Technik erfolgreich abgeschlossen. Mit dieser anspruchsvollen Zertifizierung – auditiert von SQS, dem führenden Institut für Qualitäts- und Managementsysteme, etabliert sich die Soluma swiss AG auf höchstem Niveau.

**Sich dem Markt stellen, auch als Klein-KMU.**

Die Soluma wagte es, ihre Leistungen an der Swisstech Basel mit einem kreativen Auftritt vorzustellen. Da das bescheidene Messebudget keinen Grossauftritt zulies, baute man auf nur 20 m<sup>2</sup> einen auffallenden Stand mit 8 Meter Bauhöhe (die Höhe ist gratis...). Dank dieser unverwechselbaren Präsentation wurde der erste Messebesuch in der Firmengeschichte der Soluma zu einem vollen Erfolg. Etliche interessante nationale und internationale Neukunden konnten gewonnen werden.

**Technologische Aufrüstung.**

Mit ein Grund dieser Erfolge ist auch der Ausbau der technologischen Infrastruktur. So baute die Soluma swiss AG ihre bisherige Stärke im Fräsbereich neu auch auf den Drehbereich aus.

Mit einer durchgehenden Automatisierung – mit Stangenladern, Entnahmerobotern und neuester Messtechnik – ist man für hochkomplexe Serien- und Baugruppenfertigung bestens gerüstet.

Im Wissen, dass die Technologie erst mit viel Erfahrung und einer innovativen Entwicklungsleistung Bestand hat, legt die Soluma viel Wert auf kundenspezifische Sonderleistungen.

Allein schon aufgrund der „Soluma-typisch perfekten Sichtteile“, der individuell geprägten Beratung und der Engineering-Stärke profitiert das noch junge Unternehmen jetzt schon von Empfehlungen.

**Das Problem ist nicht das Problem. Das Problem ist die Einstellung zum Problem.**

Das aktuelle Problem „Franken zu Euro“ geht man bei Soluma proaktiv an und sieht darin nicht nur das Problem, sondern eher die Lösung. Denn wer das Problem mit Auslagerung ins Ausland zu lösen versucht, löst zwar ein Problem, schafft sich aber damit bestimmt ein paar neue. Mit diesem Umstand beschäftigt, reagiert Soluma provokativ. Und bietet Lösungen, die das Kernproblem entschärfen.

Soluma meint: In Euro verrechnen, wenn es situativ sich aufdrängt. Das Währungsproblem ist nicht nur ein Problem des Kunden, sondern ebenso auch eins von Soluma. Da gibt es nur einen Weg: Gemeinsam die Stärken verstärken und sich gegenseitig helfen, die Misere zu meistern.

Kurz geprüft: Auslagerung = neue Kultur, neue Sprache, neue Distanz, neue Logistik, neue Termine, neue Qualitätsprüfungen, neue Risiken. Gegenpunkt: Partnerschaftliche Lösung des Problems vorort.

### **Herausforderungen annehmen, kooperativ Stärken verstärken.**

Als Rheintaler-Innovations-Unternehmen stellt sich die Soluma swiss AG den neuen Herausforderungen und sucht mit den Kunden gemeinsam Lösungen, die allen Beteiligten aus der momentan schwierigen Lage eine gestärkte Marktposition schaffen lässt. „Wir Rheintaler lassen uns nicht verrückt machen ob der globalen Hysterie. Wir finden Lösungen“, so Markus Wüst, Inhaber der Soluma swiss AG.

Kontakt für weitere Information: Soluma swiss AG, Markus Wüst, 071 723 13 13, [www.soluma.ch](http://www.soluma.ch)



Bild als Download: [http://www.soluma.ch/Portals/0/Content/News/Soluma\\_AG\\_Bild\\_Messestand.jpg](http://www.soluma.ch/Portals/0/Content/News/Soluma_AG_Bild_Messestand.jpg)