

Region Olten/Niederamt

Eine «Erfolgsstory», die gar keine ist

Die Niederlassung einer chinesischen Firma wird von der Solothurner Standortförderung als Erfolg gefeiert. Doch das Unternehmen hat sein exotisches Geschäftsmodell in Schönenwerd gar nie aufgenommen. Die Geschichte einer vermeintlichen Ansiedlung.

Noël Binetti

Diese Geschichte handelt vom Wettbewerb internationaler Wirtschaftsstandorte und der Rolle, die der Kanton Solothurn dabei einnimmt. Sie wirft die Frage auf, ob man mit Hahnenwasser aus dem Niederamt China erobern kann. Und diese Geschichte zeigt auf, dass auch eine «Erfolgsstory» schnell einmal ein Ablaufdatum hat – wenn sie denn überhaupt eine ist.

Wie «Swiss made» bei der Standortwahl punktet

Ganz klar «Swiss made» sei der Grund dafür, dass sich das junge chinesische Unternehmen DDW Swiss AG in der Schweiz ansiedle. Das sagte Sarah Koch von der Wirtschaftsförderung des Kantons Solothurn im Jahr 2016.

Koch hat ihren Chefposten dort mittlerweile aufgegeben. Heute heisst die kantonale Wirtschaftsförderung «Fachstelle Standortförderung und Aussenkontakte» und ist beim Volkswirtschaftsdepartement angegliedert. Damit will man der Standortentwicklung mehr Gewicht geben.

Um Standortentwicklung ging es denn auch, als sich vor gut sechs Jahren die Solothurner «Anlaufstelle China» dafür einsetzte, dass Firmen aus dem Fernen Osten sich hier niederlassen. Ein Erfolg wurde schliesslich verkündet, als dies mit der DDW Swiss AG ein erstes Mal gelang. Zwar existierte die 2015 gegründete Firma bereits länger als die Fachstelle selbst – und das Unternehmen prüfte offenbar schon vor der Zusammenarbeit den Standort Schweiz. Doch die Bemühungen der Wirtschaftsförderung lieferten wohl den entscheidenden Impuls.

Hahnenwasser als «Belaviva» auf dem China-Markt

Zuerst lohnt sich ein kurzer Blick auf das Geschäftsfeld und den Zweck der Firma: «Produktion, Handel und Vertrieb von Wasser, insbesondere Trinkwasser, Mineralwasser und behandeltem Wasser wie Leichtwasser, teilweise von Deuterium befreitem Wasser».

Bestimmt war das Produkt für den chinesischen Markt. Dort wird von Deuterium befreitem, sogenannt ultraleichtem Wasser ein positiver Effekt auf den Körper nachgesagt. Der Rohstoff für das Geschäftsmodell von DDW Swiss AG: Schweizer Hahnenwasser. Vertrieben werden sollte dieses in China unter der Marke «Belaviva». Denn lokales Wasser habe dort einen zweifelhaften Ruf. Ein Hinweis auf die Schweiz wirke «Wunder», damit sich das Wasser besser verkauft, so Wirtschaftsförderin Sarah Koch damals. Eben: «Swiss made.»

«Die grösste Herausforderung ist speziell zu Beginn, dass der Standort Kanton Solothurn als Option wahrgenommen wird und danach in die engere Auswahl kommt.»



Karl Brander
Standortförderung

Dazumal, 2016, lobte in diesem Zusammenhang eine chinesische Vertreterin der Firma DDW den Standort Schweiz. Bis heute wird sie auf der Website des Kantons unter «Erfolgsstorys im Kanton Solothurn» zitiert: «Die Schweiz ist weltweit führend im Bereich Life Science sowie in der biomedizinischen Technologie und Forschung. Schweizer Produkte geniessen weltweit einen ausgezeichneten Ruf.»

Und auch die Dienste des Kantons werden von chinesischer Seite gewürdigt: «Die Wirtschaftsförderung unter-

stützt uns mit ihren professionellen Dienstleistungen. Sie hilft uns beispielsweise auch im Umgang mit dem notwendigen Papierkram.»

Saubere Arbeit der kantonalen Fachstelle, könnte man meinen. Ein Blick ins Handelsregister aber zeigt: Die Firma befindet sich seit kurzem in Auflösung. Oder, um im ökonomischen Jargon zu bleiben: Sie wird liquidiert. Was hat zu diesem Ende des «geförderten» Unternehmens geführt?

Wenn Rechnungen nicht beglichen werden

Fakt ist: Die DDW Swiss AG ist in China abgetaucht. Die Produktion in Schönenwerd wurde gar nie aufgebaut. Kein Liter Leichtwasser hat die Schweiz je nach China verlassen. Kein einziger Arbeitsplatz wurde generiert; es blieb beim «Papierkram». Und dieser haftet an Reto Gribi.

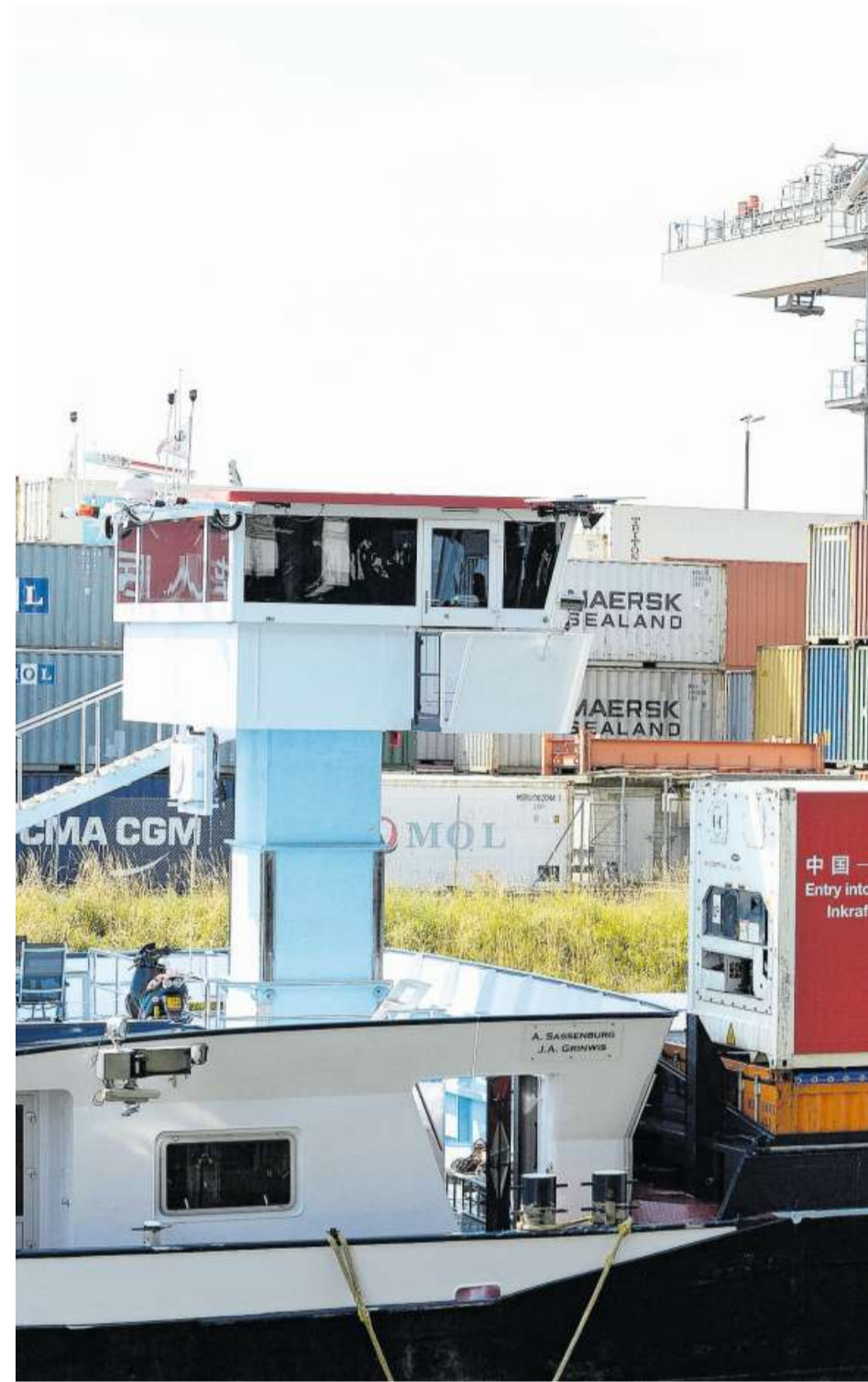
Gribi arbeitet für die renommierte Oltner Treuhandgesellschaft Solidis und wird bei der DDW Swiss AG als Mitglied des Verwaltungsrates und Liquidator im Handelsregister geführt. Sein Name fiel bereits zu Beginn der «Erfolgsstory»: Die Wirtschaftsförderung stellte zwischen ihm und den Eigentümerinnen von DDW in China den Kontakt her, damit Solidis hier die nötigen Schritte für die Gründung der DDW Swiss AG in die Wege leiten konnte.

Der Kontakt nach China bricht rasch ab

Auf Anfrage bringt Gribi Licht ins Dunkel. Er sagt: «Über unser internationales Netzwerk haben wir immer wieder Kontakt zu ausländischen Firmen. So kam es, dass die kantonale Wirtschaftsförderung mich damals ersuchte, bei der Ansiedlung der DDW Swiss AG behilflich zu sein. Ich sagte für das Mandat zu und bereitete die Ansiedlung der



Hier, im Bally-Feld-Gebäude an der Bahnstrasse 43 in Schönenwerd, siedelte sich 2016 die chinesische DDW Swiss AG an. Bild: Bruno Kissling (31. Mai 2016)



Niederlassung in der Schweiz vor.» Für den bürokratischen Teil der Gründung seien die beiden Eigentümerinnen aus China angeeignet: «Innert Stunden war das Formale erledigt.»

Und dann? Gribi erklärt es so: «Ich suchte nach einer geeigneten Liegenschaft. Eine solche fanden wir an der Bahnstrasse in Schönenwerd. Einige bauliche Änderungen konnten vorgenommen werden. Etwa das Baugesuch für eine Rampe wurde bewilligt.» Die DDW Swiss habe dann 15 Monate den Mietzins bezahlt. Danach ging nichts mehr: «Der Firma ging das Geld aus.»

Reto Gribi war bemüht, den Kontakt aufrechtzuerhalten. «So wie ich mitbekommen habe, geriet die Firma in China aber in Schwierigkeiten. Glücklicherweise bot der Vermieter in Schönenwerd Hand, dass wir frühzeitig aus dem Mietvertrag aussteigen konnten.» Dieser war für fünf Jahre unterzeichnet. Gribi erinnert sich, dass

den chinesischen Eigentümerinnen nochmals gelang, 10 000 Franken aufzutreiben, um die aufgelaufenen Schulden zu begleichen.

Nach mehreren erfolglosen Versuchen, eine Verbindung zu den Personen in China herzustellen, übermittelte Gribi im Sommer 2022 schliesslich per E-Mail eine letzte Chance und erklärte, dass er die Firma sonst auflösen werde. Die Antwort blieb aus. «Als Verwaltungsrat kam für mich ein Rücktritt nicht in Frage; die Probleme der DDW Swiss AG wären damit nur grösser geworden.» Also hat er im Dezember die Liquidierung beantragt: «Das erzeugt zwar nicht abwägbare Kosten, dafür wird alles sauber erledigt.»

Der Standortförderung des Kantons attestiert Gribi aber einen guten Job: «Man weiss halt nie im Voraus, ob eine Idee klappt. Das gilt allgemein für die Wirtschaft.» Seit bald zwei Jahren herrscht Funkstille zur DDW Swiss AG.

Je grösser die Distanz, desto schwieriger

Weitere Fälle Es ist nicht Reto Gribis erster Fall, der mit China so verläuft. Er sagt: «Am Anfang darf man alles machen und muss für die Unternehmen rennen. Am Ende ist man froh, wenn alle Kosten gedeckt sind.» Sind Sie das bei der Swiss DDW AG? «Nein, nicht vollständig.»

Dass hiesige Treuhandfirmen Mandate ausländischer Firmen, die hier Fuss fassen wollen, übernehmen, ist gang und gäbe. Reto Gribi: «Gerade zu Beginn fehlt ihnen oft das nötige Know-how. Also suchen sie sich Repräsentanten, die hier mit allem vertraut sind.» In einem zweiten Schritt gehe es dann

darum, Arbeitsplätze zu schaffen und präsent zu sein.

Gribi hat auch Beispiele chinesischer Firmen, bei denen es funktioniert: «Im Moment betreuen wir in Zusammenhang mit der Standortförderung eine Handvoll Dossiers, bei der Hälfte davon läuft es gut.» Einfach sei das aber nie: «Je grösser die Distanz, desto zahlreicher die Hindernisse. Schon wenn man im Tessin wirtschaftliche Tätigkeit von hier aus aufbauen will, kann es schwierig werden.» Sitzt der Mutterkonzern in China, sind die Barrieren noch grösser. Nicht nur die sprachlichen. (nob)