

LEADER

**START
FELD**

08

Urs Haeusler: «Der Region
etwas zurückgeben»

10

Cornelia Gut-Villa: «Geld allein
ist nicht ausschlaggebend»

PITCH

FOKUS AUF DAS START-UP-ÖKOSYSTEM DER OSTSCHWEIZ



Denken Sie hier an eine Lederjacke? Warum nicht.

Apfelschalen lassen sich schon heute zu lederähnlichem Material verarbeiten. Unternehmer:innen denken weiter. Und wir gehen mit.

credit-suisse.com/unternehmer

Credit Suisse
fördert
Unternehmertum

Was Start-ups brauchen

Christoph Lanter
Leiter Start-up-
Förderung Startfeld



Haben Sie schon mal ein Unternehmen gegründet und Ihre Vision in die Realität umgesetzt? Ende 2021 hatte ich die Leitung der Start-up-Förderung im Startfeld übernommen und mich gefragt: Welche Faktoren sind für Start-ups entscheidend? Antworten fand ich auch dank meiner Gründungserfahrungen der letzten 20 Jahre.

Die primären Faktoren sind Netzwerk, Smart Money und Sichtbarkeit. Mit einem guten Netzwerk lernt man schnell die relevanten Personen und Partner kennen. Smart Money stellt sicher, dass auch mitdenkende Geldgeber an Bord sind. Sichtbarkeit im Internet und in den Medien hilft, dass Idee und Produkt rasch bekannt werden.

Basis für ein erfolgreiches Start-up ist aber ein überzeugendes Gründerteam. So achte ich mehr auf das Team als auf die Idee. Denn ein grossartiges Team bringt selbst eine mittelmässige Idee zum Abheben.

Ein entscheidender Faktor ist auch das «Start-up-Mindset». Ich verstehe darunter den Fokus auf Lösungen und ein «Macher-Gen» – die schnelle Umsetzung von Produkt-/Markttests und eine rasche Anpassungsfähigkeit. Schnelligkeit gewinnt! Im Gegensatz dazu gibt es ein «Corporate-Mindset» – oft bei grossen Firmen und Verwaltungen anzutreffen: Für Veränderungen werden Studien, Konzeptpapiere, Analysen und viele Sitzungen benötigt. Dieses Vorgehen dient der Absicherung und verlangsamt Anpassungen. Ein Resultat davon: Konzerne lancieren Initiativen wie zum Beispiel «Sparrow Ventures» (Migros) ausserhalb ihrer

Strukturen, um die Vorteile des Start-up-Mindsets zu nutzen. Diese Initiativen werden oft von Unternehmern geführt.

Ich bin überzeugt, dass man nur Dinge erfolgreich fördern und fördern kann, die man selbst vorlebt. Start-ups gründen ist gelebtes Unternehmertum: Mit vollem Risiko und Mut eine Vision verfolgen. Und wer könnte da besser unterstützen als Unternehmer?

Vor elf Jahren startete Startfeld mit einem Start-up-Förderprogramm und hat sich seither in der Schweiz einen bekannten Namen als Inkubator für skalierbare Start-ups geschaffen. Der Kern besteht aus einem starken Netzwerk mit Institutionen, Investoren und Gründern. Das Start-up-Ökosystem der Schweiz hat sich in den letzten Jahren verändert – auch Startfeld wird sich noch stärker unternehmerisch ausrichten. Dazu gehört zwingend der Kontakt zu erfahrenen Unternehmern: Aus meiner Sicht die besten Start-up-Förderer, da ausgestattet mit Erfahrung, Risikokapital und Netzwerk. ■

Startfeld

Lerchenfeldstrasse 3
CH-9014 St.Gallen
+41 71 277 20 40
www.startfeld.ch
info@startfeld.ch

IMPRESSUM

Magazin LEADER, MetroComm AG, Bahnhofstrasse 8, 9000 St.Gallen, T 071 272 80 50, F 071 272 80 51, leader@metrocomm.ch, www.leaderdigital.ch

Verleger: Natal Schnetzer | Chefredaktor: Stephan Ziegler, Dr. phil I, sziegler@metrocomm.ch | Autoren: Patrick Stämpfli, Christoph Lanter, Anissa Kuster |

Fotografie: Marlies Thurnheer, zVg | Geschäftsleitung: Natal Schnetzer, nschnetzer@metrocomm.ch | Projekt- und Anzeigenleitung: Oliver Iten,

oiten@metrocomm.ch | Marketingservice/Aboverwaltung: Fabienne Schnetzer, info@metrocomm.ch | Abopreis: Fr. 60.– für 18 Ausgaben | Erscheinung:

Der LEADER erscheint 9x jährlich mit Ausgaben Januar/Februar, März, April, Mai, Juni, August, September, Oktober, November/Dezember, zusätzlich

9 Special-Ausgaben | Design/Satz: Doris Hollenstein Schwarz | Druck: Typotron AG, 9300 Wittenbach

LEADER ist ein beim Institut für geistiges Eigentum eingetragenes Markenzeichen. Nachdruck, auch auszugsweise, nur mit schriftlicher Genehmigung des Verlages. Für unverlangt eingesandte Manuskripte übernimmt der Verlag keine Haftung. ISSN 1660-2757

Inhalt

06 Boost

Geförderte Start-ups

08 Lead

«Der Region etwas zurückgeben»

10 Startfeld

«Geld allein ist nicht ausschlaggebend»

15 Partner

Startup@HSG, Technopark Liechtenstein,
Startnetzwerk Thurgau

19 News

Selbständig Videoinhalte produzieren

20 Events

Das erwartet Euch bis Juli im Startfeld

23 startup days

Die Magie der persönlichen Begegnung



08



23



17

Anzeige



**Ihr regionaler Elektriker
und ICT-Spezialist in St.Gallen**

ETAVIS Grossenbacher AG, Oststrasse 25, 9000 St.Gallen
Tel. 071 243 66 44, st.gallen@etavis.ch, www.etavis.ch







Anzeige



Wir suchen
Startup-Unternehmen,
 die kostenlos profitieren
 möchten!

Interessiert?



Die Stimme der Ostschweizer Wirtschaft.



www.leaderdigital.ch

Geförderte Start-ups

Es gibt viele Aspekte, in denen Start-ups Unterstützung brauchen können. Allem voran sind das spezialisiertes Wissen, nützliche Kontakte und das nötige Kleingeld. Regelmässig vergibt Startfeld deshalb sein Startfeld-Förderpaket und liefert zudem hilfreiches Expertenwissen und -feedback zum Vorhaben. Die folgenden Ostschweizer Start-ups wurden vor Kurzem von Startfeld gefördert.



1

Urstamm

Urstamm ermöglicht eine transparente Rückverfolgung von Schweizer Datumsholz. Das Holz wird unmittelbar nach dem Schlag mit GPS-Koordinaten, Zeit, Datum und Foto erfasst und nummeriert. Dank neuester Technologie kann das Holz anschliessend digitalisiert und unveränderbar archiviert werden. Damit ist die Herkunft jedes einzelnen Stammes garantiert.

2

Kaspar&

Kaspar& verbindet erstmals eine digitale Onlinebank mit professioneller Vermögensverwaltung. Jedes Mal, wenn Kunden mit der Kaspar&-Zahlkarte einkaufen, wird automatisch auf den nächsten Franken aufgerundet und das entstehende Wechselgeld investiert. So können alle bereits mit kleinen Beträgen mit dem Anlegen beginnen und ihre finanziellen Ziele erreichen. Zudem bietet Kaspar& die Möglichkeit beliebig viele weitere individuelle Anlage- und Sparpläne in der App zu eröffnen. Bereits ab einem Franken.

3

Swijin

Es gibt Sport-BHs und Bademode, doch Swijin geht noch einen Schritt weiter. Sie entwickelten mit Textilingenieuren und italienischen Modedesignern einen seidig weichen, schnell trocknenden Sport-BH. Das Ergebnis lautet SwimRunner™, ein innovatives, leistungsorientiertes und nachhaltiges Produkt, nach welchem Swimrunner gefragt haben.



4 Hopps Seltzer

YEAAH entfernt Zucker und unnötige Kalorien aus alkoholischen Getränken, ohne beim Geschmack Kompromisse zu machen. Damit ist YEAAH die bessere Alternative zu bestehenden Ready-to-Drink-Getränken. YEAAH ist 33cl feinstes Appenzeller Quellwasser mit 4,5% Vol. Alkohol, natürlicher Kohlensäure und echtem Fruchtgeschmack. Die knalligen Dosen sind dabei nicht nur ein echter Hingucker, sondern stehen für eine positive Lebenseinstellung. Und damit's doppelt schmeckt, ist YEAAH zu 100% vegan.

5 ConcentrAid

Wer sich zuhause bei der Arbeit nicht konzentrieren kann, bekommt Hilfe von ConcentrAid. Die digitale Plattform ermöglicht seinen Nutzern, sich für Co-Working-Sessions einzutragen, in welchen sie per Video mit anderen Nutzern verbunden werden. ConcentrAid Nutzer schaffen in einer Session bis zu 30% mehr von ihrer Arbeit und lernen gleichzeitig neue Leute aus ähnlichen Fachbereichen kennen.

6 Meet & Match

Die Kombination aus Online und Offline Dating – das ist Meet & Match. Die eigene Individualsoftware bietet Singles eine erste elektronische Begegnung. Der erste Austausch findet bei Meet & Match jedoch immer persönlich statt. Dafür nutzt das Start-up die Erkenntnisse des wissenschaftlichen Matchings und organisiert auf Basis dessen physische Treffen unter passenden Mitgliedern. Schöne Geschichten finden so ihren Anfang.

7 ZITADEL

ZITADEL bietet Sicherheitsfunktionen wie Login, Benutzerverwaltung, Rechte- und Delegationsverwaltung in einem Self-Service orientierten Ansatz an. Der Anbieter kann so kritische Sicherheits-Funktionen als Plattform Services beziehen und muss diese nicht selbst entwickeln, betreiben und updaten. Des Weiteren bieten sie ihren Kunden einen Audit Trail über alle Operationen und Transaktionen an, welcher unlimitiert lange sein kann.

«Der Region etwas

Urs Haeusler ist Start-up-Entrepreneur und Digital-Transformation-Experte. Seit 2020 fördert er als Präsident der Stiftung Startfeld auch das Ostschweizer Start-up-Ökosystem.

Urs Haeusler, warum haben Sie 2020 das Präsidium der Stiftung Startfeld übernommen? Was hat Sie an dieser Aufgabe gereizt?

Ich bin selbst seit über 15 Jahren Start-up-Entrepreneur und engagiere mich stark für Innovation und den Aufbau des Start-up-Ökosystems. Es freut mich, dass ich mit meinem Engagement Start-ups in der Ostschweiz helfen kann, Innovation fördern und somit der Region etwas zurückgeben kann, ob jetzt als Präsident oder schon die Jahre davor als Stiftungsrat.

Was macht man als Stiftungsratspräsident von Startfeld eigentlich?

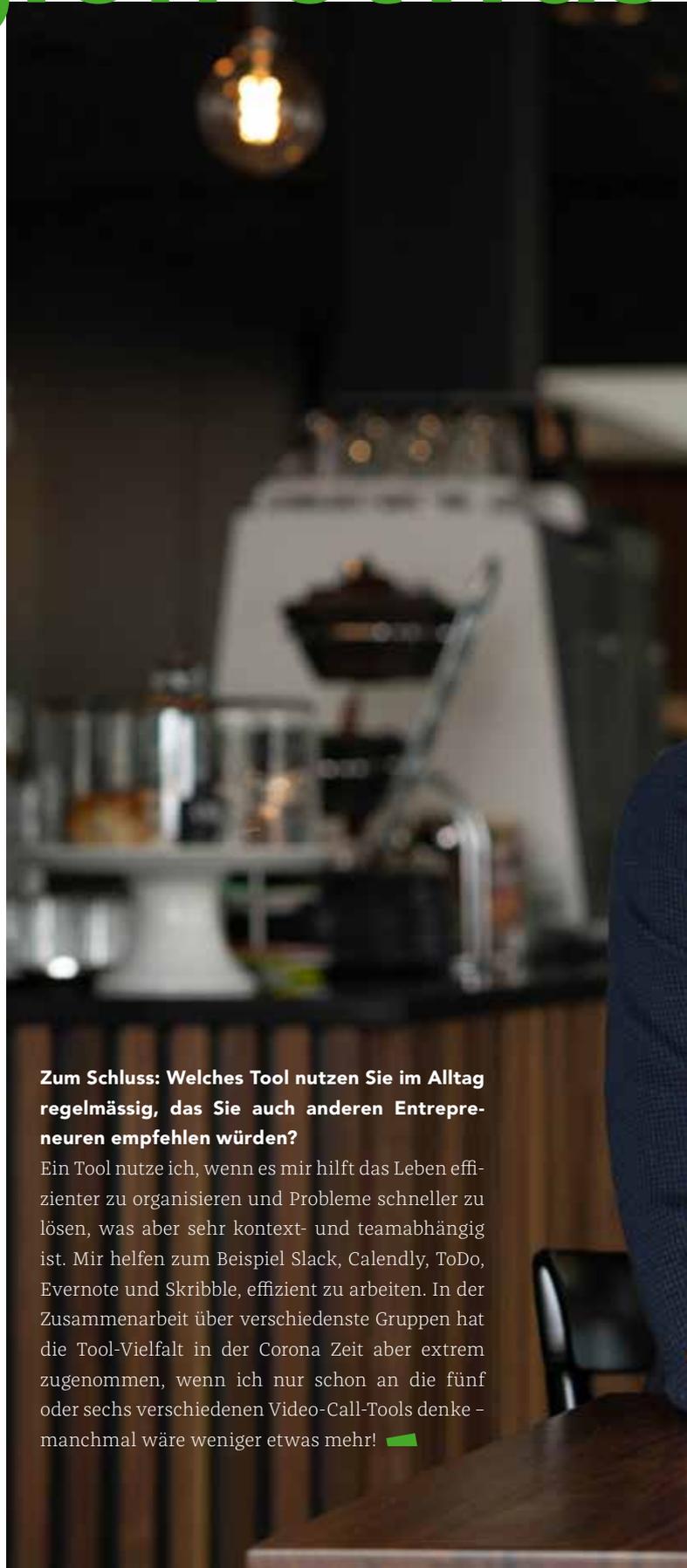
Der Stiftungsrat trifft sich vier bis fünf Mal jährlich, um förderungswürdige Start-ups zu bewerten und direkt über eine Finanzierung zu entscheiden. Als Stiftungsratspräsident kommt mir die Ehre zuteil, diese Sitzungen zu leiten und den Start-ups unseren Entscheid zu kommunizieren. Im Weiteren versuche ich, Startfeld und das ganze Innovations- und Start-up-Ökosystem Ostschweiz auch inhaltlich mit Ideen und Netzwerk zu fördern und weiterzubringen.

Ist die Ostschweiz ein gutes Pflaster, um ein Start-up zu gründen?

Wir haben mit Startfeld ein sehr gutes Netzwerk für Innovation mit einem grossartigen Angebot für Start-ups. Zudem bietet die Ostschweiz mit den Fachhochschulen und der HSG Zugang zu Talenten. Erfolgsgeschichten wie Abacus, Namics, Sportradar, Frontify oder OnlineDoctor, um nur einige zu nennen, sorgen einerseits für mehr Visibilität der Region bei Gründern, Firmen und Investoren - und gleichzeitig entsteht um die erfolgreichen Gründer dieser Firmen ein Ökosystem für Investitionen, Mentoring und Erfahrungsaustausch.

Zum Schluss: Welches Tool nutzen Sie im Alltag regelmässig, das Sie auch anderen Entrepreneuren empfehlen würden?

Ein Tool nutze ich, wenn es mir hilft das Leben effizienter zu organisieren und Probleme schneller zu lösen, was aber sehr kontext- und teamabhängig ist. Mir helfen zum Beispiel Slack, Calendly, ToDo, Evernote und Skribble, effizient zu arbeiten. In der Zusammenarbeit über verschiedenste Gruppen hat die Tool-Vielfalt in der Corona Zeit aber extrem zugenommen, wenn ich nur schon an die fünf oder sechs verschiedenen Video-Call-Tools denke - manchmal wäre weniger etwas mehr! 



zurückgeben»



«Geld



allein ist nicht ausschlaggebend»

Business Angel und Geschäftsführerin der Stiftung Startfeld Cornelia Gut-Villa will innovativen Jungunternehmungen den wirtschaftlichen Durchbruch ermöglichen. 2021 wurde sie von der Swiss Private Equity & Corporate Finance Association zum Business Angel des Jahres gewählt.

Cornelia Gut, weshalb investieren Sie privates Kapital in Start-ups?

Ich möchte Gründerinnen und Gründern die Möglichkeit geben, ihre innovativen Geschäftsideen zu verfolgen und umzusetzen. In einer frühen Phase eines Unternehmens bekommen die Gründer keine Finanzierung von Banken, da das Risiko zu hoch ist.

Was sind die Does and Dont's, wenn man in Start-ups investieren möchte?

Als Investor muss man sich bewusst sein, dass man ein Portfolio von verschiedenen Start-ups aufbauen muss, um Ausfallrisiken auszugleichen. Man sollte nicht in Einzelpersonen investieren, sondern in Teams. Die Kernkompetenzen müssen im Start-up selbst vorhanden sein. Und auch die Skalierbarkeit des Geschäftsmodells muss nachvollziehbar sein.

Wie wird man überhaupt Business Angel – reicht ein grosses Privatvermögen?

Das Geld allein ist nicht ausschlaggebend. Was die Start-ups brauchen, ist sogenanntes Smart Money. Man sollte etwas vom Geschäft verstehen und auch ein Netzwerk mitbringen, das den Unternehmen in der Geschäftsentwicklung dienlich sein kann.

Am 16. Mai organisiert Startfeld den Anlass «Erfolgreich in Start-ups investieren». An wen richtet sich dieser Anlass und was erwartet die Besucherinnen und Besucher?

Dieser Anlass richtet sich an potenzielle Investoren, die von den Erfahrungen erfolgreicher Business Angels lernen können. Investments in Start-ups unterscheiden sich von Aktienanlagen, da spielen Themen wie beispielsweise Due Dilligence, Bewertungen, IP-Recht oder Geschäftsmodelle eine grosse Rolle. ■

Event: Erfolgreich in Start-ups investieren

Wie erkennt man Hidden Champions? Wie diversifiziere ich mein Portfolio? Wie gestaltet sich eine erfolgreiche Beteiligung? Welchen Mehrwert bringen Business Angel Clubs? Solche und weitere Fragen werden am Startfeld-Event vom 16. Mai 2022 beantwortet. Profitieren auch Sie von der grossen Erfahrung von Bettina Hein (Juli Health) und Dr. Thomas Dübendorfer (Swiss ICT Investor Club). Eine Anmeldung lohnt sich auf jeden Fall.

Weitere Infos & Anmeldung
www.startfeld.ch



Innovation ist Ihr Ziel. Wir kennen den Weg.



Als kompetenter Innovationspartner stehen wir unseren Kunden jederzeit tatkräftig zur Seite. Wir denken uns tief in die jeweilige Herausforderung hinein. Unsere Visionskraft reicht weit über bestehende Konzepte hinaus. Mit führendem technischem Know-how, realistischer Kreativität sowie dem richtigen Feingefühl zeigen wir unseren Kunden neue Wege auf, um Wettbewerbsvorteile zu erzielen und Marktanteile zu gewinnen. Führende Unternehmen aus vielen unterschiedlichen Branchen vertrauen uns seit Jahren wichtige Innovationsprojekte an.

Mit Begeisterung und Leidenschaft ist alles machbar. Den Beweis dafür treten wir täglich an.

Helbling Technik
Innovation, together we do it

Aarau · Bern · Wil SG · Zürich · München · Boston · San Diego · Shanghai

Projektbeispiele



QIAcube Qiagen Instruments AG
Der QIAcube ist ein neuartiges System zur automatischen Aufreinigung von Biomolekülen wie Nukleinsäure und Proteine. Die Zusammenarbeit mit Qiagen lief von der Idee bis zur Serienreife.

Nescafe Genio Nestlé

An den Standorten Wil und Bern werden modernste Kaffeemaschinen entwickelt. Komm vorbei, der Kaffee ist bei uns für alle umsonst.



HTClean BMGF Foundation
Die wilde Zeit unserer Helbling-Piraten und Design-Virtuosen wurde belohnt, als Bill Gates selber die Toilette aus unserer Werkstatt in Wil SG an der Toilet Expo in Beijing vorstellte.
> siehe QR-Code Helbling Toilet

COMS one Piomic Medical AG

Piomic ist ein junges Start-up aus der Medizintechnik. Das Wundheilgerät wurde auf Basis eines Prototypen und einer Designvision in engem Austausch mit dem Kunden entwickelt.



Timebow Vanmilia AG
Das Start-up aus Zuzwil hatte die Vision, einen Kindertimer zu entwickeln. Mit unserer Zusammenarbeit wurde das final entwickelte Ergebnis mit dem Red Dot Award für Produktdesign ausgezeichnet und wird oft bei unseren internen Helbling Meetings verwendet, damit auch wir die Zeit ein wenig besser im Griff haben.

Helbling Gruppe

Unsere Vision «Wertvoll durch Innovation» hat unser Tun und Handeln in den letzten 60 Jahren stark geprägt. Das international tätige Engineering- und Beratungsunternehmen beschäftigt heute rund 600 Mitarbeitende in vier Unternehmensbereichen mit dem Fokus Innovation und Produktentwicklung sowie Management Consulting.

Helbling Technik

Die Helbling Technik ist ein unabhängiger Forschungs- und Entwicklungsdienstleister. Mit über 450 Mitarbeitenden ist dies der grösste Unternehmensbereich der Helbling Gruppe. Helbling Technik ist mehr als ein Entwicklungspartner. Wir unterstützen unsere Kunden in enger Zusammenarbeit, durch strategische Innovation einen Wettbewerbsvorsprung und unternehmerischen Mehrwert zu erzielen. Von der Idee bis zum marktreifen Produkt können wir den ganzen Entwicklungsprozess abdecken. Sei es durch Bearbeiten von einzelnen Entwicklungsphasen bis hin zu kompletten Produktentwicklungen.

Zeitgeist

Das einzig Stete ist der Wandel. In diesem Sinne werden auch unsere Dienstleistungen vorausschauend an die Bedürfnisse von morgen angepasst. So sprechen wir heute nicht nur von IoT-Geräten, sondern von Smart Edge Devices, wenn Geräte durch Zugriff auf gleichzeitig mehrere Netzwerke und mit Anwendungen von AI (Künstliche Intelligenz) & ML- (Machine Learning) Prozessen neue Dienstleistungen zur Verfügung stellen können. In einer anderen Stossrichtung kombinieren wir unser Know-how für Maschinenentwicklungen mit Sustainability Engineering, um die Produkte von morgen mit nachhaltigen Materialien, kleinem CO₂-Footprint und bester Reparierfähigkeit anzubieten. Die Umwelt wurde als Stakeholder an den Entwicklerisch geholt und bekommt auch von der Kundenseite vermehrt die Beachtung, welche ihr zusteht.

Zusammenarbeit mit Startfeld St.Gallen

Mit Startfeld St.Gallen haben wir seit Anfang Jahr eine Kollaboration zur Unterstützung von technischen Entwicklungsaufgaben für Start-ups. Bereits der erste Auftrag über Startfeld für das Start-up Helga.works zeigte uns auf, dass wir mithilfe von wenigen Software Coachingstunden und mit der Erfahrung aus diversen Grossprojekten schnell einen wertvollen Beitrag leisten können. Aber auch für die Unterstützung im Prototyping, Konzeptreviews oder das Hinweisen auf Stolpersteine (gerade in der Medizintechnik Branche) haben wir den passenden Ratschlag oder die Infrastruktur bereit.

Helbling Technik Wil AG

Hubstrasse 24, CH-9500 Wil, T +41 71 913 82 11
info-htkw@helbling.ch, www.helbling.ch



Helbling Toilet



The spirit's walk



Helbling Hackathon



Aktienrechtsrevision(en) – mehr Flexibilität, auch für Startups

Am 1. Januar 2023 tritt das Gros der Bestimmungen der Aktienrechtsrevision in Kraft. Zu den wesentlichsten Neuerungen, die gerade für Startups interessant sind, zählen Aktien als Registerwertrechte (DLT), flexiblere Gründungs- und Kapitalvorschriften sowie modernere Governance-Vorgaben.

Distributed-Ledger-Technology (DLT)

Bereits seit 1. August 2021 können sog. Registerwertrechte geschaffen werden, d.h. Wertrechte, die alle Funktionen eines Wertpapiers erfüllen, jedoch mit Hilfe eines DLT-Systems emittiert werden. Damit können Aktien digitalisiert und als Asset-Token in der Blockchain ausgegeben werden. Dies bietet gerade aufstrebenden Startups in Kapitalrunden neue Möglichkeiten bzgl. Ausgabe und Handelbarkeit ihrer Aktien.

Flexibilität bei Gründung und Kapitalstruktur

Ab 1. Januar 2023 können Aktiengesellschaften ihr Aktienkapital neu in einer für sie wesentlichen Währung führen. Nebst Schweizerfranken stehen derzeit Euro, US-Dollar, britisches Pfund oder Yen zur Wahl. Nicht zulässig sind Kryptowährungen. Dazu muss die relevante öffentliche Urkunde die Währung und den Umrechnungskurs nennen. Das Mindestkapital bleibt unverändert bei CHF 100'000. Neu darf der Mindestnennwert einer Aktie auch kleiner als das heutige Minimum von CHF 0.01 sein, muss aber Null übersteigen. Für Startups dürfte die Möglichkeit interessant sein, das Aktienkapital flexibler auszugestalten. Neu kann die Generalversammlung den VR im Rahmen eines Kapitalbandes ermächtigen, das Aktienkapital während der Dauer von max. fünf Jahren im Umfang von $\pm 50\%$ zu erhöhen oder herabzusetzen.

Modernisierte Corporate Governance

Was bereits unter den COVID-19-Bestimmungen möglich war, gilt ab 1. Januar 2023 generell: Generalversammlungen können unter Einhaltung der gesetzlichen Vorgaben elektronisch (virtuell), gleichzeitig an verschiedenen Orten oder im Ausland abgehalten werden. Sind die gesetzlichen Vorgaben eingehalten, kann neu auch die GV Zirkularbeschlüsse fällen – wie der VR neu sogar per E-Mail.

Handlungsbedarf

Gewisse Bestimmungen gelten ab 1. Januar 2023 automatisch, wohingegen andere in den Statuten vorgesehen werden müssen. Gerne unterstützen wir Sie bei der Umsetzung der neuen Möglichkeiten. ■

Nicolas Keller, lic. iur. HSG, LL.M., Rechtsanwalt,
nicolas.keller@schochauer.ch

Silvio Hutterli, Dr. iur. et lic. oec. HSG, Rechtsanwalt,
silvio.hutterli@schochauer.ch

schochauer ag, Marktplatz 4, 9000 St.Gallen,
+41 71 227 84 84, www.schochauer.ch



HSG-Unternehmergeist fördern

Unternehmerin oder Unternehmer werden – auch das ist eine Karrieremöglichkeit, die sich Studierenden der Universität St.Gallen bietet. Startup@HSG ist die Schaltzentrale für Unternehmertum an der HSG.

Allein an der Universität St.Gallen (HSG) sind während der vergangenen Jahre weit über 100 Spin-offs entstanden, darunter altbekannte Namen wie Abacus und Namics, aber auch jüngere und aufstrebende Start-ups wie Planted, OnlineDoctor oder Collect-ID.

«Der Unternehmergeist der HSG-Studierenden soll besonders gepflegt und vor allem gefördert werden. Startup@HSG bringt ihnen die Facetten des Unternehmertums nahe und unterstützt technologieorientierte und wissensintensive Gründungsprojekte an der HSG mit verschiedensten Gefässen», sagt Diego Probst, Head of Startup@HSG.

«HSG Talents»

Herzstück von Startup@HSG ist die das HSG Entrepreneurial Talents Program: Jährlich werden 20 Stipendien an ausgewählte Studierende der HSG vergeben, die es ihnen erlauben, über ein Semester intensiv und von Startup@HSG eng begleitet an ihrer Geschäftsidee zu arbeiten und diese zur Marktreife zu bringen. Mittlerweile sind alleine aus diesem Programm bereits über 100 Start-ups entstanden.

Events, Beratung, Koordination und vieles mehr

Das Center for Entrepreneurship unter der Leitung von Prof. Dr. Dietmar Grichnik ist der Impulsgeber von Startup@HSG und berät angehende Gründerinnen und Gründer aus den Reihen der Universität St.Gallen. «Es bringt Studierende und Wissenschaftler der HSG mit externen Partnern aus Forschung und Praxis zusammen, koordiniert die Lehrangebote zu Entrepreneurship – und tut noch vieles mehr», erklärt Diego Probst.

Für ein individuelles Coaching sind Studierende und sonstige HSG-Angehörige jederzeit willkommen, um sich mit dem Startup@HSG-Team auszutauschen und den weiteren Start-up-Weg aufzugleisen. Sämtliche weiteren Angebote finden sich auf der Website von Startup@HSG. 

startuphsg.com

Partner für Start-ups im Innovationsprozess

Der im Juli 2017 eröffnete Technopark Liechtenstein ist ein Ort der Begegnung von Start-ups und Entrepreneuren aus allen Richtungen. Ein Ort, um sich auszutauschen, gemeinsam an Ideen zu arbeiten, auszuprobieren und zu testen.

Der im Juli 2017 eröffnete Technopark Liechtenstein ist ein Ort der Begegnung von Start-ups und Entrepreneuren aus allen Richtungen. Ein Ort, um sich auszutauschen, gemeinsam an Ideen zu arbeiten, auszuprobieren und zu testen.

Der Technopark Liechtenstein in Vaduz ist Teil der Technopark-Familie mit sieben weiteren Technoparks in der Schweiz. Über alle Technoparks gesehen, sind über 400 Firmen und Start-ups in diesen Technoparks zu Hause. Von der Idee über die Entwicklung bis zur Distribution und Vermarktung bietet der Technopark Liechtenstein Schnittstellen an.

Grosses Netzwerk

Die Gründer des Technoparks Liechtenstein sind erfahrene Unternehmer mit einem grossen Netzwerk in verschiedenen Branchen. Sie können über die Technopark-Verbindungen zusätzlich ein grosses Netzwerk erschliessen. Zudem hat jeder Technopark universitäre Anbindung.

«Das heisst, wir können auf eine schnelle und einfache Art jedem Start-up im Technopark eine Verbindung zu einer für ihn relevanten Universität erschliessen», sagt Othmar Oehri, Geschäftsführer des Technoparks Liechtenstein.

Der Technopark Liechtenstein ist Partner für Start-ups im Innovationsprozess – speziell in den kritischen Phasen der Orientierung. Er ermöglicht Start-ups, ihren Herausforderungen und Ideen in einem sicheren, erfahrenen und dynamischen Umfeld nachzugehen



und hilft, die richtigen Menschen für die Umsetzung ihrer Vorhaben zu begeistern.

Offen für Neues

Der Fokus des Technoparks Liechtenstein liegt auf den Bereichen Fintech, Cleantech, Softwareerstellung und Automatisierung. «Das ist der Fokus», so Oehri. «Das heisst jedoch nicht, dass andere Bereiche oder Branchen nicht berücksichtigt werden, wenn es ein wirklich gutes Projekt ist.»

Start-ups, die Unterstützung wünschen, können sich einfach im Technopark Liechtenstein melden. «Und wenn alles passt, dann können sie sich bei uns ansiedeln», sagt Othmar Oehri. Wichtig: Nur Start-ups mit Sitz im Technopark Liechtenstein erhalten Unterstützung. ■

technopark-liechtenstein.li

Aus dem Thurgau für den Thurgau



Das Startnetzwerk Thurgau ist eine Non-Profit-Organisation mit dem Ziel, das Unternehmertum im Thurgau zu fördern. Wir begleiten Jungunternehmerinnen und Jungunternehmer von der Geschäftsidee bis zum Erfolg – und das kostenlos!

Das Startnetzwerk Thurgau wurde im Februar 2013 von der Industrie- und Handelskammer (IHK) Thurgau, dem Amt für Wirtschaft und Arbeit (AWA) des Kantons Thurgau, dem Thurgauer Gewerbeverbandes (TGV) und der Thurgauer Kantonalbank (TKB) gegründet.

«Wir bieten eine unverbindliche und unkomplizierte Erstanalyse der Geschäftsidee, praxisorientierte Seminare zum Thema Firmengründung und -aufbau, gewinnbringende Networking-Plattformen, ein persönliches Coaching für die heisse Phase des STARTs und natürlich ein umfangreiches Netzwerk zu Spezialisten in allen Bereichen und Themen», sagt Janine Brühwiler, Geschäftsführerin des Startnetzwerks Thurgau.

Regelmässige Netzwerk-Anlässe

Alle zwei Wochen veranstaltet das Startnetzwerk Thurgau einen Workshop, ein Webinar oder ein Community-Meetup für die Gründenden. Bei diesen Anlässen können sich die Unternehmerinnen und Unternehmer austauschen, Schwierigkeiten und Erfolge besprechen oder Probleme in Form von Fallbeispielen durchleuchten.

«Für dieses Jahr sind bereits spannende Workshops und Webinare zum Thema Datenschutz, Social Media, Versicherungen, Investoren, etc. geplant», sagt Brühwiler. Auch das Datum für das beliebte STARTUp Forum Thurgau 2022 steht bereits fest: Es wird am 30. September 2022 stattfinden.

Den 30. Juni reservieren

Ein weiteres Highlight, bei dem sich eine Teilnahme lohnt, ist der START Grill & Chill am 30. Juni 2022. Auf der Webseite vom Startnetzwerk Thurgau, können alle Informationen zu aktuell geplanten Veranstaltungen abgerufen werden.

Das Startnetzwerk Thurgau steht Jungunternehmerinnen und Jungunternehmern jeden Alters offen. Einzige Voraussetzungen sind, dass eine Unternehmensexistenz im Kanton Thurgau geplant ist oder eine allfällige Unternehmensgründung nicht länger als fünf Jahre her ist. ■

startnetzwerk.ch

Miete eine Piazza für deine Terrasse oder die Cafeteria!

Diese Kombination ab CHF 285/Monat


POPUPIAZZA.COM
Aus der Ostschweiz



We want to contribute to a sustainable world with energy-efficient processes.

Two billion people each day enjoy foods produced on Bühler equipment and one billion people travel in vehicles manufactured with parts produced with our machinery. Having this global relevance, we are in a unique position to turn today's global challenges into sustainable business. We are doing our part to protect the climate with energy-efficient solutions.

Our ambition is to balance the demands of nature and humanity with business. Bühler needs the best employees to achieve this goal. We are seeking university graduates who are engaged, motivated, and passionate about making a difference.

Start your international career with us!
www.buhlergroup.com



Innovations for a **better world.**



Selbständig Videoinhalte produzieren

Benjamin Pipa, Internetpionier und Gründer von Contenthouse, über die Demokratisierung und Digitalisierung des Videoproduktionsprozesses.

Der Einsatz und die Produktion von Branded-Videocontent für unterschiedliche Kanäle sind in aller Munde. Während Markenvideos in der Vergangenheit primär durch professionelle Dienstleister erstellt wurden, übernehmen diese Aufgabe künftig Mitarbeitende, Partner und Kunden des Unternehmens, die sich emotional wesentlich stärker der Marke verbunden fühlen. Die Demokratisierung der Videoproduktion hat begonnen. Es wird ein Zusammenspiel von professionellen Dienstleistern mit Mitarbeitern in den Marketing- und Vertriebsabteilungen geben.

Videovorlagen für Unternehmen

Mittlerweile stehen Unternehmen und Organisationen unterschiedliche webbasierte Werkzeuge zur Verfügung. So zum Beispiel die vorlagenbasierte Videoproduktion. Das bedeutet, dass Mitarbeitende in Unternehmen selbständig Videoinhalte produzieren können, ohne dass sie Erfahrungen in der Videoproduktion haben. Die Vorlagen sollten so bereitgestellt werden, dass diese dem Markenbranding entsprechen und gleichzeitig genau vorgeben, welche Inhalte geändert oder angepasst werden dürfen. Dieses Vorgehen ist vielen Anwendern von Power-Point-Vorlagen bereits bestens bekannt und vertraut. Diese Einfachheit ist jetzt auch bei der Erstellung von standardisierten Videos möglich.

Automatisierte Videoproduktion

Der Trend in der Videoproduktion geht weiter. Die automatisierte Videoproduktion definiert die Erstellung von Videos durch die Verwendung von Datenbanken und API-Schnittstellen in Kombination mit Videovorlagen und Cloud-Rendering. So können Videos in



Vorlagenbasierte Videoproduktion mit dem iPad am FCSG Partnertag.

regelmässigen Abständen und ohne manuelles Eingreifen produziert werden. Dies ermöglicht die Erstellung einer sehr grossen Anzahl an Videoinhalten mit aktuellem Informationscharakter in einer nie dagewesenen Effizienz.

Contenthouse befähigt Unternehmen ressourcensparend und effizient Branded-Video-Content für Produkte oder Services zu produzieren. Vorlagenbasiert, automatisiert oder auch ganz individuell. 

contenthouse.com

**# BRAND
WHAT YOU
LOVE** 

Das erwartet Euch im Startfeld

6. Mai, 17.00–21.00

Business Modelling Workshop – Fridays 4 Innovation

Startfeld Lerchenfeldstrasse 3, St.Gallen

Neue, konkrete Ideen werden in ein funktionierendes Business Model übertragen. Dabei dient das Business Model Canvas als unterstützendes Tool.

Kosten: CHF 150.00 (inkl. Pizza)



Weitere Informationen
und Details zum Programm

13. Mai, 09.00–17.30

Smartfeld-Tagung «Innovationsgeist in der Bildung»

Startfeld Lerchenfeldstrasse 3, St.Gallen

Experten nehmen sich an diesem Tag Zeit, um Fragen rund um die Themen Interdisziplinarität, Lernen der Zukunft und Zukunftskompetenzen zu diskutieren. Das Programm ist gespickt mit Referaten, Workshops und einer Podiumsdiskussion mit Bildungs-Koryphäen und Vorreitern der Digitalisierung.

Kosten: CHF 300.00 (inkl. Verpflegung) /
Anmeldefrist: 10. Mai 2022



Weitere Informationen
und Details zum Programm

16. Mai, 17.00–19.30

Erfolgreich in Start-ups investieren

Startfeld Lerchenfeldstrasse 3, St.Gallen

Wie erkennt man Hidden Champions? Wie diversifiziere ich mein Portfolio? Solche und viele weitere Fragen werden an diesem Abend beantwortet.

Kosten: CHF 50.00



Weitere Informationen
und Details zum Programm

19. Mai, 07.00–08.30

Big Data und Mobilität in St.Gallen

Tibits Bahnhofplatz 1A, St.Gallen

Am east#digital Breakfast zum Thema Big Data und Mobilität in St.Gallen führen Dich Felix Wortmann und Emre Argön in die Thematik ein.

Kosten: kostenlos



Weitere Informationen
und Details zum Programm

2. Juni, 18.30–22.00

Preisverleihung: Startfeld Diamant

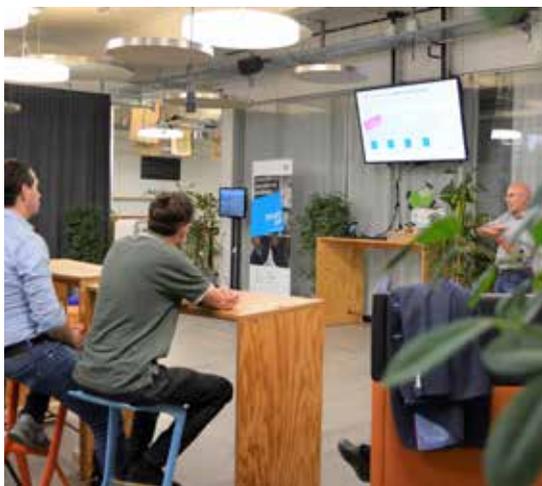
Der «Startfeld Diamant» ist mit insgesamt 60'000 Franken dotiert und fokussiert sich auf die Gründerszene in der Ostschweiz. 2022 haben es feey, MOOST, collectID, fluidbot, storabble und Swijin ins Finale geschafft.

Anmeldung: keine Anmeldung möglich



Weitere Informationen
und Details





10. Juni, 17.00–19.00

Best Practice – Fridays 4 Innovation

Startfeld Lerchenfeldstrasse 3, St.Gallen

Drei Start-ups geben spannende Einblicke in ihren Werdegang, ihre Fehler, was sie daraus gelernt haben und stellen sich deinen Fragen.

Kosten: CHF 50.00



Weitere Informationen
und Details zum Programm

1. Juli, 17.00–19.00

Financing Insights – Fridays 4 Innovation

Startfeld Lerchenfeldstrasse 3, St.Gallen

Wie bereite ich meine erste Finanzierungsrunde am besten vor? Wie schliesse ich sie erfolgreich ab? Welche Erwartungen haben Investoren?

Kosten: CHF 50.00



Weitere Informationen
und Details zum Programm

4. Juli, 13.00–17.00

18. Startfeld Investors Forum

Startfeld Lerchenfeldstrasse 3, St.Gallen

Das Investors Forum bietet als Match-Making-Event ausgewählten, innovativen Start-ups unterschiedlicher Branchen in den Phasen Start-up und Wachstum, sowie hochkarätigen Investoren die Gelegenheit, sich zu begegnen.

Kosten: CHF 50.00



Weitere Informationen
und Details zum Programm

Sicher in die Selbstständigkeit

«Viel Arbeit, wenig Schlaf.» Zugegeben, es sind wenig erbauliche Worte, mit denen das KMU Portal des Bundes seinen Ratgeber für die ersten Schritte in die Selbstständigkeit eröffnet. Aber es steckt viel Wahrheit darin: Gerade am Anfang fordert die Selbstständigkeit einen hohen Tribut, doch lohnt es sich auf lange Frist. Denn obschon Jungunternehmende einen grossen Teil ihrer Freizeit für ihr Unternehmen opfern,

«Als Genossenschaft sind wir nah an unseren Mitgliedern. Persönliche Ansprechpersonen, einfache Abwicklung, alles jederzeit online verfügbar – wir kennen die Bedürfnisse und liefern so die passende Lösung.»

Sergio Bortolin, Asga Geschäftsführer

ist die Zufriedenheit hoch. Gleich mehrere Studien belegen, dass Selbstständige nach eigener Aussage häufiger glücklich sind als Angestellte.

Wir begleiten Startups auf ihrem Weg

Wir schätzen die Initiative und den Durchhaltewillen sehr hoch, die es für die Selbstständigkeit braucht. Gerade im Hinblick auf die oft angespannten finanziellen Verhältnisse in der Startphase erstaunt es uns auch nicht, dass Fragen der beruflichen Vorsorge bei Startups nicht an erster Stelle stehen. Als Genossenschaft haben wir nicht nur die Kosten immer im Auge, sondern antizipieren auch die steigenden Bedürfnisse von Startups auf dem Weg zum etablierten Marktteilnehmer. Denn: Eine Auseinandersetzung mit der beruflichen Vorsorge hilft nicht nur, die Weichen für eine sichere finanzielle Zukunft bereits früh richtig zu stellen. Im Kampf um die besten Talente bieten wir auch Raum, um sich als attraktiver Arbeitgeber zu positionieren. Unser Service ist dienstleistungsorientiert, kostengünstig und umfassend - unser Service ist Entlastung und Mehrwert zugleich.

Erfahren Sie mehr: www.asga.ch/kmu



**Weniger ist mehr:
Das gilt bei uns
nur für die Kosten.**

Weil gemeinsam besser ist.

Die Asga ist eine Genossenschaft. Das bedeutet, dass wir nur Ihren Gewinn zum Ziel haben. Dies erreichen wir auch, indem wir zu den Pensionskassen mit den tiefsten Verwaltungskosten gehören.

Erfahren Sie mehr über die Vorteile unserer genossenschaftlich organisierten Pensionskasse.
www.asga.ch

 **asga**
pensionskasse

Die Magie der per- sönlichen Begeg- nung



Für Unternehmerinnen und Unternehmer ist ein starkes und vertrauensvolles Netzwerk einer der Schlüsselfaktoren für Erfolg. Das weiss auch LINDEN-Inhaber Dominik Isler, der mit der Plattform «startup days» starke Investoren mit verheissungsvollen Start-ups verbindet.



Dominik Isler, Sie sind leidenschaftlicher Unternehmer und blicken auf mehr als 20 Jahre Berufserfahrung zurück. Was treibt Sie an?

Es sind die Begegnungen mit Menschen aller Farben und Facetten, die mich antreiben und aus denen ich Kraft ziehe. In den letzten fast 20 Jahren habe ich mich als COO der KKL Luzern Management AG, CEO der Kaufleuten Restaurants AG und CEO des Swiss Economic Forum (SEF) intensiv damit beschäftigt, wie Lernerfahrungen bei Konferenzen, in Communities oder in Unternehmen gestaltet werden können. Denn «learning is loving».

Und was gehört da alles dazu?

Unter anderem, von Menschen zu lernen. Meine Leidenschaft ist es, ausgesuchte Menschen zusammenzubringen, Dinge zu verändern und gemeinsam Berge zu verschieben. Seit zwei Jahren setze ich diese Leidenschaft mit meinem Geschäftspartner Fabian Wassmer und unserem Unternehmen LINDEN um. Wir kreieren Begegnungsplattformen für Menschen, die sich und die Welt verändern wollen. Dazu gehören die «startup days» (SUD), die das Schweizer Start-up-Ökosystem stärken und Synergien bilden, das Europa Forum, das mit mehrperspektivischen Impulsen die Schweiz zukunftsfähig macht, oder die europaweiten Demenz Meets.

Welche Menschen bringen Ihr Team und Sie an den «startup days» zusammen?

Die «startup days» sind die führende Netzwerkkonferenz für Start-up-Themen in der Schweiz. Einmal im Jahr trifft sich das Schweizer Start-up-Ökosystem in

Bern, um sich zu vernetzen, auszutauschen, von- und miteinander zu lernen, sich zu inspirieren und über den Tellerrand zu schauen. Das aufblühende Ökosystem setzt sich aus Jungunternehmerinnen und Jungunternehmern, Investierenden, akademischen Einrichtungen, öffentlichen und privaten Förderern, Corporates sowie Politikerinnen und Politikern zusammen.

SUD lebt also von den persönlichen Begegnungen.

Genau, diese helfen, Vertrauen aufzubauen. Vertrauen wiederum macht Beschlüsse schneller, denn wichtige Entscheidungen können ohne langwierige Verfahren getroffen werden. Zudem entstehen bei SUD Synergien in Form von Partnerschaften zwischen Pionieren mit den gleichen Interessen: Innovation, Technologie, Unternehmertum und die Community stärken. Hier trifft Unternehmergeist auf die Magie der persönlichen Begegnung, wodurch wir Berge versetzen.

Welche Ziele verfolgen Sie mit der führenden Start-up-Konferenz der Schweiz?

Unser Ziel ist es, mit den SUD als nationale Plattform für das Innovationsökosystem der Schweiz Dialoge zu ermöglichen und jedem eine starke Stimme zu geben. Wir wollen aktuelle Herausforderungen angehen und in folgenden Bereichen Wirkung erzielen: die unternehmerische Grundhaltung prägen, den Innovationsdruck von KMU und Konzernen angehen, Hochschulen als Nährboden für Innovationen stärken und zukunftsorientierte Rahmenbedingungen zusammen mit Politik und Verwaltung schaffen. Dabei arbeiten wir eng mit unseren Partnern zusammen, die das Netzwerk

Innovationen und Dialoge zeichnen die «startup days» aus.



bilden und stärken, wie zum Beispiel Swiss Startup Association, SICTIC, Swispreneur, »venture«, START Global und Startfeld.

Wie setzen Sie die Ziele konkret um?

Dieses Jahr trifft sich die Start-up-Community am 19. Mai 2022 im Kursaal Bern. Wir erwarten wieder bis zu 1000 Teilnehmende. Unser Claim ist: «Making Switzerland more startup». In diesem Spirit können die Teilnehmenden mit unserem dezentralen Konferenzmodell ihr individuelles Programm zusammenstellen. Das Programm beinhaltet rund 50 praxisnahe Sessions und Masterclasses mit aufschlussreichen Impulsen zu unterschiedlichen Themenbereichen wie Finanzierung, Wachstum, Wichtigkeit des Ökosystems sowie Zusammenarbeit mit Corporates. Dafür kommen Speakerinnen und Speaker aus der ganzen Welt zusammen, um ihre Erfahrungen mit dem Ökosystem zu teilen.

Welche Höhepunkte warten auf die Besucher?

Einer der Höhepunkte des SUD ist die Pitching Battle zwischen 40 Start-ups der vier Verticals Autonomous Systems, Healthtech, Sustainable Tech und Fintech, Services und IT. Dabei sitzen im Publikum hochkarätige Investoren, die auf der Suche nach weltverbessernden Ideen sind, die den Innovationsstandort Schweiz auf die nächste Stufe heben. Am Abend des Events zelebriert die ganze Community die acht Finalisten vor dem Publikum – eine grossartige Chance für Jungunternehmerinnen und Jungunternehmer, die Finanzierungen suchen und sich im Ökosystem zeigen möchten. Des Weiteren haben alle Teilnehmenden die

Möglichkeit, bereits vor Eventbeginn auf der Onlineplattform 1:1-Meetings zu vereinbaren. In diesen Face-to-Face-Begegnungen besprechen die Anwesenden ihre dringendsten Bedürfnisse und Ideen in 15 Minuten – effizientes Speed-Matchmaking. Darüber hinaus lädt der Marketplace mit rund 25 Ausstellenden und vielen gemütlichen Ecken zum Netzwerken ein.

«Meine Leidenschaft ist es, ausgesuchte Menschen zusammenzubringen.»

Zum Schluss: Welche Tipps haben Sie für Gründer und Unternehmer, basierend auf Ihren Erfahrungen im Unternehmertum?

Ich hatte das Privileg, jahrelang mit der Jury des Swiss Economic Forum Jungunternehmen zu besuchen. Dabei ist mir eine Schlüsselfrage geblieben, die die Expertinnen und Experten immer wieder mit Erkenntnisgewinn gefragt haben: Was tust du, wenn das Glück dich findet? Darüber hinaus gilt für LINDEN, was für viele andere Unternehmen auch gilt: Es geht immer doppelt so lange und kostet doppelt so viel. Am wichtigsten aber ist: Als Unternehmerin und Unternehmer in allem Chancen zu sehen. Diesen Rat gab mir der Investor Peter Friedli – und daran halte ich mich bis heute. ■

Erweiterung des Forschungs- Ökosystems in der Ostschweiz

Im Januar startete der Switzerland Innovation Park Ost am Campus Lerchenfeld in St.Gallen.



Hans Ebinger (links), erster Geschäftsführer des Switzerland Innovation Park Ost, wird von Peter Frischknecht, Geschäftsführer Startfeld, begrüsst.

Switzerland Innovation ist eine Stiftung, die schweizweit nun sechs Innovationsparks in Zürich, Basel, Villigen, Biel, Lausanne und St.Gallen mit Unter-Standorten umfasst. Innovative Unternehmen finden hier:

- kurzfristig verfügbare, moderne Büro- und Laborflächen in unmittelbarer Nähe zu Hochschulen und Forschungsanstalten
- ein Angebot von Innovationsdienstleistungen
- den privilegierten Zugang zu Hochschulen und Forschungsinstitutionen
- ein einzigartiges schweizweites Netzwerk, das in den genannten Regionen präsent ist und unter einer einheitlichen Dachmarke im In- und Ausland agiert.

Auf dem Campus Lerchenfeld sind für die kommenden Jahre Erweiterungsbauten mit Büro- und Laborflächen geplant. Bei der Vermietung des Areals werden der Innovationspark (Zielgruppe bestehende Unternehmen) und Startfeld (Zielgruppe Startups) künftig eng zusammenarbeiten.

In den kommenden Monaten werden wir ein Angebot von Dienstleistungen aufbauen und wollen künftig als Innovationszentrum wirken. KMU-Entwicklungsteams können sich bei uns für einige Wochen einmieten und ungestört vom Tagesgeschäft auf ihr Projekt konzentrieren. Sie finden bei uns die dafür geeignete Infrastruktur, interdisziplinären Austausch und eine offene und motivierende Atmosphäre. Wir wollen ausserdem diese Entwicklungsteams mit geeigneten

Methoden-Schulungen und Coaching Angeboten unterstützen.

Die Forschungspartner des Switzerland Innovation Park Ost sind Empa, Kantonsspital St.Gallen, Universität St.Gallen, Fachhochschule OST und RhySearch. Im Bewerbungsprozess für Switzerland Innovation wurde deren hervorragende Forschungskompetenz auf den Gebieten Medizin/Gesundheit, MEM Industrie und Digitalisierung bestätigt. Innerhalb dieser Themengebiete wollen wir uns auf einige wenige fachliche Schwerpunkte konzentrieren, auf denen wir selbst Kompetenz aufbauen und gezielt Innovationsprojekte zwischen Forschungspartnern und der Industrie initiieren. Unser erster Schwerpunkt soll der Gesundheit und Lebensqualität älterer Menschen gelten. Unsere Partner am Standort St.Gallen leisten führende Forschungsbeiträge auf diesem Gebiet. Ältere Menschen sind eine wachsende und kaufkräftige Kundengruppe, die für innovative Produkte Marktchancen bietet. ■



Interessiert?

Bitte nehmen Sie Kontakt auf mit

Dr. Hans Ebinger

hans.ebinger@switzerland-innovation.com

Tel. +41 71 277 20 51

TY

TYPOTRON – einfach innovativ

Typotron AG
www.typotron.ch
info@typotron.ch

Träger



Hauptpartner



Dienstleistungspartner



Raumpartner

