

Innovation

Beilage «Swiss Innovation Challenge»



Zum dritten Mal

Seit 2015 haben sich mehr als 300 Teilnehmende an der Swiss Innovation Challenge beteiligt. 5

Innovation coachen

Die Arbeit mit den Finalistinnen und Finalisten mache Spass, sagt Coach Jan Fülcher. 10-11

Final-Teilnehmende

Diese Projekte haben es in die Endrunde der Swiss Innovation Challenge geschafft. 12-27

Inhalt

Christoph Buser 3

Ein intensives Jahr für alle Beteiligten 5



Die «Swiss Innovation Challenge» 2017 hat von allen Beteiligten einen grossen Effort erfordert. Das Programm war dicht, die Anforderungen waren hoch – und sie stiegen mit jedem Pitch.

Bereits im dritten Jahr 7

BLKB: Digitalisierung ist nicht wegzudenken 9

Die Digitalisierung ist aus dem Banking nicht mehr wegzudenken.

«Das Potential einer Idee ist nur ein Faktor» 10, 11

Jan Fülcher spricht über seine Erfahrungen als Coach an der «Swiss Innovation Challenge».



Die Finalistinnen und Finalisten:

Noch 22 Teilnehmende kämpfen um die vordersten Plätze in der «Swiss Innovation Challenge».



Advanon / Box4goods	12
Astrivis / aWall	13
BOXS / Carbon Delta	14
CV Cube / e-bau	15
sun cube	16
Eternity / Foxxil	17

«Ich sah: wir sind nicht alleine» 18

Christoph von Mandach, letztjähriger Sieger der «Swiss Innovation Challenge», im Interview.

Sonderpreis Internationalisierung 19

Ketag	20
Komed Health / myCamper	21
Ophthorobotics / Skinobi	23
Pickwings / Bauintelligenz	24
SwissDeCode	25
SwissShrimp	26
Topadur / Vatorex AG	27

«Swiss Innovation Challenge Asia» 29–31



Impressum

Herausgeber:
«Swiss Innovation Challenge»

Redaktion:
Reto Anklin, Stefan Philippi,
Daniel Schindler

Fotos:
Archiv, zVg

Druck:
Mittelland Zeitungsdruck AG

Eine Verlagsbeilage der
«Basellandschaftlichen Zeitung» und
der «Volksstimme» in Zusammenar-
beit mit «Swiss Innovation Challen-
ge», 145 000 Exemplare.

«Swiss Innovation Challenge» – Das Niveau steigt jährlich

Der im Baselbiet lancierte Innovationswettbewerb erfreut sich einer steigenden internationalen Beachtung, die Qualität der Projekte steigt – gefordert ist nun ein innovationsfreundliches Klima.

Was ist eine Innovation? Wie entscheidend sind Innovationen für das Vorankommen oder auch nur schon das Überleben von Unternehmungen? Wie können Innovationen gefördert werden? Und: Geht es im Zusammenhang mit Innovationen ausschliesslich um Profit – oder steckt womöglich mehr dahinter?

Bereits der österreichisch-amerikanische Nationalökonom Joseph Schumpeter (1883 bis 1950) hat sich intensiv mit diesem Themenkomplex befasst. In seinem Standardwerk «Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung» (erstmalig erschienen 1912) skizziert er den Typ Unternehmer, den man heute am ehesten als «Entrepreneur» bezeichnen würde.

Eine wichtige Charakteristik dieser Unternehmerpersönlichkeiten ist laut Schumpeter, dass sie wirtschaftlich permanent vorankommen wollen und sich zu diesem Zweck der Innovation bedienen. Die Innovation, welche zu Wirtschaftswachstum führt, entspringt bei Schumpeter also dem Unternehmergeist.

Mir gefällt diese Vorstellung. Sie gibt einen Hinweis darauf, wie entscheidend Innovation in einzelnen Unternehmungen für uns alle sind. Aggregiert tragen sie wesentlich zum Wachstum unserer Volkswirtschaft und damit zu unser aller Wohlstand bei.

Mir gefällt aber noch eine andere wichtige Aussage in Schumpeters «Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung». Er geht nämlich davon aus, dass es nicht ausschliesslich der ökonomische Eigennutz ist, der die Unternehmer dazu veranlasst, innovative Leistungen zu erbringen. Vielmehr seien auch psychologische Motive ausschlaggebend. Schumpeter nennt explizit die «Freude am Gestalten».

Diese Freude am Gestalten: Sie ist bei den Teilnehmerinnen und Teilnehmern der «Swiss Innovation Challenge» an allen Ecken und Enden



Landrat Christoph Buser,
Direktor Wirtschaftskammer Baselland

spürbar. Kein Wunder, ist das Niveau des Wettbewerbs seit seiner Erstaustragung vor mittlerweile drei Jahren kontinuierlich gestiegen. Kein Wunder darum auch, ist der Wettbewerb selber mit jedem Jahr bekannter geworden. Und nicht nur auf nationaler Ebene ist die «Swiss Innovation Challenge» nach nur gerade drei Jahren bereits eine feste Grösse. Auch international erfreut sich der Innovationswettbewerb der Wirtschaftskammer Baselland, der Basellandschaftlichen Kantonalbank (BLKB) und der Fachhochschule Nordwestschweiz (FHNW) einer wachsenden Beachtung.

Wer Teil der «Swiss Innovation Challenge» ist, misst sich mit den Besten. Dass dies mehr und

mehr auf einem internationalen Level geschieht, ist erstens kein Zufall und zweitens durchaus erwünscht. Es ist tatsächlich das Bestreben der Wettbewerbsträger, dass sich hier die weltweit besten und innovativsten Köpfe messen. Die Idee ist es, dass der im Baselbiet lancierte Innovationswettbewerb dazu beiträgt, dass die eine oder andere ausländische Firma die Vorteile hierzulande erkennt und «hängenbleibt». Wenn dies gelingt, erfüllt der Wettbewerb – neben der Förderung der Innovationstätigkeit bei hiesigen Unternehmen – einen weiteren wichtigen Zweck: Er wird ein Teil der regionalen Wirtschaftsförderung.

Doch damit dieses Ziel erreicht werden kann, sind auch die politischen Rahmenbedingungen entsprechend zu setzen. Um ein innovationsfreundliches Umfeld zu schaffen, benötigt es das entsprechende Klima. Gefragt sind ein geringer administrativer Aufwand für Unternehmen, eine kundenfreundliche Verwaltung, bezugsbereite und gut erschlossene Wirtschaftsgebiete, ein attraktives steuerliches Umfeld.

Ich räume ein: Diese Forderungen an die Politik sind nicht neu. Sie sind bekannt. Und doch könnten – ja müssten – wir in diesem Bereich noch zulegen, oder wie es Schumpeter formuliert: «Das Alte auf eine neue Weise tun – das ist Innovation.»

Landrat Christoph Buser
Direktor Wirtschaftskammer Baselland



CHANG

ECHTEN TABAK GENIESSEN.
ERHITZT, NICHT VERBRANNT



IQOS

THIS CHANGES EVERYTHING

Dieses Tabakerzeugnis kann Ihre Gesundheit schädigen und macht abhängig.
Ce produit du tabac peut nuire à votre santé et crée une dépendance.
Questo prodotto del tabacco può nuocere alla tua salute e provoca dipendenza.



Ein intensives Jahr für sämtliche Beteiligten

Die «Swiss Innovation Challenge» 2017 hat von allen Beteiligten einen grossen Effort erfordert. Das Programm war dicht, die Anforderungen waren hoch – und sie stiegen mit jedem Pitch.

Für die rund 100 Teilnehmerinnen und Teilnehmer der «Swiss Innovation Challenge» geht ein anspruchsvolles und intensives Jahr zu Ende. Rund 20 Veranstaltungen konnten sie besuchen.

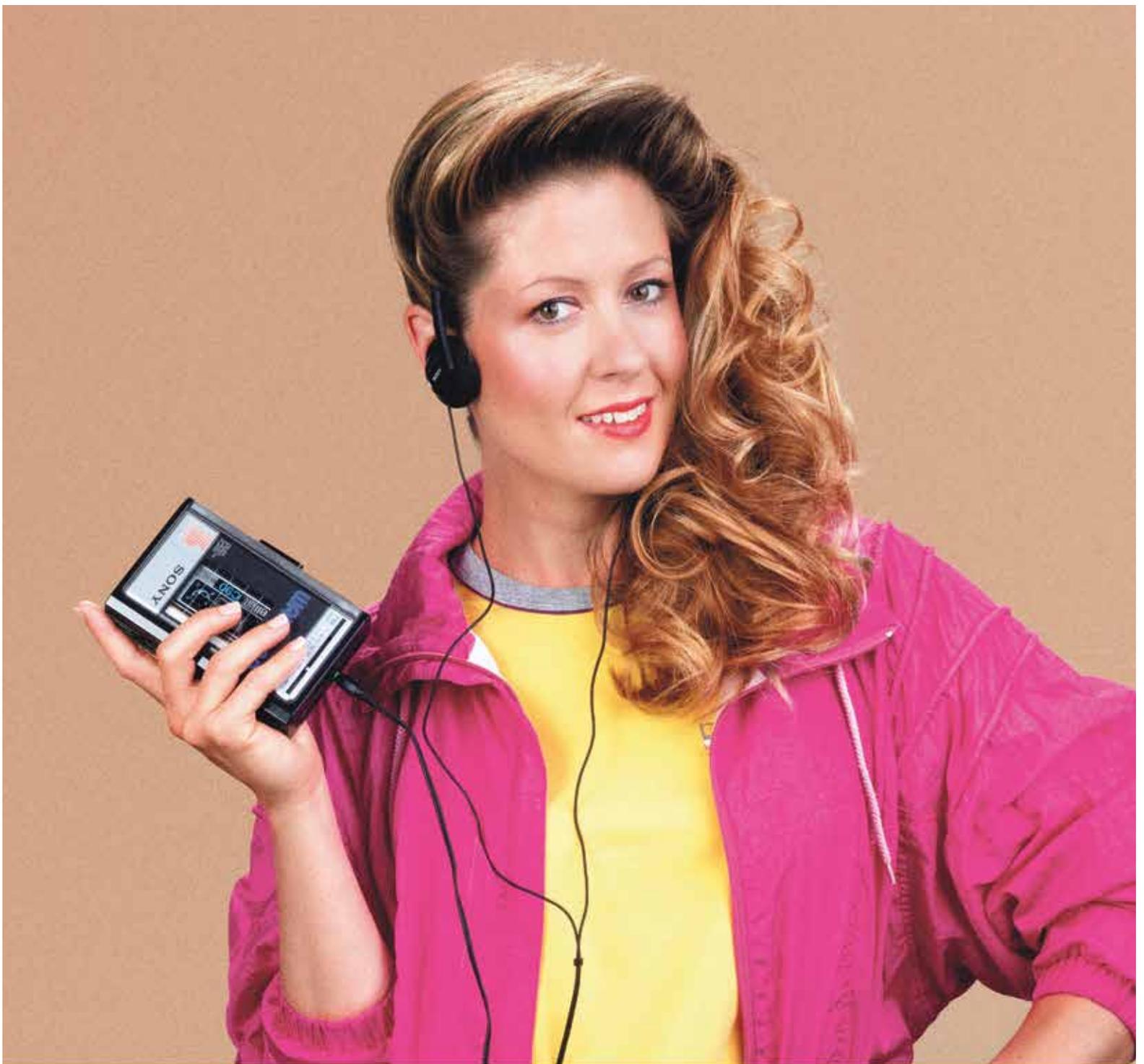
Die dritte Ausgabe des Innovationswettbewerbs der Wirtschaftskammer Baselland, der Basellandschaftlichen Kantonalbank (BLKB) und der Fachhochschule Nordwestschweiz (FHNW) startete mit dem Eröffnungsabend am Donnerstagabend, 16. Februar 2017, in der Hochschule für Gestaltung und Kunst FHNW auf dem Dreispitz-Areal. Traditionellerweise konnten die Teilnehmenden ihre ersten Eindrücke bei Pizza und einem kühlen Bier miteinander austauschen.

Ehrung am «Tag der Wirtschaft»

Es folgten Workshops, und Inputabende zu verschiedenen innovationsrelevanten Themen – und nicht zuletzt die Pitches, an denen die Projekte vorgestellt und selektioniert wurden. Den krönenden Abschluss findet die «Swiss Innovation Challenge» am 23. November am «Tag der Wirtschaft», wenn der Sieger 20 000 und die Zweit- und Drittplatzierten je 5 000 Franken erhalten.

Veranstaltungsprogramm 2017

Do., 16. Februar	Eröffnungsveranstaltung
Di., 28. Februar	Innovationsmanagement
Di., 14. März	Marketing von Innovationen
Mi., 29. März	Seminar Businessplan
Di., 11. April	Vorbereitung Pitch
Di., 25. April	Online-Marketing
Di., 09. Mai	Internationalisierungsstrategien
Mo., 15. Mai / Di., 16. Mai	1. Pitch
Di., 30. Mai	Netzwerkanlass
Do., 08. Juni	Patentrecht
Fr., 16. Juni	Seminar Finanzierung
Do., 22. Juni	Vorbereitung Pitch
Do., 17. August	«Doing business in...»
Mi., 23. August / Do., 24. August	2. Pitch
Di., 05. September	Innovation und Industrie 4.0
Di., 19. September	Vorbereitung Pitch
Fr., 27. Oktober	Final Pitch
Do., 23. November	«Tag der Wirtschaft»



Weil sich die Welt verändert: **Digifolio**
Verwalten Sie Ihr Vermögen jetzt online: einfach, effizient, transparent.

blkb.ch/digifolio

 Basellandschaftliche
Kantonalbank



«Swiss Innovation Challenge» bereits in ihrem dritten Jahr

Die «Swiss Innovation Challenge» 2017 ist bereits die dritte Ausgabe – seit 2015 haben schon mehr als 300 Teilnehmerinnen und Teilnehmer am Innovationswettbewerb teilgenommen.

2015 lancierte die Fachhochschule Nordwestschweiz (FHNW) gemeinsam mit der Wirtschaftskammer Baselland und der Basellandschaftlichen Kantonalbank die «Swiss Innovation Challenge». Inzwischen steht die dritte Durchführung kurz vor dem Ende, und der Wettbewerb kann bereits auf eine erfolgreiche Zeit zurückblicken.

Schon mehr als 300 Teilnehmende nahmen und nehmen während dieser Zeit an unserem Programm teil und profitieren von unserem vielfältigen Angebot.

Innovativer Innovationswettbewerb

Die «Swiss Innovation Challenge» ist ein Förderprogramm für innovative Ideen aller Art. Dies kann eine Erfindung, eine neue Geschäftsidee, eine Produktinnovation, eine Serviceinnovation, aber auch eine Organisationsinnovation oder Managementinnovation sein. Es ist dabei ganz gleich, ob es sich um einen Startup oder ein bestehendes Unternehmen, z.B. ein KMU, handelt.

Die Teilnehmenden kommen aus den unterschiedlichsten Bereichen und Generationen – der jüngste Teilnehmende war 16 Jahre alt, der ältes-

te sogar über 80 Jahre – sowie aus allen Regionen der Schweiz und des grenznahen Ausland. Aber auch aus dem Ausland sind Projekte vertreten, beispielsweise aus Grossbritannien, Vietnam oder Äthiopien. Dieser heterogene Ansatz ist Programm. Dabei geht es um die Zusammenführung unterschiedlicher Branchen, Firmen, Generationen und Ansichten.

Drei Säulen sind entscheidend

Das primäre Anliegen der «Swiss Innovation Challenge» ist die unterstützende Förderung mit dem Ziel, die Schweiz weiter an der weltweiten Spitze zu halten. Das offerierte Förderprogramm basiert auf drei Säulen: Es handelt sich um die Wissensvermittlung durch verschiedenste Veranstaltungen, individuelle Beratung und Betreuung sowie das breite Netzwerk. All die damit zusammenhängenden Dienstleistungen sind für die Teilnehmenden kostenlos.

Im Bereich der Wissensvermittlung bieten wir etwa Seminare zum Thema Businessplanung oder Finanzierung an. Doch auch der Markteintritt, das Marketing im Allgemeinen oder recht-

liche Fragen rund um das Patent-, Marken-, Design-, Urheber- und Wettbewerbsrecht kommen zur Sprache. Für die individuelle Unterstützung stehen Coachings und ein Mentoren-Programm zur Verfügung.

Darüber hinaus ist es uns ein Anliegen das Netzwerk der Teilnehmenden untereinander zu stärken und Gelegenheit zu Diskussion und zum gegenseitigen Austausch zu bieten. Diese Förderkomponenten sind es denn auch, die unseren Wettbewerb massgeblich von anderen unterscheiden.

Bewährtes Konzept

Zahlreiche Teilnehmende konnten mit ihren Innovationen am Markt reussieren und ihre Produkte und Dienstleistungen einer interessierten Kundschaft anbieten. Und etliche schnitten auch in anderen Wettbewerben erfolgreich ab. Dies zeigt uns, dass wir mit unserem Angebot ausgezeichnet unterwegs sind. Das Konzept unseres Programms hat sich also bisher bewährt, und wir freuen uns bereits heute auf die Durchführung der «Swiss Innovation Challenge» 2018.

Swiss Innovation Challenge



**Freitag,
27. Okt. 2017**
Öffentlicher Event
ab 8 Uhr bis 18 Uhr

Haus der Wirtschaft
Altmarktstrasse 96
Liestal

**FINAL
PITCH**

**Die 25 besten Unternehmen
präsentieren ihre Innovationen**

Details unter: www.sechallenge.ch/innovation

Vermögen zeitgemäss anlegen und verwalten.

Die Digitalisierung ist aus dem Banking nicht mehr wegzudenken.

Es braucht nur drei Schritte, dann ist die neue Online-Vermögensverwaltung der Basellandschaftlichen Kantonalbank (BLKB) im E-Banking eröffnet. Damit setzt die BLKB ihre Vision weiter um, ihre Kundinnen und Kunden mit einfachen und verständlichen Lösungen zu begeistern.

Basis für Digifolio bildet die Partnerschaft der BLKB mit True Wealth. Das Fintech-Unternehmen hat eine Software entwickelt, die eine Online-Vermögensverwaltung ermöglicht und die Geldanlage mittels ETF vereinfacht. Die Kunden erhalten – abgestimmt auf ihre Risikobereitschaft und finanziellen Verhältnisse – ein optimales Anlagepaket geschnürt. Wenn dieser Vorschlag einmal erstellt ist, haben die Kunden die Möglichkeit, die Inhalte entsprechend ihren Vorstellungen anzupassen.

Partnerschaft mit Mehrwert

Sowohl Banken als auch Fintechs richten ihre Angebote auf spezifische Kundenanforderungen aus. Für Banken wird es also spannend und zunehmend wichtiger, dass sie ihre konventionellen Anlageangebote mit den vorherrschenden Fintech-Angebotstypen erweitern können.

Im Jahr 2016 sind die BLKB und die True Wealth AG eine strategische Partnerschaft eingegangen. Felix Niederer, CEO von True Wealth, sagt: «Schon bei der Gründung von True Wealth war die Devise, modernste Technologien im Sinne des Kunden einzusetzen. Die Partnerschaft mit der BLKB baut auf diesem Grundsatz. Es ist nach unserer Kenntnis das erste Mal, dass eine digitale Vermögensverwaltungslösung komplett ins E-Banking einer Bank integriert wird und in drei Schritten eröffnet werden kann.»

Auch digital nachhaltig unterwegs

Die BLKB setzt bei Digifolio vorzugsweise auf Mandatsbausteine, welche Nachhaltigkeitskriterien berücksichtigen. John Häfelfinger, CEO der BLKB, sagt: «Wir wollen unsere nachhaltige Anlagephilosophie konsequent umsetzen und haben deshalb das Anlageuniversum mit nachhaltigen ETF ergänzt. Die Auswahl wird durch die BLKB vorgenommen.»

Vermögen bereits ab 5 000 Franken professionell verwalten

Passive Anlageansätze haben in den letzten Jahren stark an Bedeutung gewonnen und werden vermehrt nachgefragt. Digifolio richtet sich an digitalaffine Kunden mit einem mittel- bis langfris-



Weil sich die Welt verändert: **Digifolio**
Verwalten Sie Ihr Vermögen jetzt online: einfach, effizient, transparent.

blkb.ch/digifolio

Basellandschaftliche
Kantonalbank

tigen Anlagehorizont, welche ihr Portfolio online, selbstständig und zu attraktiven Konditionen diversifizieren wollen. Der Mindestinvestitionsbeitrag liegt bei 5 000 Franken. Die Mandatsgebühr beträgt 0,75 Prozent pro Jahr.

«Weil sich die Welt verändert»

Zur Inszenierung der dazugehörigen Werbekampagne hat die BLKB vor wenigen Wochen über

ihre sozialen Netzwerke digitalaffine Kunden gesucht, die gerne das Gesicht der Werbekampagne von Digifolio werden möchten.

Unter dem Motto «Weil sich die Welt verändert» wurden sie in die 80er-Jahre zurückversetzt und in diesem unverkennbaren Look gestylt und inszeniert.

Mehr Informationen im Internet unter: www.blkb.ch/digifolio

«Ich begleite gerne Initiativen, die Unternehmertum fördern»

Jan Fülcher spricht über seine Erfahrungen als Coach an der «Swiss Innovation Challenge». Die meisten Coachees, mit denen er arbeiten dürfe, seien motiviert und erfolgsorientiert.

Herr Fülcher, was ist Ihre persönliche Motivation für das Engagement im Rahmen der «Swiss Innovation Challenge»?

Wir sind an ein Arbeitsumfeld gewöhnt, das recht unkompliziert ist und uns klar definierte Stellen zu meist recht bequemen Bedingungen anbietet. Das wird sich meines Erachtens ziemlich ändern. Ich denke darum, dass möglichst viele Menschen die Erfahrung machen sollen, ihr eigenes Projekt anzufangen und durchzuziehen. Darum begleite ich gerne Initiativen, welche die Selbständigkeit und das Unternehmertum fördern und finde die Swiss Innovation Challenge diesbezüglich eine tolle Sache.

«Das Potential einer Idee ist nur ein Faktor von vielen auf dem Weg zum erfolgreichen Unternehmen.»

Welches sind die Hauptbedürfnisse der Teilnehmenden in Ihren Coachings? Welches sind die häufigsten Fragen, die besprochen werden?

Häufig wünschen sich meine Coachees Unterstützung beim Weg von der Idee zur erfolgreichen Umsetzung. Mein Coaching-Ansatz liegt dabei im Entwickeln von Möglichkeiten zur erfolgreichen Umsetzung – das umfasst dann natürlich auch den Einbezug von externen Finanzierungsquellen wie Business Angels oder Stiftungen. Viele Coachees entwickeln im Rahmen unserer Sitzungen dann auch weitere Umsetzungsvarianten, die ihnen neue Handlungsoptionen auf tun und nicht selten schneller zum Erfolg führen.

Wie schätzen Sie das Potential der Ideen ein?

Dazu möchte ich etwas vorausschicken: Ich bin ja schon einige Jahre im Innovations- und Startup-Umfeld unterwegs. Dabei habe ich gelernt, dass das Potential einer Idee nur ein Faktor von vielen auf dem Weg zum erfolgreichen Unternehmen ist. Häufig ändern sich die Ideen dann auch im Kon-



Lic. oec. publ. Jan Fülcher gründete sein erstes Start-up bereits mit 22 Jahren. Seitdem hat er seine Erfahrungen in rund 15 Jungunternehmen als VR, Coach oder Aktionär eingebracht. Im Rahmen der «Swiss Innovation Challenge» ist er als Dozent zum Thema Finanzierung und als Coach tätig. Jan Fülcher ist Geschäftsleiter des Investorennetzwerks Business Angels Schweiz und Co-Initiant des Swiss ICT Investor Club, einem weiteren Investorennetzwerk. Er hält Lehraufträge an der Universität Zürich, der Universität Bern, der Fachhochschule Nordwestschweiz FHNW und an der Berner Fachhochschule.

Darüber hinaus ist Jan Fülcher Gastdozent an der Hochschule Luzern und Referent und Coach beim VENTURE-Businessplan-Wettbewerb und amtiert als Initiant/Beirat/Begleiter bei diversen Startup-Projekten, u.a. dem Startup Weekend Creative Business oder dem Youngfounders-Netzwerk.

takt mit den Kunden. Das finde ich gut, und das muss auch so sein. Mindestens so wichtig, oder vielleicht viel wichtiger, ist das Potential der Person, welche die Idee hat: Kann die Unternehmerin / der Unternehmer dieses Ding (oder ein anderes) zum Erfolg bringen?

Wie sieht es diesbezüglich bei der «Swiss Innovation Challenge» aus?

Bei den Projekten, mit denen ich bei der Swiss Innovation Challenge zu tun habe, sehe ich diesbezüglich häufig eine solide Basis: Der Unternehmer oder die Unternehmerin haben einen Markt-

mangel erkannt und er oder sie hat eine Lösung entwickelt, um diesen Mangel zu beheben. Das scheint mir meistens recht klar analysiert und überlegt zu sein. Zudem sind die meisten Coachees, mit denen ich arbeiten darf, motiviert und erfolgsorientiert, so dass wir auf einem hohen Niveau arbeiten können und schnell vorwärts kommen. Das macht Spass.

Ergeben die Gespräche auch für Sie als Berater, Coach und Business Angel einen Mehrwert?

Coaching-Sessions haben fast immer zwei Aspekte: Einerseits Wissensvermittlung – Ziel dabei

ist es, den Coachees weitere Optionen und Instrumente in die Hand zu geben. Für mich aber sehr spannend ist andererseits der Prozess, welchen Coachees durchmachen: Wenn man die vielen Möglichkeiten miteinander diskutiert und in konkrete Handlungsoptionen übersetzt und wenn sich daraus sogar neue Wege des Markteintritts ergeben, so finde ich das auch für mich sehr befriedigend. Und manchmal entwickelt sich aus einem Coaching auch eine langfristige Zusammenarbeit, was mich natürlich sehr freut.

«Erfolg entsteht, wenn unbedingter Umsetzungswille auf ein interessantes Marktpotential angewendet wird.»



Welches sind aus Ihrer Sicht die wichtigsten Punkte für die erfolgreiche Umsetzung einer innovativen Idee?

Erfolg entsteht, wenn unbedingter Umsetzungswille auf ein interessantes Marktpotential angewendet wird. Es braucht also zwei Aspekte: Erstens ein interessantes Marktpotential und zweitens die Fähigkeit der Unternehmerin, des Unternehmers, dieses Potential mit Hilfe einer Lösung zu realisieren. Dabei ist ein hoher Grad an Innovation nicht immer nützlich, denn häufig erschwert dies die Umsetzung und erfordert dann umso mehr Einsatz und Fähigkeiten der Unternehmer. Um als Unternehmer das Marktpotential zu realisieren, braucht es vielerlei Ressourcen: Soziale Fähigkeiten, ein solides Fachwissen in der Branche, Beziehungen zu anderen Marktteilnehmern, Kontakte zu möglichen Kunden und Lieferanten. Es braucht je nachdem auch Geld, um die Zeit bis zum Erfolg zu überbrücken.

«Es braucht Geduld und Hartnäckigkeit. Es braucht die Fähigkeit zur Reflexion, um Erfolge und Misserfolge richtig einordnen zu können.»

Es braucht Geduld und Hartnäckigkeit. Es braucht die Fähigkeit zur Reflexion, um Erfolge und Misserfolge richtig einordnen zu können. Letztlich kann man sich all diese Faktoren auch aneignen – mehr oder weniger direkt und mehr oder weniger effizient. Was es also fundamental braucht, um als Unternehmerin oder Unternehmer erfolgreich zu sein: Den Willen und die Fähigkeit zu lernen, und ziemlich viel Hartnäckigkeit.

www.janfuelscher.ch



Sie leiten die Swiss Innovation Challenge: Geschäftsstellenleiter Stefan Philippi, Rolf-Dieter Reineke, fachlich-wissenschaftlicher Leiter des Wettbewerbs, und Hans Verkuil, Leiter des Instituts für Unternehmensführung an der Hochschule für Wirtschaft FHNW und Jury-Präsident «Swiss Innovation Challenge» (von oben nach unten).



Advanon AG
 Hardstrasse 301
 8005 Zürich
 Telefon: +41 44 585 38 50
 E-Mail: info@advanon.ch
 Website: www.advanon.com



Kundensegment von den Banken jedoch nur unzureichend bedient wird.

Konsequente Digitalisierung

Zur Lösung dieses Problems setzte Advanon von Anfang an konsequent auf Technologie und bietet den Kunden damit in Form von raschen Entscheidungsprozessen und maximaler Flexibilität zu geringen Kosten einen Mehrwert, der sich auch in den Zahlen widerspiegelt: Bereits wurden Kredite von mehr als 30 Millionen Franken vermittelt, und die Plattform erreicht Monat für Monat zweistellige Wachstumsraten.

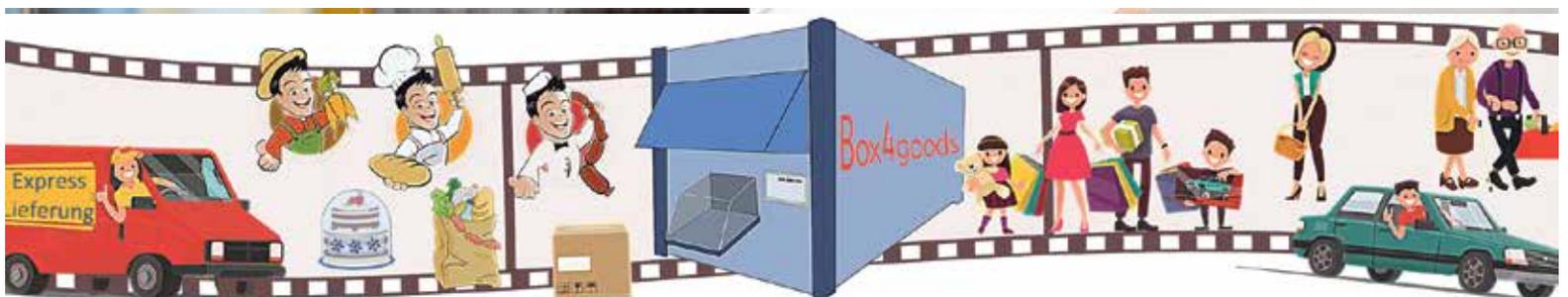
Seit kurzem stehen die Dienstleistungen von Advanon auch Kunden in Deutschland zur Verfügung, weitere europäische Länder sollen nach und nach folgen. Bis 2018 will Advanon 100 Millionen Franken finanziert haben und die Mitarbeiterzahl auf rund 40 Personen erhöhen.

Advanon: Die innovative und flexible Liquiditäts-Lösung für KMU.

Advanon ist die flexible Lösung für kurzfristige Liquidität für Unternehmen im deutschsprachigen Raum. Die einfach zu bedienende Onlineplattform bietet KMU durch die Vorfinanzierung ausstehender Debitorenrechnungen eine rasche und unkomplizierte Möglichkeit zur Kapitalbeschaffung. Die langen Wartezeiten vom Zeitpunkt der Erstellung einer Rechnung bis zum Eingang der Kundenzahlung fallen damit weg,

und Unternehmen bleiben auch bei Grossaufträgen liquide. Das Kapital stellen Investoren zur Verfügung, welchen sich auf advanon.ch eine attraktive neue Anlageklasse erschliesst.

Advanon wurde vor zwei Jahren von drei ehemaligen Google-Praktikanten gegründet. Sie stellten fest, dass Unternehmen vor allem in Phasen des Wachstums ein grosses Bedürfnis nach rasch verfügbarer Liquidität haben, dieses



Box4goods: Das revolutionäre Konzept. Einkaufsstress ade.

Wer kennt das nicht: Die Internetbestellung wird angeliefert, aber niemand ist zu Hause. Oder Brot, Fleisch und Gemüse sind aufgebraucht, doch Ihr Lieblingsgeschäft schliesst, bevor Sie dort sein können. Ärgerliche Situationen, für die es bislang keine überzeugende Lösung gab. Mit Box4goods steht allen Konsumenten und Anbietern ein Liefer- und Abholssystem zur Verfügung, das rundum überzeugt. Einkaufsstress ade. Beziehen Sie Ihre Waren wo und wann immer Sie wollen.

Ausgeklügelter Aufbau

Die Grundidee besteht aus einer Box, in der bestellte Waren, wie Kleider, Schuhe, Computerartikel etc. angeliefert werden. Im Gegensatz zu bestehenden Angeboten nimmt Box4goods auch leicht Verderbliches auf, wie Lebensmittel, darunter Eiskreme, Torten, Frischfleisch, Gemüse, Brot

etc. Möglich macht dies der ausgeklügelte Aufbau von Box4goods. Der Container ist in verschiedene Lagerbereiche aufgeteilt, d.h. in ungekühlte, gekühlte und tiefgekühlte Bereiche. Dort werden die Waren in kodierte Boxen durch das Lagersystem am geeigneten Ort eingelagert resp. dem Kunden ausgeliefert. Daraus ergibt sich der Sicherheitsvorteil, dass sowohl bei der Wareneinlagerung wie beim Bezug die Box4goods nicht betreten wird. Ebenfalls können unpassende Waren über Box4goods retourniert werden.

Durch den kontinuierlichen Ausbau wird ein dichtes Netz von Box4goods aufgestellt, um sehr nahe beim Konsumenten zu sein. Dabei kann man z.B. auch Waren vor der Ferienabreise an eine Box4goods am Reiseziel schicken. Natürlich liegt eine Box4goods auch gut erreichbar am Arbeitsweg, dann macht es Sinn, diese zu

benutzen. Dank des revolutionären Konzepts ist die Box4goods rund um die Uhr geöffnet. Einkaufsstress ade.



Argast & Argast
 Beratung Engineering
 Laufenplatz 149
 5080 Laufenburg
 Telefon: +41 62 874 30 13
 Websites: www.box4goods.com/
 www.argast.ch





Astrivis: Das Smartphone als 3D Scanner.

Astrivis entwickelt Software, die herkömmliche Smartphones in 3D-Scanner verwandelt. Nach dem Start der App wird das Smartphone um das zu scannende Objekt herumgeführt. Mithilfe der Sensoren und der Kamera sammelt die App optische Informationen vom Objekt, aus denen sie ein virtuelles 3D-Abbild formt.

So einfach wie das Fotografieren

Damit ist das 3D-Scannen für den Benutzer fast so einfach wie das Fotografieren. Im Gegensatz zu bestehenden Lösungen, bei denen die Berechnungen in der Cloud stattfinden und das Resultat erst nach einiger Zeit verfügbar ist, sieht der Benutzer bereits während dem Scannen das vorläufige Resultat und kann fehlende Bereiche ergänzen. Die Technologie ermöglicht neuartige Anwendungen in den Bereichen 3D-Drucken, personalisierte Pro-

dukte, 3D-Messungen, wie auch virtuelle Avatare mit dem Gesicht des Benutzers.

3D-Modelle für die virtuelle Welt

Virtual-Reality-Anwendungen haben das Problem, dass einzig bereits existierende 3D-Modelle in der virtuellen Welt angezeigt werden können. Wenn aber das eben gekaufte Produkt Freunden gezeigt werden soll, konnte man bisher nur ein normales Bild davon zeigen. Mit der Astrivis Software kann das Objekt vor der Kamera gedreht werden um innerhalb von Sekunden ein virtuelles Abbild zu kriegen.

Massgefertigte Schuhe online bestellen

Was bisher mit einem mühsamen Besuch im Laden verbunden war, wird durch diese Technik bequem vom eigenen Wohnzimmer aus möglich:

Die Software erlaubt es, unterschiedliche Körperteile mittels Smartphone in 3D zu erfassen, um daraus massgefertigte Kleidung anzufertigen, oder um Kleider virtuell anzuprobieren.

astrivis

Astrivis AG
Universitätstrasse 6
CAB G89
8092 Zürich
E-Mail: info@astrivis.com
Website: www.astrivis.com



aWall – Die digitale Pinnwand für die agile Zusammenarbeit der Zukunft

Umständliche, mühsame und ineffiziente Meetings (wie zum Beispiel Daily Standups, Sprint Planning und Retrospektiven) mit räumlich getrennten Software Teams? Die aWall beseitigt dieses Problem.

aWall ist eine digitale, agile Kollaborationsplattform für extra grosse Multi-Touch-Displays, die eine neue Dimension der agilen Zusammenarbeit eröffnet und für eine höhere Produktivität, Effizienz und Zufriedenheit Ihres Teams sorgt.

Automatisch digital gespeichert

aWall ist speziell für die hochkollaborative Zusammenarbeitsform von agilen Teams entwi-

kelt worden. Als innovative, digitale Pinnwand hebt die aWall die Limitierungen von physischen Pinnwänden auf. So werden Inhalte automatisch digital gespeichert und gleichzeitig in anderen digitalen Tools verfügbar gemacht.

Unbegrenzter Platz

Der Platz für die Visualisierung von Informationen ist auf dem virtuellen Board unbegrenzt; das intelligente Verhalten der aWall unterstützt und fördert damit die agile Zusammenarbeit.

Die USP unserer Lösung sind:

- Teams an verschiedenen Standorten können

aWall

Magdalena Mateescu
Fachhochschule Nordwestschweiz
Hochschule für Angewandte Psychologie
Institut für Kooperationsforschung
und -entwicklung (IfK)
Riggenbachstrasse 16
4600 Olten



über einen gemeinsamen virtuellen Workspace im Team an einer gemeinsamen «Pinnwand» arbeiten.

- Einfache Interaktion dank Information-Views ohne aufwändige Menüsteuerung.
- Dank Info-Widgets sind Informationen mit einer Berührung abrufbar.
- aWall fördert das agile Mindset von Teams.

Warum aWall? Weil aWall die Kollaborationsplattform der Zukunft ist und sowohl co-located als auch räumlich verteilt arbeitende Teams unterstützt und für höhere Produktivität, Effizienz und Zufriedenheit sorgt.



www.boxs.swiss

BOXS: Container- und Elementbau waren gestern, heute ist individuelle Flexibilität gefragt.

Wer sich für Unterkunfts- oder Bürolösungen interessiert, findet sich in einem Angebotsdschungel von Containerlösungen wieder. Die starren Stahlkästen benötigen ausgedehnte Freiflächen, passen durch keine Tür und verursachen hohe Logistikkosten.

BOXS ist der Spezialist für Raumlösungen im Innen- und Aussenbereich. Das Start-up setzt mit innovativen Ideen dort an, wo knappe Platzverhältnisse herrschen, unterschiedliche Raumbedürfnisse gefragt sind und innerhalb kurzer Zeit kostengünstig gebaut werden muss.

Die mobilste Raumlösung

Die mobilen Räume sind eine Art modulares Legosystem und kombinieren die besten Eigenschaften von Zelt und Container. Die Module werden werkzeuglos zusammengebaut, dabei ist

kein Element schwerer als 35 Kilogramm.

Die isolierten Sandwichpaneele werden weltweit industriell gefertigt und eignen sich für den Einsatz in sämtlichen Klimazonen. BOXS nutzt dank der Modularität die vorhandenen Platzverhältnisse optimal aus. Zum Beispiel in ungenutzten Industriehallen, auf Flachdächern von Gebäuden, in unzugänglichen Gebieten oder in Stollen unter Tag.

Umfassende Beratungskompetenz

Die Einsatzgebiete reichen von Lagerräumen, mobilen Werkstätten und Büros, bis zu einfachen Studentenwohnungen und bedürfnisgerechten Unterkunftslosgungen für Geflüchtete und Katastrophopfer. Mit neuen Ansätzen, innovativen Ideen und bewährten Materialien erarbeitet das kreative und dynamische Team massgeschnei-

derte und ideale Lösungen für individuelle Raumbedürfnisse. BOXS AG begleitet ihre Kunden von der Projektierung bis zur Schlüsselübergabe.

boxs
modular room solutions

BOXS AG
Juraweg 3
5033 Buchs
Telefon: +41 78 637 59 60
E-Mail: info@boxs.swiss
Website: www.boxs.swiss



CARBON DELTA

Carbon Delta
Feldeggstrasse 4
8008 Zürich
E-Mail: contact@carbon-delta.com
Website: www.carbon-delta.com



riskieren sie, längerfristig beträchtliche Verluste zu erleiden sowie Renditechancen zu verpassen.

«Climate Value-at-Risk» für Investoren

Carbon Delta hat die erste automatisierte Metrik für eine zukunftsorientierte Bewertung von Klimawandelrisiken für Investoren entwickelt: Carbon Deltas «Climate Value-at-Risk» (Climate VaR). Dank dem von Carbon Delta entwickelten Softwaremodell, können Climate-VaR-Berechnungen für mehr als 25 000 Unternehmen erstellt werden.

Carbon Delta trägt der Komplexität des Klimawandels Rechnung, indem im Climate VaR folgende Themen erfasst werden: Regulierungen, Technologie, extreme Wetterereignisse, Klimatrends, sowie das im Pariser Abkommen vereinbarte 2-Grad-Celsius-Ziel.

Carbon Delta: Einfluss des Klimawandels auf Unternehmenswert – berechnet mit Big Data.

Das Zürcher Startup Carbon Delta analysiert börsennotierte Unternehmen auf ihr Klimawandel-Risiko. Das junge Team von Softwareentwicklern und Datenanalysten benutzt Big-Data-Technologien und Algorithmen, um Finanz-, Regulierungs- und Klimadaten zusammenzufassen und den zu erwartenden Wertverlust von Firmen aufgrund der Auswirkungen des Klimawandels zu berechnen. Der Klimawandel stellt ein massives Risiko

für die Investmentbranche dar, das sich schätzungsweise auf 17 Prozent des globalen Vermögens beläuft.

Infolgedessen verschärfen Staaten zunehmend klimarelevante Vorschriften, und Unternehmen werden mit erhöhten Kosten konfrontiert, um die Folgen des Klimawandels zu bewältigen. Falls institutionelle Anleger solche Risiken nicht in ihre strategischen Investitionsentscheidungen einbeziehen,



CVCube: Bringt die Mitarbeiter auf das nächste Kompetenzlevel.

Fachkräftemangel? Nicht mit CVCube. Durch gezieltes und lebenslanges Lernen sind die Mitarbeiter immer auf dem richtigen Kompetenzlevel und meistern den digitalen Wandel. «It's all about the right competences.» Der Arbeitnehmer verliert im Weiterbildungsdschungel schnell die Übersicht und ist mit den Markttrends «Wissensgesellschaft, Digitalisierung, Industrie 4.0, Automatisierung» in der klassischen Suche überfordert.

Persönlicher Weiterbildungspfad

CVCube entwickelt den automatisierten Bildungsgraphen, der sich dynamisch am Markt anpasst und dem Arbeitnehmer seinen persönlichen Weiterbildungspfad aufzeigt. Dabei erstellt CVCube für jeden Arbeitnehmer ein individuelles Kompetenzprofil mit persönlichen Weiterbildungsangeboten, damit der Kandidat die rich-

tigen Kompetenzen für seine beruflichen Ziele besitzt. Der Weiterbildungspfad ist dynamisch und abgestimmt auf die Trends im Arbeitsmarkt sowie der Marktsituation in der Bildung. Die Leistungen von CVCube sind die GAP-Analyse und der Match zwischen den bereits vorhandenen und den zukünftig im Arbeitsmarkt nachgefragten Kompetenzen.

CVCube positioniert sich mit der Crowd-Data- und Matching-Intelligence auf Basis der Kompetenzen. Das eigene Education-EcoSystem bedingt eine stringente Abstimmung zwischen Arbeitnehmer, Arbeitsmarkt und den Bildungsangeboten.

Der persönliche Weiterbildungspfad setzt sich aus den passenden Lerneinheiten zusammen. Diese können kurze Education-Nuggets wie Webinare oder Seminare bis zu einem Masterstudium beinhalten. Dazu die Co-Founder Beat Schlumpf

und Pascal Rüeger: «Unsere Vision ist es, dass wir mit Hilfe der Technologie die passende Weiterbildung für jede einzelne Person finden.»



CVCube AG
Militärstrasse 12
8004 Zürich
Telefon: +41 44 545 12 12
E-Mail: pascal@cvcube.ch
Website: www.cvcube.ch



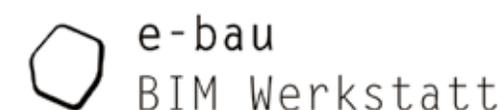
e-bau | BIM Werkstatt: Digitale Doppelgänger erleichtern Planung und Unterhalt von Gebäuden.

Wir erbringen BIM-Dienstleistungen (Building Information Modeling) in der Planung und Erstellung von Bauten. Unsere Firma beabsichtigt, in ein neues, innovatives Geschäftsfeld vorzustoßen, indem wir die Vorteile der fortschreitenden Digitalisierung in der Planungs- und Baubranche nutzen, um die Planung und Realisierung, aber vor allem den Betrieb und die Verwaltung von Bauwerken zu optimieren.

Dieses neue Geschäftsfeld kann mit dem Ausdruck BIM-Verwaltung umschrieben werden. Da-

mit meinen wir die umfassende Betreuung eines digitalen Bauwerks über den ganzen Lifecycle des realen Baus. Der Eigentümer besitzt neben dem physischen Bau einen digitalen Doppelgänger, in dem alle relevanten geometrischen Daten und Informationen abgelegt sind.

Ähnlich wie heute die Verwaltung oder das Facility-Management einer Gewerbe-Immobilie extern geleistet wird, wird man in Zukunft für die Verwaltung des digitalen Doppelgängers Spezialisten engagieren, welche über die entspre-



e-bau | BIM Werkstatt
Unterer Batterieweg 19
4053 Basel
Telefon: +41 61 361 23 68
E-Mail: info@e-bau.ch
Website: www.e-bau.ch



chenden Kompetenzen verfügen. In Zukunft wird unsere gebaute Realität in einem digitalen dreidimensionalen Modell abgebildet sein. Es wird anfänglich in sehr unterschiedlichen Definitionsgraden vorliegen, aber in allen Bereichen unseres Lebens und Arbeitens von Bedeutung sein.

Das BIM liefert jederzeit aktuelle Dokumentationen des Bauwerks und ermöglicht datenbasierte Auswertungen, welche eine Erleichterung der technischen, infrastrukturellen und kaufmännischen Aufgaben bedeuten. Es ist Grundlage für die Einbindung und Überwachung von technischen Anlagen, ermöglicht die Integration von IoT (Internet of Things) Geräten und erleichtert die Organisation und Beauftragung von Planungs- und Unterhaltsleistungen.



sun cube by eco core

sun cube by eco core
Laufenstrasse 16
4053 Basel
Telefon: +41 61 331 57 76
E-Mail: contact@ecocore.ch
Website: www.ecocore.ch



zu gewährleisten. Somit können beispielsweise Computer überall geladen werden, was in einem flächendeckenden Zugang zur Bildung resultiert.

Stiftung «sun cube – foundation»

Die neu gegründete Stiftung «sun cube – foundation» wird diese Zielsetzung unterstützen, mögliche Finanzierungshilfen gewährleisten und ist offen für Spenden und Beteiligungen von Interessierten, welche an eine nachhaltige Energieversorgung glauben. Die Stiftung verfügt über gute Kontakte zu internationalen Entwicklungshilfe-Organisationen, sowie zum «Global-Footprint»-Network. Die Stiftungsgründer hoffen, künftig die weltweite nachhaltige Energieversorgung mit möglichst vielen sun cubes zu unterstützen.

sun cube: Mobiles und autarkes Kleinkraftwerk mit Photovoltaikmodulen und Batteriespeicher.

Der Basler Ökonom Dr. Jan Hoffmann und der Architekt Harry Schaffer haben vor einem Jahr die Firma eco core gegründet. Sie bauen Photovoltaik-Anlagen im In- und Ausland.

Ihre Vision: «Solarstrom für alle» mittels des sun cubes in Entwicklungsländern fördern. Im März 2017 reisten beide nach Mali, nahmen die spezifischen Bedürfnisse vor Ort auf und setzten diese in einem Prototyp um. Der erste sun cube wird

im Dezember 2017 in Mali aufgebaut und getestet. Der sun cube wird als Bausatz geliefert und kann in unterschiedlichen Grössen den Bedürfnissen der Benutzer angepasst werden. Er wird in der Schweiz aus hochwertigen Komponenten produziert und in Containern verschifft. Zusammen mit der lokalen Bevölkerung wird er dann vor Ort zusammengebaut. Das Ziel ist, die autarke Energieversorgung weltweit mittels Solarstrom

ANZEIGE

adlatus

Erfolg dank Erfahrung

- adlatus, Ihr Partner für innovative Lösungen
- Ihre Finanzen sanieren und mehr Gewinn machen?
- Frischen Wind für Ihr Management hereinlassen?
- Eine Start-up gründen und gut betreut werden?
- Mit einer neuen Firmenstrategie zu mehr Erfolg kommen!

Es ist nicht schwierig, innovativ zu sein.

Fragen Sie einfach unsere Experten. Kontakt unter

Fritz Huber, Regionalleiter adlatus Nordwestschweiz,
Tel. 079 223 80 21

fritz.huber@adlatus-nordwestschweiz.ch
www.adlatus-nordwestschweiz.ch



Als Transport- und Logistikdienstleister mit einer über 500-jährigen Firmengeschichte sind wir viele neue Wege gegangen, um unsere Kunden nachhaltig zu begeistern. Wir wissen: Die Innovation von heute ist der Erfolg von morgen.

Gebrüder Weiss wünscht allen Finalistinnen und Finalisten bei der „Swiss Innovation Challenge“ viel Erfolg!

Gebrüder Weiss AG
Dürenhübelstrasse 4
CH 4133 Pratteln
+41 58 458 5000

www.gw-world.ch

Gebrüder Weiss 
Transport und Logistik



Eturnity AG: Digital unterstützte Beratung für dezentrale Energiesysteme.

Der Strommarkt verändert sich: Solarstromanlagen, Batteriespeicher, Wärmepumpen und Elektromobilität sind so gefragt wie nie zuvor. Die Gründer der Eturnity AG wissen aus eigener Erfahrung, dass der Beratungs- und Verkaufsprozess solcher Systeme für Solar- und Heizungsinstallateure sehr aufwändig ist. Einerseits muss

das System für die Endkunden kostenoptimal dimensioniert werden, was technisch anspruchsvoll ist, andererseits erwarten Endkunden, dass ihre Fragen rasch, verständlich und zufriedenstellend beantwortet werden. Die Behörden verlangen von den Installateuren zudem das Ausfüllen verschiedener Bewilligungsformulare, was den

E TURNITY

Eturnity AG
Matthias Wiget
Reichsgasse 3
7000 Chur
Telefon: +41 81 511 64 64
E-Mail: info@eternity.ch



Aufwand noch vergrößert. Mit der webbasierten LEA-Plattform (Live-Energie-Analyse) revolutioniert die Eturnity AG den Verkauf dezentraler Energiesysteme (z.B. Solarstromanlagen).

Die LEA-Plattform unterstützt Solar- und Heizungsinstallateure sowie Energieversorger im gesamten Verkaufs-, Beratungs- und Bewilligungsprozess – vom ersten Kontakt mit dem Endkunden über die finale, individuelle Offerte bis hin zur erfolgreichen Swissgrid-Anmeldung. Das führt zu einer Zeitersparnis von 50–80 Prozent im Vergleich zu bisher angewendeten Akquisitionsprozessen und erhöht die Abschlussquote bei den Angeboten. Damit werden die Kunden der Eturnity AG im Markt effizienter und zugleich effektiver.

Mittlerweile arbeiten in der Schweiz eine stattliche Anzahl zufriedener Kunden mit der Eturnity LEA Plattform. Die Plattform wurde Anfang 2017 für Länder im europäischen Ausland adaptiert und die ersten Kunden in Deutschland und Skandinavien zeigen, dass die Eturnity AG mit ihren Produkten auch international gefragt ist.



Foxxil: Pebble, die erste selbstwärmende kabellose Lunchbox.

Foxxil besteht aus einem jungen und engagierten Team von sechs Personen. Wir sind ein Spin-Off der Fachhochschule Nordwestschweiz (FHNW) und kommen aus den Bereichen Wirtschaft, Informatik, Technik und Design.

Breites Know-how

Als Jungunternehmer können wir somit bereits auf ein breites Know-How zurückgreifen. Durch die Diversität unserer Fähigkeiten ergänzt sich das Team gegenseitig. Das ermöglicht uns, Raum

für Ideen und Vorschläge zu schaffen. Als Team wollen wir Lösungen entwickeln, die uns in unserem Alltag unterstützen und einen «healthy» Lebensstil fördern. Heute ist es immer wichtiger, eine gute Balance zwischen Arbeit und Freizeit zu finden. Wir helfen Ihnen, alltägliche Aktivitäten zu optimieren und die Lebensqualität zu verbessern. Genau da setzt unser erstes Produkt «Pebble» an.

Pebble ist eine selbstwärmende und kabellose Lunchbox, welche an jedem Ort und zu jeder Zeit

eine warme Mahlzeit garantiert. Sie ist der optimale Gefährte für den stressigen Alltag und ermöglicht es durch ihre Mobilität, die Mahlzeiten frei einzuteilen und gleichzeitig Zeit zu schaffen. Sparen Sie sich teure Mahlzeiten und bestimmen Sie Ihre Ernährung selbst!

Hohe Qualität, einfache Bedienung

Hohe Qualität, eine einfache Bedienung und das einmalige Design geben unserem Produkt eine eigene Identität auf dem Schweizer Markt.

FOXXIL

Mary Design GmbH
Riehenstrasse 149
4058 Basel
Telefon: ++41 79 728 72 13
E-Mail: info@foxxil.ch
Website: www.foxxil.ch





Preisvergabe der «Swiss Innovation Challenge» 2016 in der St. Jakobshalle: Landrat Christoph Buser, Direktor Wirtschaftskammer; Bundesrat Ueli Maurer; Preisträger Christoph von Mandach von der Firma «GOLD S AG»; Rainer Maria Salzgeber (von links nach rechts).

«Ich sah: Wir sind mit unserer verrückten Idee nicht alleine»

Christoph von Mandach, der Sieger der letztjährigen «Swiss Innovation Challenge», erklärt im Interview, wie der Sieg im Innovationswettbewerb ihn und seine Firma vorangebracht hat.

Christoph von Mandach, wir sitzen hier im beschaulichen Oberbözberg in Ihrem Haus – der Rummel um Sie hat sich nach dem Gewinn der «Swiss Innovation Challenge» im vergangenen Jahr etwas gelegt. Wie ist es Ihnen seither ergangen mit der Firma «Gold S AG»?

Der Spitzenplatz bei der «Swiss Innovation Challenge» hat sehr viel ausgemacht. Er hat uns viele Türen geöffnet. Leider aber haben wir eine Extrarunde gedreht, wenn man das so sagen kann. Wir gerieten an einen Hersteller, der sich auf Kosten unserer kleinen Unternehmung sanieren wollte. Wir haben den entsprechenden Vertrag zum Glück kündigen können. Der finanzielle Schaden und der Zeitverlust sind allerdings gross.

Und nun stehen Sie ohne Zulieferer da?

Nein. Im Gegenteil. Wir haben einen Produzenten gefunden, der wirklich hervorragende Arbeit leistet und sehr gut zu uns passt. Das wollten wir eigentlich von Anfang an. Leider kam es anders.

Doch das gehört wohl auch zur Entwicklung einer Unternehmung. Wichtig ist, dass wir uns nicht haben unterkriegen lassen.

«Der Spitzenplatz bei der «Swiss Innovation Challenge» hat sehr viel ausgemacht. Er hat uns viele Türen geöffnet.»

Sie sprechen von «wir» – wen meinen Sie damit?

Meine beiden Brüder sind seit einiger Zeit ebenfalls mit an Bord. Sie sehen das Potenzial der Firma und sind überzeugt vom Nutzen für die Patientinnen und Patienten. Unser Produkt, die

kleinste Zahnklammer der Welt, ist wirklich eine wegweisende Innovation.

Was haben Sie mit dem Preisgeld gemacht?

Wir haben die 20000 Franken in die Weiterentwicklung der Zahnklammer investiert. Als kleines Unternehmen im Aufbau kann man jeden Franken sehr gut gebrauchen. Das Preisgeld war aber nur einer von mehreren wichtigen Aspekten. Ein anderer betrifft den speziellen Spirit im Wettbewerb.

Können Sie diesen «speziellen Spirit» näher beschreiben?

Die Leute in der «Swiss Innovation Challenge» sind alle ein bisschen verrückt. Das müssen sie auch sein. Nur so lässt man sich auf das Abenteuer Innovation ein. Dadurch entsteht ein sehr familiäres Gefühl untereinander. Bei uns jedenfalls war es so. Ich schätzte das sehr, denn ich sah: Wir sind mit unserer verrückten Idee nicht alleine.

Internationalisierung wird wichtiger Teil der Strategie

Um aussergewöhnliche Internationalisierungsstrategien von KMU und Startup-Unternehmen gezielt zu fördern, wurde der Sonderpreis Internationalisierung ins Leben gerufen.

Am letztjährigen Tag der Wirtschaft wurde klar und deutlich herausgestrichen: Internationalisierung ist für Unternehmen aus der Schweiz eine Notwendigkeit und wird bereits heute vielerorts gelebt. Die globale Vernetzung nimmt stetig zu, Wertschöpfungsketten und Märkte sind oftmals weltumspannend und nicht an die nationalstaatlichen Grenzen gebunden.

Gezielte Förderung

Viele Schweizer Unternehmen, gerade auch KMU und Startups, sind international ausgerichtet und sehr erfolgreich auf den Weltmärkten unterwegs. Viele von ihnen wenden dabei innovative Auslandsstrategien an, um sich erfolgreich am Markt

zu behaupten. Dies ist Grund genug, diesem Umstand Rechnung zu tragen. Mit dem Sonderpreis Internationalisierung möchten wir Unternehmen, die im Ausland tätig sind oder beabsichtigen international tätig zu sein, fördern.

Jede Phase der Wertschöpfungskette

Im Rahmen des Wettbewerbs zeichnen wir aussergewöhnliche Internationalisierungsstrategien von KMU und Startups aus und fördern diese gezielt. Die Internationalisierung kann sich auf jede Phase der Wertschöpfungskette beziehen, vom Export bis hin zum Import, von der Entwicklung über Produktion bis hin zum Verkauf. Die Teilnehmenden durchlaufen die gleichen

Wettbewerbsphasen und profitieren von spezifischen kostenlosen Unterstützungsleistungen, die speziell ihr Internationalisierungsvorhaben fokussieren.

Es lässt sich dabei erfreulich feststellen, dass unsere lokalen Unternehmen auf gutem Weg sind. Die Herausforderungen sind bekannt, Lösungsansätze liegen vor, und der Wille sich einer internationalen Konkurrenz zu stellen ist vorhanden.

Verlinkung mit Asien

Durch die Verlinkung zu unseren Wettbewerben in Asien können wir die Internationalität weiter fördern und unsere Teilnehmenden gezielt bei ihren Bemühungen unterstützen.



Der Preisträger des Sonderpreises Internationalisierung 2016, Cuno Pfister von der Oberon microsystems AG (Mitte), wird am «Tag der Wirtschaft» 2016 geehrt von Landrat Christoph Buser, Bundesrat Ueli Maurer, Beat Oberlin, dem damaligen Präsidenten der Geschäftsleitung der Basellandschaftlichen Kantonalbank (BLKB), sowie von Prof. Ruedi Nützi, Direktor Hochschule für Wirtschaft der Fachhochschule Nordwestschweiz FHNW (v.l.).



KÜFFER
www.ketag.ch

Küffer Elektro-Technik AG
Industrie Neuhof 31
3422 Kirchberg
Telefon: +41 34 445 26 26
E-Mail: info@ketag.ch
Website: www.ketag.ch



Ketag: Wir digitalisieren die Instandhaltung.

Wir machen bestehende Maschinen und Anlagen smart und überführen sie ins Zeitalter von «predictive maintenance». Heute kennen wir vor allem zwei Arten von Instandhaltung:

- **Proaktive Instandhaltung:** Mit kostspieligen Messungen durch Menschenhand warten wir so früh, dass mit Sicherheit kein Schaden eintreten kann.
- **Reaktive Instandhaltung:** Wir warten zu lange, der Schaden ist schon eingetreten.

Mit der Digitalisierung, dem IoT (Internet of Things) sowie dem unbegrenzten Speicherplatz

in den Clouds eröffnet sich die Möglichkeit für zustandsorientierte Instandhaltung. Unser Fokus richtet sich auf die bestehenden Maschinen und Anlagen, die noch eine Weile produzieren sollen. Wir erstellen ein Konzept, mit welcher Sensorik die Schlüsselkomponenten, die zum ungeplanten Ausfall führen können, ausgerüstet und erfasst werden. Die Daten werden in einer Cloud durch Algorithmen analysiert, ausgewertet und eine Prognose der Verschleissentwicklung erstellt.

Das Monitoring kann in unserem Operation Center durch den Instandhaltungsspezialis-

ten überwacht und die nötigen Wartungs- und Servicearbeiten eingeleitet werden. Zudem kann er unerfahrenes Instandhaltungspersonal bei der Ausführung der Arbeiten unterstützen. Mit diesem Servicepaket unterstützen wir die Industrie nicht nur bei der Überführung in die Digitalisierung, sondern wirken auch dem Fachkräftemangel im Unterhaltssektor entgegen.

Die Firma hinter der Innovation:

Die Küffer Elektro-Technik AG (KETAG) beschäftigt aktuell rund 30 Mitarbeiter, davon fünf Lernende, in den Bereichen Instandhaltungswerkstatt, Service, Automation und Verkauf von Antriebstechnik.

ANZEIGE

SOLUTIONS FOR LIVING IN HARMONY ON EARTH

LED HALLENBELEUCHTUNG	LED AUSSENPLATZBELEUCHTUNG	GENERALUNTERNEHMUNG
		
<p>Beleuchtungstechnologie von EOLED steht für Energieeffizienz und Rentabilität im täglichen Business. Die fortschrittlichen LED-Beleuchtungskonzepte vereinen den ökonomischen mit dem ökologischen Nutzen. Dafür entwickelt EOLED modernste LED-Technologien.</p> <p>EOLED</p>	<p>AAA-LUX Switzerland bietet LED Lichtlösungen für Sportstätten, Industrie und öffentliche Infrastrukturen.</p> <p>Unser Slogan «TRIPLE A LIGHTING» steht für hochwertiges Licht mit höchster Energieeffizienz und ausgezeichneter Wirtschaftlichkeit.</p> <p>AAA-LUX</p>	<p>Wir begleiten Sie während allen Phasen eines Neu- oder Umbaus und darüber hinaus.</p> <p>Wir sind in der ganzen Schweiz für Sie da und sind ein erfahrener und unabhängiger Partner für private Bauherren, die öffentliche Hand, Architekten und Investoren.</p> <p>GreenTec</p>

GreenTec Innovation AG | Neumattstr. 53 | CH 5070 Frick | +41 (0)62 550 30 30 | info@greentec-ag.ch | www.greentec-ag.ch



putzART[®] Die Kunst der Reinigung

Der Spagat zwischen Familie und Arbeit ist möglich mit der putzART, denn diese bietet innovative Arbeitszeiten und flexible Arbeitspensen.

putzART - die Kunst der Reinigung; unser Name ist unser Programm.
Mit uns findet man die Balance zwischen Arbeit und Familie.



putzART GmbH | Hauptstrasse 14, 4143 Dornach | 061 702 07 07 | info@putzart.ch | www.putzart.ch



Komed Health AG – Intelligent communication in hospitals
 startupspace
 Wiesenstrasse 5
 8952 Schlieren/Zürich
 Telephone: +41 78 634 67 89
 E-Mail: luiza.dobre@komed-health.com
 Website: www.komed-health.com



Komed Health AG: Secure Messaging for Hospitals. Patient Centered Communication.

Compared to today’s medical breakthroughs, most hospital communication systems remain stuck in the «stone age» of communication technology. Outdated paging systems and multiple and redundant communication devices cause confusion, prevent efficiency in hospitals and may ultimately put patients at risk. In fact, communication failure in hospitals is responsible for more than 250000 deaths every year in the United States.

Komed Health provides a state of the art messaging platform which is purpose built for hospital use. It enables secured instant medical team communication, which is accessible on iOS, Android

and Desktop. The application facilitates, bundles and organizes real-time communication between medical teams making other forms of in-hospital communication such as fixed phones, pagers, faxes and E-Mails obsolete over time. The team is working closely with healthcare providers to build and advance rich feature sets tailored to modern healthcare professionals and hospital workflows.

Integrate with Hospital’s internal IT

While the base functionalities of the solution are available as a standalone application, one decisive added value is the possibility to integrate Komed

with the Hospital’s internal IT and communication systems, such as e.g. its EMR system. Leveraging the intelligence of the Komed Health platform, important notifications, alerts, and alarms can be delivered to the right care team members at the right time, on their device of choice. Ultimately, Komed Health empowers clinicians to securely communicate and collaborate more effectively in order to advance care efficiencies and ensure patient safety.

The product was deployed successfully to the first customer. A first Proof of Concept started in the Emergency Department of the Inselspital in Bern and agreed expansion to other clinics and hospitals.



myCamper: Die Sharing Plattform für Camper und Wohnmobile in der Schweiz.

myCamper lässt Abenteuerreisen und Campingträume wahr werden. Das verstaubte Image von Campingferien wird aufgebrochen, indem die Freiheit und das Abenteuer, das sinnstiftende Teilen des Campers, das originelle und preiswerte Angebot sowie das nachhaltige Verhalten in den Vordergrund gerückt werden.

Hast Du einen Camper der wochenlang gelangweilt herum steht und Jahr für Jahr nur älter wird? Dann vermiete ihn über myCamper.

Standzeit reduzieren

Damit reduzierst Du die Standzeit Deines Campers, ermöglichst anderen Menschen unvergess-

myCamper GmbH
 Thannerstrasse 8
 4054 Basel
 Telefon: +41 76 823 67 11
 E-Mail: hallo@mycamper.ch
 Website: www.mycamper.ch



liche Ferien und kannst gleichzeitig Deine Fixkosten teilen.

Auf der anderen Seite wollen wir zu den teuren kommerziellen Campervermietern ein günstiges und originelles Alternativangebot in deiner Nähe schaffen – nach dem Motto «Nachbar’s Camper mieten».

Swiss Innovation Challenge



Fachhochschule
Nordwestschweiz

**Wirtschaftskammer Baselland
Basellandschaftliche Kantonalbank
Fachhochschule Nordwestschweiz**

danken allen Unternehmen und Personen, die an der «**Swiss Innovation Challenge**» teilgenommen haben:

3schibe	Farmy	Project Aqua
ActLight	FestMobil	ProtonMail
Adsano Engineering	Foxxil	QualySense
Advanon	Frisch und Regional	Sanikai
Albedo-Light	Heinz Riesen	siryussoftware
Alexandra Stahel	HR Instrument Services	Sixbee
Argast & Argast Beratung Engineering	Jacando	Sketch-iD
Astrivis	Ketag	SKILLS FINDER
aWall	Komed Health	Swisscecode
Bettina Bilgen	Kompotoi	SwissShrimp
Bikeloft	LeihBOX	Tanner Farbberatung
Biocan	Localholic	Taktwerk
BOXS	Memo Therapeutics	The Milbar
Carbon Delta	merso GmbH	Therapeomic
Cesareo	Modernist Spirits	The Scope
Claudia Baumgartner	MyCamper	ThinkEE
Cubed Design	N-Dream	Ticketfrog
CV Cube	Neiff	TIMOS
Cyanoguard	Ophthorobotics	Thuring
despite	opus néoi	Topadur
Dominique Zimmermann	Planet 13	Vatorex
E-Bau	Polarmond	VEX
eco core	PowerShadow	yaos
Eternity	Pickwings	Zippsafe

n|w University of Applied Sciences and Arts Northwestern Switzerland
School of Business

Info Session:
08.11.2017, 18:00, Basel

Info Session:
08.11.2017, 18:00, Basel
15.11.2017, 18:00, Windisch



Dual Degree MBA FHNW/ EBS MBA Programme

- Get a deep understanding in all areas of business management
- Study at FHNW in Basel parallel with full-time employment
- Boost your career and make successful career transitions

Starting date: 1 December 2017, Basel

www.fhnw.ch/business/mba

EDINBURGH
BUSINESS SCHOOL
HERIOT-WATT UNIVERSITY

MBA Master of Business Administration FHNW

praxisorientiert - berufsbegleitend - führungsfokussiert

Studienbeginn: 25. Januar 2018, Windisch und 20. August 2018, Basel

www.fhnw.ch/wirtschaft/mba



OR
OPHTHO
ROBOTICS

Ophthorobotics AG
Bahnhofstrasse 8
7250 Klosters



Telefon: +41 44 632 44 75
E-Mail: franziska.ullrich@ophthorobotics.com
Website: www.ophthorobotics.com

Ophthorobotics: Ein Roboter, der ins Auge sticht.

In unserer alternden Gesellschaft leidet eine zunehmende Zahl von Menschen an chronischen Augenerkrankungen, die zu einer Verengung des Gesichtsfelds und im schlimmsten Fall zu kompletter Erblindung führen.

Diese Erkrankungen werden heute mittels Injektionen direkt in das Auge behandelt. Ein betroffener Patient muss sich alle vier bis acht Wochen einer solchen Behandlung unterziehen. Der Personalaufwand für Injektionen in das Auge

ist hoch und die Vergütung nimmt ständig ab. So stossen viele Krankenhäuser an ihre Belastungsgrenzen, und Patienten laufen Gefahr, keine optimale Behandlung zu erhalten.

Das innovative Injektionssystem von Ophthorobotics soll dieser gefährlichen Entwicklung entgegenwirken und einen Paradigmenwechsel für Injektionen in das Auge herbeiführen. Das System wurde von Ingenieuren in enger Zusammenarbeit mit Augenärzten entwickelt. Vom

Augenarzt überwacht, erlaubt das automatisierte System die sichere und präzise Injektion in das betroffene Auge. Ein ausgeklügeltes Sicherheitskonzept sorgt für Wohlbefinden und Sicherheit des Patienten. Die Digitalisierung des Injektionsablaufs ermöglicht die effiziente Nutzung der wertvollen Arztzeit. Die Automatisierung verbessert die Wirtschaftlichkeit des Eingriffs und ermöglicht Spitälern, mit der wachsenden Volkskrankheit Schritt zu halten.

Ophthorobotics entwickelt die Augenbehandlung der Zukunft – damit mehr Zeit für das Wesentliche bleibt.



Skinobi: Der Fitnessstracker für deine Haut. Finde die Hautpflege, die dir wirklich hilft.

Warum ist Feuchtigkeit wichtig für die Haut? Ohne Feuchtigkeit verliert die Haut ihre Elastizität, wird trocken und kann dadurch rau und schuppig werden. Die Haut braucht auch Feuchtigkeit, damit sie ihre Barrierefunktion (Schutz vor Umweltfaktoren, physischem und chemischem Stress) ausführen kann. Mit Hautpflege unterstützen wir also unsere Haut dabei, richtig zu funktionieren.

Das innovative Startup Opus Néoi fordert mit Skinobi die Hautpflegeindustrie nicht nur heraus, sondern liefert ihr auch einen zuverlässigen Sensor, um die Hautfeuchtigkeit zu messen. Damit können Hautpflegeproduktehersteller ihre Produkte bezüglich Hautfeuchtigkeit validieren und somit verbessern. Skinobis Technologie wurde in Zusammenarbeit mit der ZHAW und Dermatolo-

gen entwickelt. Sie erlaubt eine komplett schmerzfreie Akquisition von Hautdaten aus einer Tiefe von 600 µm (0,6 mm), wo hingegen herkömmliche Geräte auf eine maximale Eindringtiefe von 20 µm kommen und folglich auf das Messen an der Hautoberfläche limitiert sind. Dies führt dazu, dass herkömmliche Hautfeuchtigkeitsmessgeräte unzuverlässige Messresultate liefern.

Dicke der Epidermis bestimmen

Das Messen in einer grösseren Hauttiefe bietet noch einen weiteren Vorteil: Skinobi kann Aussagen über den strukturellen Aufbau der Haut machen und so die Epidermisdicke bestimmen, die mit der Hautalterung korreliert (Skin Aging). Skinobi wird Ende 2018 vorerst an Hautpflegeproduktehersteller verkauft, die das Gerät zur Va-

lidierung (als Laborgerät) und Vermarktung (als Giveaway) ihrer Produkte verwenden möchten. Danach wird entschieden, ob ein von Herstellern unabhängiges Gerät direkt an Endkonsumenten verkauft wird.



Opus Néoi GmbH
Riedtlistrasse 27
8006 Zürich
Telefon: +41 76 562 33 11
E-Mail: info@opus-neoi.com
Website: www.skinobi.com





Pickwings: Uber für LKW – einfach, effizient und zuverlässig Waren versenden.

Jeder vierte Lastwagen fährt heute leer. Dies belastet unsere Umwelt, verursacht unnötige Kosten und ist eine massive Mehrbelastung des Verkehrs auf unseren Strassen. Um dieses Problem zu lösen, verbindet Pickwings den Versender von Waren in Echtzeit mit den Transporteuren. Private oder Unternehmen erfassen online den Transportauftrag. Schritt für Schritt werden alle sendungsrelevanten Daten abgefragt, und der Preis wird laufend berechnet.

Der Transportauftrag erscheint dann bei den unabhängigen Transportunternehmen. Haben diese einen LKW mit freier Kapazität in der Nähe des Abholortes, können sie die Sendung übernehmen und haben so einen Zusatzverdienst und lasten ihre Flotte besser aus.

Pickwings zu 100 Prozent digital

Mit Pickwings werden Sendungen ab 31,5 Kilogramm bis zu Teil- und Komplettladungen in wenigen Sekunden versendet. Pickwings hat alle Prozesse der Transportindustrie digitalisiert. Abgeholt und ausgeliefert wird mit Hilfe der eigens entwickelten Fahrer-App. Mit der App wird der ganze Prozess dokumentiert, sei dies mit GPS-Daten, Bildern, digital erfassten Unterschriften, Leergebindemanagement und Kommentaren. Diese Informationen sind für den Versender,

den Empfänger sowie den Transporteur jederzeit ersichtlich.

Mehr als 1500 Fahrzeuge unterwegs

Pickwings vereint momentan über 120 Schweizer Transporteure mit mehr als 1500 Fahrzeugen auf seiner Plattform. Mit der Digitalisierung vereinfacht Pickwings den Transportmarkt sowohl für den Versender als auch für den Transporteur und schafft so eine Win-win-Situation für die Logistikbranche.



Pickwings
Baarermttstrasse 8a
6340 Baar
Telefon: +41 44 533 04 90
E-Mail: info@pickwings.ch
Website: www.pickwings.ch



Bauintelligenz: Digitalplattform spart Zeit und Geld und schafft Transparenz bei Bauprojekten.

Wir leben in einer digitalen Welt, in der Kommunikation nicht mehr über Briefe funktioniert, sondern mit Smartphones; in der Maschinen ihren Wartungsbedarf melden oder uns Roboter schwere Arbeiten abnehmen. In der Bauindustrie jedoch läuft alles noch so ab, wie vor 50 Jahren: Telefon/Fax für Terminvereinbarungen, viel Wartezeiten

bei Materiallieferungen, nicht dokumentierte Ausführungen, Fehlplanung usw. Dadurch werden Zeitpläne nicht eingehalten, die Kosten überschritten, und Baumängel sind Normalität. Prominente Beispiele sind der Berliner Flughafen oder die Hamburger Elbphilharmonie. Siryus Software bewirkt digitales Bauen und macht ihre Nutzer



Siryus Software
Alter Kirchweg 35
4148 Pfeffingen
Telefon: +41 79 33 44 6 88
E-Mail: a.rudolph@siryussoftware.com



zu den Gewinnern der zukünftigen Bauindustrie: Wir bieten Bauherren, Handwerkern, Zulieferern und Planern eine Bauintelligenz an, die ihre Arbeit konkret unterstützt: Planung und Fortschritt sind einfach abrufbar. Bauarbeiten werden mit Fotos und ein paar Klicks für Jahrzehnte dokumentiert. Lieferungen sind organisiert.

Die Vorteile sind enorm: Bauherren sparen bis zu 30 Prozent Kosten ein, sie können ihren Bau perfekt dokumentiert und bis zu 25 Prozent früher übernehmen. Die umsetzenden Betriebe können mit einer besseren Steuerung, geringeren Leerzeiten, Transparenz, weniger Garantiarbeiten und letztlich mit mehr Aufträgen und einer höheren Reputation rechnen.

Die Beta-Version ist bei Unternehmern und Planern in der Testphase. Im Frühjahr 2018 soll sie kostenfrei zur Verfügung gestellt werden. Wenn Sie diese Vorteile für sich nutzen wollen, melden Sie sich bei uns.



SwissDeCode
 Chemin du Closel, 5
 1020 Renens (VD)
 Telephone: + 41 79 855 6378
 E-Mail: brij.sahi@swissdecode.com
 Website: swissdecode.com

SwissDeCode: DNA test on-site – your personnel – no lab – 30 minutes.

SwissDeCode set a global DNA milestone this month with its launch of the first portable, completely self-administered DNA test – the only test empowering staff to confirm supply chain integrity in 30 minutes with no disruption to workflows. SwissDeCode technology means operators can now verify the purity of their product whenever and wherever they choose – free from the confines and cost of a laboratory.

Pork detection test strip

SwissDeCode's first product line, DNAFoil, has been embraced by global food supply chain leaders

truly dedicated to ensuring consumer well-being, and has been honored with label acceptance by the Swiss Commission for Technology and Innovation. Salmonella, E. coli and listeria tests will shortly complement DNAFoil's already available pork detection test strip.

As simple as a home pregnancy test

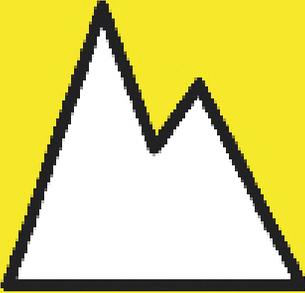
Ease of use as simple as a home pregnancy test and results available in 30 minutes means interest in SwissDeCode's mission to build trust and secure the global supply chain is off to an exciting start. The value of a hand-held, simple to use device

that detects targeted DNA in concentrations of 0,01 percent is attracting interest on a global scale – from bacon to beauty product purity.

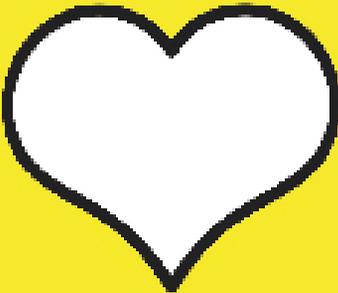
With product recalls in the news daily, the agile, where-you-want-it insight of DNAFoil answers a fundamental need of the interdependent marketplace – independent, immediate validation of conformity. Blockchain technology, already set to re-define the world's supply chains, also raises many questions. SwissDeCode is uniquely positioned as the on-site, in-hand validation of choice to protect brand and company reputation at every step of that journey.

ANZEIGE

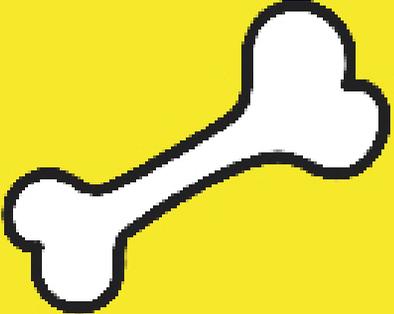
Wir helfen Ihnen über den



Ihre Gesundheit liegt uns am



Wir kümmern uns um Ihre



IMMER IN NÄHE ZU IHRE
 LETZTE BRÜDERGASSE UND LAUFEN

www.ksbl.ch/herzen

Kantonsspital
 Baselland
 ganz nah




SwissShrimp: Schweizer Shrimps – Frisch vom Netz.

Das junge Unternehmen SwissShrimp baut in Zusammenarbeit mit den Schweizer Salinen AG in Riburg (Gemeinde Rheinfelden) eine Shrimpsfarm, um künftig frische Shrimps aus lokaler Aufzucht anbieten zu können. Dies als geschmackvolle Alternative zur heute erhältlichen tiefgefrorenen Importware.

Der SwissShrimp AG ist es wichtig, im direkten Dialog mit den Konsumenten stehen zu können. Daraus resultierte die Idee eines Direktvertriebs via Onlinebestellung. Die grosse Frage: Wie gelangen die Shrimps via Postkurier in absoluter Frische zum Shrimpsliebhaber?

Auf dem weltweiten Verpackungsmarkt ist bis dato keine Transportbox erhältlich, welche den strengen Anforderungen gerecht wird. So startete

das SwissShrimp-Team kurzerhand das Projekt «Frische-Box». Eine Schweizer Innovation für Liebhaber von absolut frischen Shrimps.

Wiederverwendbar und vielseitig

Die «Frische-Box» besteht aus hochwertigem Isolationsmaterial und wird im Sinne eines Mehrweg-Systems in den Umlauf gebracht. Sie ist spülmaschinenfest, unkompliziert aufgebaut und dank ihrer Stabilität bis zu 100 Mal wiederverwendbar. Während der Entwicklungsphase wird darauf geachtet, dass nicht «nur» Shrimps während 24 Stunden zwischen 0 und 2 Grad transportiert werden können, sondern auch frische Fische aus Schweizer Aquakulturen. Online bestellt, direkt nach Hause geliefert: Frisch vom Netz.



SwissShrimp AG
Riburgerstrasse 1507
4310 Rheinfelden
Telefon: +41 76 388 96 86
E-Mail:
rafael.waber@swissshrimp.ch
Website: www.swissshrimp.ch



ANZEIGE

wahlievents die **Kreativagentur**
zwischen **Event** und eigenem **Catering**

Bei wahlievents paart sich Event und Catering auf einzigartige Weise.
Wir verleihen Ihrem Auftritt das passende Gesicht und ziehen den roten Faden durch sämtliche Phasen der Eventplanung und -durchführung.
Ein grosses Plus ist unser eigenes Catering.
Zum einen werden dadurch Zeit und Geld verschlingende Abklärungen auf ein Minimum reduziert, zum anderen sind Ihnen auch bei der Kulinarik kaum Grenzen gesetzt.
Denn kochen können wir echt gut!

Unser spezieller Mix aus Kreativität, Effizienz und Professionalität kommt auch Ihnen zu Gute. Garantiert.

Schorenweg 10
4144 Ariesheim
events@wahlievents.ch

Tel. 061 551 09 10
www.wahlievents.ch

w



Topadur Pharma AG
 Grabenstrasse 11A
 8952 Schlieren
 Telefon: +41 44 755 44 66
 E-Mail: info@topadur.com
 Website: www.topadur.com



Topadur Pharma AG: Durchbruch in der Wundheilung – neue Hoffnung für Patienten.

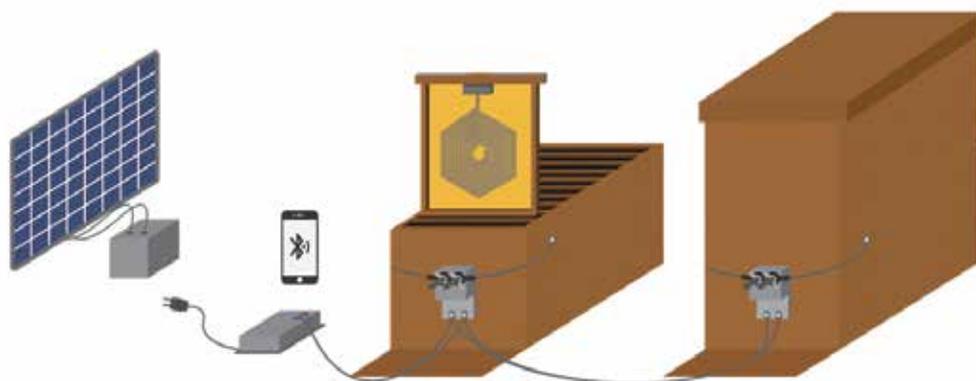
Topadur Pharma AG wurde Anfang 2015 gegründet und ist im erfolgreichen Bio-Technopark Schlieren angesiedelt. 15 hochmotivierte Mitarbeitende forschen in Schlieren und weltweit an Hochschulen, Universitätsspitalern und bei externen Forschungsfirmen. Topadur entwickelt zwei vielversprechende Medikamente. TOP-N53 fördert die Gewebedurchblutung und steigert die Bildung neuer Blutgefässe mit einer einzigartigen Wirk-

stärke. Dadurch wird die Wundheilung beschleunigt und ermöglicht. Verschiedene Anwendungen werden für das Produkt verfolgt.

Eine schnelle Entwicklung wird zunächst für die Therapie einer seltenen Erkrankung angestrebt. Gleichzeitig wird für diabetische Fusswunden, bei denen eine Fussamputation droht, eine spezielle Form des Medikamentes für die Anwendung in Spitalern entwickelt. Erste klinische Studien an

Menschen starten 2018. Forschungsergebnisse von renommierten internationalen Forschungsgruppen und den Labors in Schlieren lassen erwarten, dass Wunden auch bei gesunden Patienten viel schneller heilen. Klinische Studien für kürzere Spitalaufenthalte nach grösseren chirurgischen Eingriffen und beschleunigte Wundheilung in der Dentalchirurgie sind in der zweiten Entwicklungsphase des Produktes geplant.

Ein weiterer Wirkstoff, TOP-N44, ist in Entwicklung und verhindert die Narbenbildung. Erfolgreiche Studien bei Mäusen lassen hoffen, dass die übermässige Narbenbildung auch bei Menschen unterdrückt werden kann. Topadurs Wirkstoffe decken grosse medizinische Bedürfnisse ab, die jährlich das globale Gesundheitsbudget mit über 24 Milliarden Schweizer Franken belasten. Dementsprechend vielversprechend ist ihr kommerzielles Potenzial.



Vatorex AG
 Technoparkstrasse 2
 8406 Winterthur
 Telefon: +41 52 338 23 18
 E-Mail: info@vatorex.ch
 Website: www.vatorex.ch
 Website: www.uniq.ch



Vatorex AG: Gesunde Bienen und mehr Honig – Varroamilbe mühelos und säurefrei bekämpfen.

Sie ist der Hauptgrund für das Bienensterben und bereitet den Imkern seit Jahren Kopfschmerzen – die Varroamilbe (*Varroa destructor*). Destruktiv ist auch ihr Verhalten, so saugt sie die Lymphe der jungen Bienenlarven aus. Diese starten geschwächt in ihr Leben und sind weniger fleissig im Honigsammeln als unbefallene Bienen.

Bisher mussten Imker auf chemische Präparate zurückgreifen, um Milben zu bekämpfen. Aber die starken Dosierungen von Ameisen- und Oxalsäure

schaden auch den Bienen und können Rückstände im Wachs erzeugen. Willi Brunner – erfahrener Imker seit über 50 Jahren – entwickelte zusammen mit seinem Sohn Pascal und Renato Cortesi, zwei ETH-Absolventen, das Vatorex-System.

Dabei wird der Parasit mit einer dreistündigen Überwärmung durch einen Heizdraht abgetötet. Während sich die Bienen bei 42 Grad Celsius gesund schwitzen, ertragen die Milben diese Temperaturen nicht. Nach dem Projektstart 2015 wurden

zuerst wissenschaftliche Versuche durchgeführt, welche die Effektivität der neuartigen Methode aufzeigten.

Ein Jahr später wurden die ersten Systeme an 40 Kunden in der ganzen Schweiz und nach Deutschland verkauft. Dank dem wertvollen Feedback dieser Pionierkunden konnte Anfang Oktober die neueste Generation vorgestellt werden, welche durch hohe Kundenfreundlichkeit besticht.

Das neue System wird im Frühling ein- und im Herbst wieder ausgeschaltet, dazwischen behandelt es die Bienenvölker vollautomatisch und repetitiv gegen den Parasiten. Zukünftig dürfen sich Bienenzüchter wieder den schönen Dingen der Imkerei widmen – den Bienen und dem Honig.



Investitionsgüterleasing Clever finanzieren und Sie bleiben flexibel.

Mit dem Investitionsgüterleasing der Migros Bank bringen Sie neuen Schwung in Ihre Geschäfte und in die Entwicklung Ihres Unternehmens. Für ein persönliches Gespräch finden Sie uns an der Aeschenvorstadt 72, 4002 Basel, oder Sie rufen direkt Herrn Pascal Catin unter 061 287 60 40 an. Weitere Informationen finden Sie zudem auf migrosbank.ch.

MIGROSBANK
Es geht auch anders.



WASA AREAL

Am Puls von Pratteln

Das Herz der Zukunft, wo Arbeit, Wohnen,
Freizeit und Vergnügen aufeinandertreffen.





Der Schweizer Botschafter in Thailand, Pierre Hagmann, an der Preisverleihung in Bangkok.

Starker Start für die «Swiss Innovation Challenge Asia»

Im laufenden Jahr konnte die «Swiss Innovation Challenge» in vier asiatischen Ländern die «Swiss Innovation Challenge Asia» aufbauen – in Thailand, Vietnam, Indonesien und Malaysia.

«Asien interessiert sich für die «Swiss Innovation Challenge», war eine der Headlines in der Zeitungsbeilage zum Innovationswettbewerb im vergangenen Jahr. Wie sehr sich Asien tatsächlich für den Wettbewerb der Fachhochschule Nordwestschweiz (FHNW) interessiert, wurde 2017 deutlich. Mit grossem Engagement konnte die FHNW in vier südostasiatischen Ländern die «Swiss Innovation Challenge Asia» aufbauen – und dies mit durchschlagendem Erfolg. Der Wettbewerb konnte in diesem Jahr bereits in Thailand, Vietnam, Indonesien und Malaysia durchgeführt werden.

Rund 400 Projekte im Wettbewerb

Insgesamt nahmen rund 400 Projekte teil. Dabei wurde das grosse Innovationspotential dieser Regionen ersichtlich. Zahlreiche hervorragende Projekte nahmen am Wettbewerb teil. Gerade

diese Länder, die sich im «Middle Income Trap» befinden, sind auf eine rege Innovationskultur angewiesen. Der Anstieg der Löhne und Gehälter macht diese Länder als Standort für Low-Tech-Industrien weniger attraktiv, gleichzeitig sind sie als High-Tech-Standorte aber noch nicht ausgewiesen.

Verlinkung fördern, Chancen nutzen

Die FHNW konnte feststellen, dass eine rege Innovationskultur besteht und viele hervorragende Ideen in diesen Ländern entstehen. Umso wichtiger ist es, an dieser Entwicklung zu partizipieren und die dadurch entstehenden Chancen für Schweizer Unternehmen zu nutzen, bzw. die Verlinkung zwischen Schweizer Unternehmen und Startups aus dem südostasiatischen Raum zu fördern. Die «Swiss Innovation Challenge Asia» dient dazu, diesen Austausch zu fördern und die

Schweiz als optimalen Standort für innovative Unternehmen bekannt zu machen. Gleichzeitig bieten sich interessante Ansätze für die angewandte Forschung.

Der Wettbewerbsaufbau in Asien entspricht demjenigen in der Schweiz. Die Firmen erhalten die gleiche Unterstützung und Förderung, also die gleichen Ausbildungs- und Coaching-Programme in der Form von Beratungsgesprächen, Workshops und persönlichen Coachings wie in der Schweiz.

Deutlicher Mehrwert

Gleichzeitig findet eine Vernetzung mit der Schweizer Wirtschaft statt. Ziel ist es, dabei einen deutlichen Mehrwert für die lokalen Unternehmen im Austausch mit südostasiatischen Unternehmen zu schaffen.



Tesla Daya Elekrika
 Jalan Sukasenang V No. 27
 Bandung 40124 West Java
 Indonesia
 Telephone: +62 822 1607 5944
 E-Mail: publicrelation@tde.co.id
 Website: www.tde.co.id

Tesla Daya Elekrika: Customized Design & Engineering Solutions for Lightning Protection.

Tesla Daya Elekrika is specializing in customized design and engineering solutions for lightning protection, surge protection, and grounding systems. With Isolated Ground Shield Wire (I-GSW), they are trying to solve the problem

frequently found in power grid due to lightning strike. The result was very positive, lightning flash counter recorded ten times lightning current passing the line, and there was no damage or fault to the power grid.



ShareCar
 ForAds.com

ShareCarForAds
 Lau 2, 02-04 Alexandre de Rhodes
 Phuong Ben Nghe, Quan 1
 Thành phố Hồ Chí Minh
 E-Mail: ads@sharecarforads.com
 Website: www.sharecarforads.com



ShareCarForAds: A Smart Platform for Brands to Advertise on Cars.

ShareCarForAds is a smart platform to connect brands and Uber&Grab car owners to advertise on cars. We provide brands with car transit advertising service including tracking and measuring schemes enabling brands to control the car routing and advertising effectiveness.

We are on the mission of revolutionizing out-of-home advertising, being the first-ever OOH supplier that offers tracking and measuring schemes. In the long run, we aim to be the top-of-mind supplier of

car transit advertising industry on Uber&Grab in Southeast Asia region.

Vehicle transit ads is a novel, exciting advertising channel enabling brands to engage their target audience in the real world. Using high-mileage Uber/Grab car owners to display brand's ads on their cars allows brand owners to weave their message into massive audience in a targeted, unique and trackable way. Currently, we provide transit ads on cars in any city in Vietnam and we are planning to

go global in 2018. We also provide detail tracking hardware and software allowing brands to control the car routing and advertising effectiveness. The core of our innovation is the GPS-Wifi Scanner. The location of the vehicle (tracked by GPS) and the number of phones around it, which can infer how many people (phone owners) really see the ads, are constantly uploaded to our server. Brand managers can always see the statistics in real time whenever they log into our analytics dashboard. At the beginning of Swiss Innovation Challenge Vietnam 2017, our short-term goal was to generate revenue of \$ 270,000 at the end of 2017. Up till now, October 2017, the total revenue is approximately \$ 714,000. This is 260 Percent above our expectation, and we still have two months to go.



WAWTA: Color Identification Mobile App for Visually Impaired and Blind People

One of the challenges of the visually impaired is the lack of ability to distinguish color. Oftentimes, this affects their self-confidence in accomplishing daily activities like identifying colors in clothes, bank notes, and consumer goods as they just rely on their family members or friends to tell them the colors.

Punchaya Raksasakul, a graduate of Master of Information Management, Computer Science and Information Management at the Asian Institute of Technology (AIT) had recognized this issue while talking to her friend's father who became blind due to severe cataract.

With the help from her thesis advisor, Associate Professor Dr. Vatcharaporn Esichaikul, she had

developed a Color Identification Mobile Application for Visually Impaired with an integration of haptic and auditory sensories. Seeing the huge potential in her mobile app, Dr. Vatcharaporn encouraged her to join the Swiss Innovation Challenge Thailand 2017 where she won top prize under the Innovation Track.

App is very easy to use

The mobile app simply called WAWTA (a Thai word that means eye expression) is a blind's companion to help them perceive colors through hearing and touch. This app is very easy to use: all the users need to do is place their mobile or tablet in front of the object they want to know the

WAWTA
Punchaya Raksasakul
E-Mail: kpuncn7@gmail.com
Telephone: +66859609658
Facebook: @wawtagiver



color and the app will identify the color instantly. The app uses a series of vibrations and aural cues based on the color that are detected by the smartphone camera.

Currently, WAWTA (beta version) is available on Google Play in both Thai and English languages. In addition, Punchaya is planning to enhance WAWTA by adding more shades and hues for color accuracy and implement on both Android and iOS.



Zymeratics: Accelerating the Growth of PMEs with Industrial Enzymes from Locally Isolated Microbes

Founded in 2014 by Noor Hidayah Shahidan and her Professor, Prof Dr Raja Noor Zaliha Raja Abd Rahman, Zymeratics aims to solve problems faced by Malaysian industrial manufacturers due to import enzymes. Zymeratics provides enzymes with unique characteristics namely highly thermostable, organic solvent tolerant, high salinity tolerant and alkaline to cater for harsh industrial processes. Zymeratics is a spin-off from Universiti Putra Malaysia – established to commercialize enzymes

isolated from Malaysian indigenous microbes from Prof Dr Raja Noor years of Research & Development. Although there is huge demand in enzyme for various industries in Malaysia, there is no local manufacturing facility in which Malaysia has to depend on imported enzymes.

In contrast to Europe, the use of enzymes as biocatalysts and additives has been flourishing for decades. Enzymes can act as additive to enhance the quality of a product, or as biological catalyst



Zymeratics Sdn Bhd
Innohub – Putra Science Park
Universiti Putra Malaysia
Serdang, Selangor, Malaysia
Website: www.zymeratics.com
E-Mail: hidayah.shahidan@zymeratics.com



to speed up industrial chemical processes. In order to penetrate the Malaysian market competing with giant manufacturing enzyme companies from Europe, Zymeratics focuses on niche markets targeting the SMEs as customized enzyme boutique manufacturers. In addition, Zymeratics also highlights Malaysian cottage industries such as fish sauce production and soy sauce manufacturing. By introducing enzyme in the fish fermentation, the production of fish sauce in Tumpat, Kelantan, Malaysia (see picture) has been effectively improved when the fermentation time is reduced from two years to one year, thus doubling the production capacity. As enzymes applications in various industries are enormous, Zymeratics is hoping to complete its enzyme manufacturing facility by the end of 2018 and become one of the significant enzyme manufacturers in South East Asian region before expanding to other parts of the world.

**Fenster.
Massgeschneidert.**



SCHNEIDER PRATTELN 

www.schreinerei-schneider.ch