

LEADER

06

Healthy Longevity – Wie der
SIP Ost das Altern erforscht

09

New Work – Wie deskbird
das Arbeiten revolutioniert

START
FELD

A man with dark hair, wearing a light blue button-down shirt over a white t-shirt, dark pants, and white sneakers, is sitting on a wooden bench in a cafe. He is wearing large black headphones and looking down at a smartphone in his left hand. In front of him is a round, silver metal table with a laptop and a white coffee cup on a saucer. The background features a wall with a geometric pattern of black and white tiles. The floor is made of light-colored concrete.

PITCH

FOKUS AUF DAS START-UP-ÖKOSYSTEM DER OSTSCHWEIZ

digital.
persönlich.
engangiert.

für
Start-
Ups



Treuhand & Beratung
Von der Geschäftsidee zum
eigenen Unternehmen.
Wir begleiten Sie gerne auf
diesem Weg.

Ausserdem beraten wir Sie gerne
in folgenden Bereichen



Buchhaltungs-Service

Langjährige Treuhandpraxis
kombiniert mit hocheffizienter Buch-
haltungssoftware für KMU-Kunden.



Lohnservice

Umfassendes Dienstleistungs-
angebot rund um die
Personaladministration



Immobilien-service

Vermieten, Bewirtschaften
und Verwalten
von Liegenschaften

innovatis ♦
treuhand ag

Kontaktieren Sie uns
+41 81 300 14 40
treuhand@innovatis.net
www.innovatis.net

START 
Netzwerk**Thurgau**

www.startnetzwerk.ch

Workshops • Coaching • Finanzierung • Netzwerk

Wir unterstützen dich in deiner Neugründung – und das kostenlos!

Von der
Geschäftsidee
bis zum
Erfolg.

Eine Initiative von



**GEWERBE
THURGAU**

Thurgau 



Selbstbewusstes Auftreten

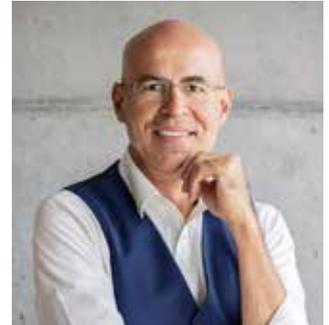
Kürzlich durfte ich das Ostschweizer Technologiesymposium in der Olma-Halle 3.1 moderieren. Vom Start-up-Gründer über CEOs von KMU, Dozierenden der Fachhochschule OST bis hin zum Chefarzt des Kantons Spital St.Gallen (KSSG), sie alle gaben Einblicke in ihre Fachgebiete. Abgerundet wurde das Symposium mit einer Podiumsdiskussion. Die Redewendung «unscheinbare KMU in der Ostschweiz» kam zur Sprache. Was folgte: Ein flammendes Plädoyer von Thomas Bosshard, Co-CEO der Oertli Instrumente AG in Berneck. Wie ihm diese «Kleinmacherei», die typisch sei für die Ostschweiz, auf den S... gehe. Wie gerade wir Ostschweizer viel selbstbewusster hinstehen und kommunizieren müssten, welche hervorragende und auf dem Weltmarkt kompetitive Firmen sowie Fachkräfte bei uns zu finden sind.

Das Publikum applaudierte und wäre ich in der Kirche, würde ich «Amen» dazu sagen. Nicht nur Hervorragendes leisten, sondern auch selbstbewusst darüber sprechen. Wie kann diese Fähigkeit gestärkt werden? Start-ups werden darauf trainiert, ihre Projekte zu «pitchen». Legendar ist der Elevator-Pitch: Die Fähigkeit, in 45 Sekunden dem Gegenüber klarzumachen, was die eigene Firma leistet. Vielleicht wäre ein Pitch-Training auch für KMU interessant? – Gerne nehme ich entsprechende Feedbacks entgegen.

Du hältst die zweite Ausgabe des «Pitch» in den Händen. Pitch legt den Fokus auf das Start-up-Ökosystem

Peter Frischknecht
Leiter Campus und Leiter
Start-up-Förderung Switzer-
land Innovation Park Ost AG

peter.frischknecht@
innovationspark-ost.ch



in der Ostschweiz und zeigt auf, wieviel Potenzial in dieser Gegend vorhanden ist. Die Start-up-Förderung Startfeld gehört seit diesem Sommer zur Switzerland Innovation Park Ost AG. Deshalb werden zukünftig vermehrt auch Innovationsvorhaben aus KMU im Pitch vorgestellt. Der Zusammenschluss zwischen Startfeld und dem Innovationspark Ost will die Stärken von KMU und die Stärken von Start-ups verbinden, Synergien nutzen und Berührungsängste abbauen. Der Innovationspark trägt dazu bei, dass das Gebiet rund um den Säntis als starke und innovative Region wahrgenommen wird.

Was ist Dein Beitrag diesbezüglich? Was ist Deine Erfolgsgeschichte? Lass uns daran teilhaben. ■

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, Anissa Kuster | Fotografie: 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: Ostschweiz Druck AG, 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

Geförderte Start-ups

Bist Du auch so von Menschen begeistert, die neue Wege gehen wie wir? Aus diesem Grund begutachtet das Startfeld jährlich rund 150 Projektideen, wovon bis zu 15 eines der begehrten Förderpakete erhalten. Auf diese Weise werden sie auf ihrem Weg zum Erfolg geboostet. Folgende Start-ups wurden vor Kurzem von uns gefördert:



1 4bridges

Kryptowährungen werden immer beliebter. Die 4bridges GmbH ermöglicht es Dir und Firmen aus über 180 Ländern zur eigenen Bank zu werden. Kontrolliere die privaten Schlüssel selbst und nutze die Währungstauschbörse 4cash.exchange als Brücke zwischen Papier- und Kryptowelt. 4bridges bietet Zugang zu Währungen mit integriertem State-of-the-Art-Compliance-Management an. Tausche Währungen auf 4cash.exchange und unterstütze die Community transparent und nachhaltig mit 1%.

2 Ensoy

Tofu – ein Lebensmittel, das vor allem eins hat: ein Image-Problem. Gummiartige Konsistenz, kein Geschmack und Soja aus Brasilien. Die Vorbehalte sind zahlreich, aber im Fall von ENSOY unbegründet. Kein geringeres als die Revolution des Tofu-Genusses ist das Ziel. Aus Thurgauer Bio-Soja hat das Start-up einen Tofu entwickelt, der zart und geschmeidig und in neuen Geschmacksrichtungen erhältlich ist.

3 eXaminer

Mit dem eXaminer werden Prüfungen und Lernkontrollen und somit der Arbeitsalltag von Lehrpersonen, Weiterbildungsverantwortlichen, Schulungsleitenden und anderen einfacher. Das eXaminer-Team fokussiert sich voll und ganz auf die Digitalisierung des Prüfungsprozesses. Der eXaminer wird zusammen mit der Zielgruppe entwickelt und deckt ihre Bedürfnisse ideal ab.

4 InvaView

InvaViews Intention ist es, Chirurgen ein starres Endoskop mit variabler Blickrichtung anzubieten, sodass sich der Chirurg auf die Operation konzentrieren kann, anstatt auf den Wechsel des Endoskops. Konkret bedeutet dies, dass sie starre (chirurgische) Endoskope mit umschaltbarer Blickrichtung für die Sinuskopie (HNO), Arthroskopie, Neurochirurgie und die Zystoskopie (Urologie) herstellen und vertreiben.



3



5



7



4



6



8

5 Parametric Analytics

Parametric Analytics bietet Digitalisierungslösungen für die Erfassung und Steuerung von Verkehrs- und Personenströmen. Um Kosten und Abfall zu reduzieren, haben Parametric-Kunden bei allen Produkten das «Recht auf Reparatur». Wenn Komponenten nicht mehr verfügbar sind, sorgt Parametric für Ersatz.

6 PLANUM

PLANUM weiss, dass Zeit auf der Baustelle immer knapper wird und jede Prozessverbesserung ein Gewinn ist. Sie entwickeln für Bau-Profis leistungsstarke Komplettlösungen, die einfach zu bedienen sind und echten Mehrwert bieten. Ihr Produkt «MACH 1» ist 5 Mal effektiver als herkömmliche Methoden und spart daher Zeit und Kosten. Das Produkt ist weltweit konkurrenzlos und aus Aluminium gefertigt.

7 storabble

storabble ist das «Airbnb für Lagerräume»! Sie sind die Sharing-Plattform für Lagerräume, die Angebot und Nachfrage verbindet, um Lagerfläche in der gesamten Schweiz zu fairen Preisen anzubieten. Unternehmen und Privatpersonen, die einen Lagerraum suchen (Storees) finden über ihren Marktplatz Unternehmen und Privatpersonen, die ungenutzte Fläche besitzen (Hosts).

8 VirtualAlpha

VirtualAlpha ist eine Plattform, die es ihren Nutzenden gestattet, eine allgemeine Einführung zum Aktienmarkt zu erhalten, spielerisch das Anlegen eines Portfolioplans, das Investieren und die Verwaltung von Wertschriften zu erlernen. Dies zu aktuellen Marktkursen aber komplett virtuell – ohne finanzielles Risiko.

A professional portrait of a man with short dark hair and blue eyes, wearing a black suit, white shirt, and dark tie. He has his arms crossed and is smiling slightly. The background is a plain, light grey.

«Hea Interven

lthy-Longevity- tionen haben enormes Potential»

Wie können wir gut altern? Und wie bleiben wir lange leistungsfähig? Diesen und anderen Fragen geht man derzeit im Kompetenzzentrum für «Healthy Longevity» des Switzerland Innovation Parks Ost nach. Mit dabei ist auch Tobias Kowatsch.

Tobias Kowatsch, was genau bedeutet der Begriff «Healthy Longevity» und was wird in diesem Bereich getan?

Die Healthy Longevity Community untersucht, wie wir altern und wie unsere Alterungsprozesse beeinflusst werden können, um möglichst lange gesund zu bleiben. Im Kern möchte man hier die so genannte Zeitspanne vor unserem Lebensende «komprimieren», in welcher wir üblicherweise mit steigendem Alter an verschiedenen Krankheiten leiden. Biologen, wie beispielsweise Professor David Sinclair an der Harvard Medical School, untersuchen diese Alterungsprozesse sowie Substanzen, um diese Prozesse und damit das biologische Alter positiv zu beeinflussen. Es gibt zudem auch erste wissenschaftliche Studien, welche zeigen, dass Lebensstilinterventionen einen positiven Einfluss auf das biologische Altern haben können.

Und welche Aufgaben hast Du und Dein Team in diesem Projekt?

Wir möchten herausfinden, wie Alltagstechnologie – Smartphones, Wearables oder Sprachassistenten – möglichst sinnvoll genutzt werden kann um die Prävention sowie das Management nichtübertragbarer Krankheiten wie beispielsweise Diabetes, Krebs oder Depression zu verbessern. Ziel ist es, jeweils kritische Gesundheitszustände frühzeitig zu erkennen, um dann möglichst präzise einen gesundheitsfördernden Lebensstil zu unterstützen. Mit diesen so genannten digitalen Gesundheitsinterventionen möchten wir vor allem ein gesundes Altern fördern.

Der Switzerland Innovation Park Ost hat sich die Themen Gesundheit und Digitalisierung ja gross auf die Fahne geschrieben. Wie wichtig sind solche Initiativen?

Nichtübertragbare Krankheiten inklusive psychischer Erkrankungen führen nicht nur zu einer massiven Gesundheitslast, sie verursachen leider auch mit Abstand die grössten Kosten im Gesundheitswesen

insbesondere in Ländern wie der Schweiz. Umso wichtiger sind solche Initiativen. Innovationen durch Digitalisierung im Gesundheitswesen haben das grosse Potential, nicht nur Betroffene skalierbar in ihrem Alltag zu erreichen und präzise Interventionen auszuliefern, sondern auch relevante Daten zum Gesundheitszustand zu erheben, um dann die Sprechstunde vor Ort oder via Telekonsultation sehr viel effizienter zu gestalten als dies heute der Fall ist. Im Besten Fall können kritische Gesundheitszustände rechtzeitig erkannt und somit Hospitalisierung vermieden werden, beispielsweise eine Asthma-Attacke anhand des nächtlichen Hustens gemessen mit dem Mikrofon des Smartphones oder Smart Speakers.

Wo liegen die speziellen Herausforderungen im Bereich Healthy Longevity bzw. bei der Entwicklung von digitalen Gesundheitsanwendungen?

Einer der mit Abstand grössten Herausforderungen ist sicher Prävention mit Hilfe digitaler Biomarker messbar und damit «actionable» zu machen. Digitale Biomarker sind quantifizierbare physiologische und verhaltensbezogene Daten, die mit Hilfe digitaler Devices gemessen werden. Zum Beispiel werden heute schon invasive Sensoren von Abbott oder Dexcom genutzt, um den Blutzucker bei Diabetes Mellitus zu messen.

Und wie weit ist man da in der Entwicklung unterdessen?

Die Entwicklung kostengünstiger und nicht-invasiver digitaler Biomarker für Healthy Longevity Interventionen steht noch am Anfang. Sie hat aber ein enormes gesundheitsökonomisches Potential, um Prävention langfristig erfolgreich zu machen. Schliesslich ist auch der Datenschutz als Herausforderung zu nennen, welcher natürlich bei jeglichen digitalen Anwendungen mit sensitiven Daten eine wichtige Rolle spielt. Hier kann man sich allerdings an bereits existierenden Datenschutzrichtlinien im Gesundheitswesen orientieren.

Gerade in der Ostschweiz sind in den vergangenen Jahren ausserordentlich viele MedTech-Start-ups gegründet worden, die unterdessen teilweise auch schon sehr erfolgreich sind. Dazu gehören u. a. Gossik, Misanto, Icotec oder OnlineDoctor. Ist die Ostschweiz eine MedTech-Hochburg?

Die Schweiz ist ja entsprechend dem Global Innovation Index Ende September 2022 von der World Intellectual Property Organization zum 12. Mal zum innovativsten Land auserkoren worden. Mich wundert es daher nicht, dass auch die Ostschweiz hier einen wichtigen Beitrag leistet. Von einer MedTech-Hochburg würde ich allerdings noch nicht sprechen.

Warum nicht?

Dazu benötigt es noch ein stärkeres Netzwerk der ansässigen Unternehmen sowie öffentlicher Institutionen wie z. B. der EMPA, dem KSSG, die Ostschweizer Fachhochschule sowie der Universität St.Gallen (HSG). Die neu gegründete Initiative St.Gallen Health sowie die HSG School of Medicine und ihre Kooperation mit der medizinischen Fakultät der Universität Zürich sind hier sicher wichtige Schritte, um das Thema Digital Health noch stärker in der Region zu verankern. Neue Lehrveranstaltungen wie z.B. HSG's Emerging Business Models in Digital Health neben weiteren Initiativen wie Startup@HSG, STARTFELD, START Summit fördern unternehmerisches Denken in diesem so wichtigen Bereich, der uns alle früher oder später betrifft.

Welchen Tipp hast du für angehende Jungunternehmerinnen und Jungunternehmer, die sich im Bereich MedTech selbständig machen wollen?

Das interdisziplinäre Gründerteam sollte alle relevanten technischen, medizinischen und gesundheitsökonomischen Kernkompetenzen besitzen um ein wichtiges Problem aus einer klar definierten Patienten- und/oder Leistungserbringerperspektive besser als ein Wettbewerber zu lösen. Das Produkt soll dabei skalierbar über die Landesgrenzen hinaus funktionieren können. ■

Tobias Kowatsch ist Wirtschaftsinformatiker und Professor für Digital Health Interventions am Institute for Implementation Science in Health Care der Universität Zürich (UZH), Direktionsmitglied der School of Medicine an der HSG sowie wissenschaftlicher Leiter des Centre for Digital Health Interventions an der UZH, HSG und ETH Zürich. Der Lehrstuhl «Digital Health Interventions» entwickelt skalierbare digitale Gesundheitsanwendungen für die Prävention und das Management nichtübertragbarer Krankheiten.

«Zur richtigen Zeit am richtigen Ort»



Das St.Galler Start-up deskbird hat im August in einer Pre-Series-A-Finanzierungsrunde 5 Millionen Dollar erhalten. Damit hat sich die Gesamtfinanzierung von deskbird seit der Gründung auf 6,5 Millionen USD erhöht, was das Unternehmen zum bestfinanzierten SaaS-Start-up für Workplace Management macht.

deskbird überzeugt mit einem einzigartigen Ansatz für Arbeitsplatzmanagement. Mit der gleichnamigen App können Mitarbeiter Schreibtische oder andere Ressourcen im Büro buchen, sowie auf einen Blick sehen, wer vor Ort ist. Das vereinfacht nicht nur das Büro-Management, sondern fördert insbesondere Kollaboration, Produktivität und Mitarbeiterzufriedenheit in einer hybriden Arbeitswelt. Mittlerweile kommt deskbird in mehr als 500 Büros und in 20 Ländern zum Einsatz. Wir haben mit Co-Founder Ivan Cossu über die Vergangenheit, die Gegenwart und die Zukunft von deskbird gesprochen.

Ivan Cossu, wie ist die Idee deskbird ursprünglich entstanden und auf welche Widerstände seid ihr zu Beginn gestossen?

Als Anfang 2020 unsere Welt auf den Kopf gestellt wurde, war meinem Mitgründer Jonas und mir schnell klar, dass uns ein langfristiger Wandel in der Arbeitswelt bevorstehen würde. Wir wollten mit unserem Start-up eine prägende Rolle in dieser neuen Arbeitswelt spielen. Der Anfang war aber sehr holprig.

Wie holprig genau?

Wir dachten zuerst, dass Coworkingspaces immer beliebter werden würden, weshalb wir mit deskbird zu Beginn einen Marktplatz für die flexible Buchung von solchen Coworkingspaces gegründet haben. Obwohl wir unser Herzblut ins Produkt gesteckt haben, gab es zu wenig Nachfrage und wir waren im Rückblick mit diesem Geschäftsmodell auf dem Holzweg. Wir konnten – auch aufgrund ständiger Lockdowns – kaum Umsätze generieren, hatten aber trotzdem Rechnungen und Mitarbeitende zu bezahlen. Irgendwann wurde das Geld knapp und wir mussten etwas ändern.

Und das hat offensichtlich etwas gebracht ...

Genau. Wir haben nach vielen Gesprächen mit Unternehmen, denen wir eigentlich Coworking schmackhaft machen wollten, herausgefunden, dass die interne Organisation des Arbeitsplatzes die eigentliche Herausforderung ist. Kurzerhand haben wir unser Produkt komplett umgebaut und die ersten Unternehmen an Land gezogen. Mittlerweile haben wir unsere Software um zahlreiche Features erweitert und bieten eine umfassende Plattform zur Verwaltung flexibler Arbeitsplätze.



deskbird ist unterdessen in 20 Ländern vertreten.

deskbird wurde im August 2020 gegründet. Zwei Jahre später seid ihr bereits das bestfinanzierte SaaS-Start-up für Workplace Management. Was sind die Gründe für diesen überwältigenden Erfolg?

Zum einen hatten wir Glück, weil wir mit unserer Lösung zur richtigen Zeit am richtigen Ort waren. Zum anderen stand bei uns von Anfang an der User im Fokus unseres Produkts. Sowohl das Kernprodukt als auch alle weiteren Features sind zusammen mit unseren Kunden entwickelt worden und entsprechen daher genau den Bedürfnissen der Benutzer. Teilweise haben wir neue Funktionalitäten vorgestellt, ohne sie überhaupt gebaut zu haben, um herauszufinden, wie zahlungsbereit Kunden wirklich sind. Das hat uns geholfen, unser Produkt äusserst effektiv und effizient zu entwickeln. Zudem zählen wir eine herausragende User Experience, Einfachheit und Modularität zu unseren Prioritäten bei der Produktentwicklung. All dies wäre aber nie ohne unseren enormen Teamspirit möglich gewesen.

Welchen Anteil hatte Corona und das damit verbundene Homeoffice an eurem Erfolg?

Die Pandemie hat Jonas und mir nicht nur zur Idee zu deskbird verholfen, sondern auch unser Wachstum extrem beschleunigt. Die Akzeptanz von Homeoffice und Fernarbeit ist in Unternehmen auf der ganzen Welt gestiegen und (fast) alle haben begriffen, dass der Wandel der Arbeitswelt langfristig sein wird. Wir glauben fest daran, dass flexible Arbeitsmodelle in zwei bis drei Jahren die Norm sein werden und gar nicht mehr als «flexibel» gekennzeichnet werden müssen.

Mit dem im August erhaltenen Kapital wollt ihr das Wachstum in europäischen Märkten vorantreiben und euer Produktangebot erweitern. Was können die User im Bereich Produkte-Innovation erwarten?

Vor wenigen Wochen erst haben wir die Buchung von Meetingräumen komplett überarbeitet und erweiterte Analysen zur Arbeitsplatznutzung sowie zum Buchungsverhalten zur Verfügung gestellt. Zurzeit arbeiten wir mit Hochdruck an «Smart Booking» Möglichkeiten für Mitarbeitende, tieferen und weiteren Integrationen, sowie zusätzlichen Funktionen für Workplace Manager. Wir möchten mit unserer Lösung den neuen Standard für Workplace Management setzen.

Welche Märkte laufen am besten und welche habt ihr noch im Visier?

Da sowohl mein Mitgründer Jonas als auch ich früher in der Beratung gearbeitet haben, verfügen wir über ein starkes Netzwerk im DACH-Markt. Dieser hat sich somit zu unserem Home-Markt entwickelt, aber auch in UK, Frankreich und im Osten Europas sind wir immer präsenter. Bereits jetzt verfügen wir über Kunden in rund 20 Ländern. Sobald wir in Europa gut etabliert sind, werden wir die USA und Kanada stärker anvisieren.

Ihr seid mit eurer Software in verschiedenen namhaften international tätigen Unternehmen vertreten. Wie gross ist der Aufwand für euch, all den unterschiedlichen Cybersecurity-Bestimmungen dieser Unternehmen gerecht zu werden?

Vor allem zu Beginn war der Aufwand diesbezüglich natürlich gross und es hat uns viel Zeit gekostet, die Dokumentation aller Regeln und Bestimmungen zu liefern. Sobald man den Prozess jedoch einmal durchgemacht hat, wird es einfacher, da sich vieles wiederholt. Mittlerweile können wir sagen, dass wir den Anforderungen aller europäischen Unternehmen in dieser Hinsicht vollkommen entsprechen.

Wo siehst Du deskbird in den kommenden zwei Jahren?

Wir wollen uns in Europa als Arbeitsplatzmanagement-Software noch stärker etablieren und klarer Marktführer sein. Ganz konkret bedeutet das für uns, dass Unternehmen nicht an deskbird vorbei kommen, weil wir Workplace Management auf ein neues Level bringen. ■

Anzeige

Als Partner unterstützen wir die Gründerinnen und Gründer im Startfeld.

www.witzig.ch

 **WITZIG**
THE OFFICE COMPANY



**RAUM
FÜR
NEUES**

Das erwartet Euch im Startfeld

3. November, 15.00

Workshop Simulation, Sensing & Data

Empa Lerchenfeldstrasse 5, St.Gallen

Die Empa und der Schweizerische Innovationspark Ost (SIP Ost) bieten einen einmaligen Workshop an, in dem sich interessierte Unternehmen über die Ergebnisse und die Methoden der Datenverarbeitung informieren können, die im Workshop verwendet werden.

Kostenlos



Weitere Informationen und
Details zum Programm

9. November, 18.15–19.45

Diagnose Demenz – was heisst das?

Square HSG St.Gallen

Obwohl die Furcht vor Demenz gross ist, ist in der Bevölkerung das Wissen über Demenzformen und den Umgang mit der Erkrankung gering. In der Eventserie beleuchten wir die Thematik aus unterschiedlichen Perspektiven, suchen Möglichkeiten für einen positiven Umgang und sprechen mit Betroffenen.

Kostenlos



Weitere Informationen und
Details zum Programm

17. November, 13.00–17.00

19. Startfeld Investors Forum

Startfeld Lerchenfeldstrasse 3, St.Gallen

Das Investors Forum bietet als Matchmaking-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

23. November, 18.15–19.45

Lebenswelt Pflegeheim für Menschen mit Demenz

Square HSG St.Gallen

Der Eintritt in ein Pflegeheim ist für Menschen mit Demenz und Angehörige oft ein schwieriger Schritt. An diesem Abend diskutieren wir mit Expertinnen, Experten und dem Publikum die Anliegen, Fragen und Wünsche.

Kostenlos



Weitere Informationen und
Details zum Programm

24. November, 7.00–8.30

east#digital Breakfast – Digitale Ökosysteme

tibits, St.Gallen

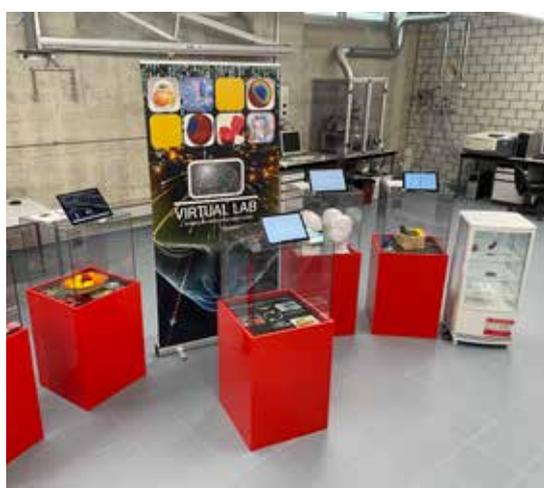
Simon Fundel, Co-Founder der 4bridges GmbH, und Jan-Philip Schade von Kaspar& werden das Thema zusammen mit Moderator Urs Sidler behandeln.

Kostenlos, eine Anmeldung ist notwendig



Weitere Informationen und
Details zum Programm





25. November, 7.30–9.00

Innovieren Sie schon – oder entscheiden Sie noch?

Switzerland Innovation Park Ost, St.Gallen

Wie generiere ich Innovationen? Wie realisiere ich eine innovative Idee? Sind Innovationsvorhaben nicht viel zu teuer? Wie kann ich den Investitionsentscheid fällen, wenn doch noch nicht alles klar ist? Antworten liefert der Anlass des IDEE-Instituts.

Kostenlos



Weitere Informationen und Details zum Programm

7. Dezember, 18.15–19.45

Welche Kosten verursacht Demenz und wer trägt sie? Heute? Morgen?

Square HSG St.Gallen

Bereits heute verursacht Demenz in der Schweiz hohe Kosten und hat Auswirkungen auf das Gesundheitswesen. Der Vortrag befasst sich deshalb mit den Kosten, welche Demenzerkrankungen herbeiführen und durch wen diese getragen werden.

Kostenlos



Weitere Informationen und Details zum Programm

15. Dezember, 16.00–18.00

Glühbier um 4!

Startfeld Lerchenfeldstrasse 3, St.Gallen

«Bier um 4!» ist ein ungezwungener Netzwerkanlass für Mieter & Co-Worker und alle Interessierten, die sich bei einem kühlen Bier austauschen und sich besser kennenlernen möchten.

Kostenlos



Weitere Informationen und Details zum Programm

Innovationsboos Start-ups und KMU

Ein Muttermal fotografieren, online einsenden und fachlich einschätzen lassen oder mit Gel-Elektroden Körperwerte messen: Der Innovationsgeist in Ostschweizer Start-ups und KMU ist gross – und hat Entwicklungspotenzial. Dieses fördert der Switzerland Innovation Park Ost gezielt mit ausgewählten Angeboten.

Von den 40'000 bis 50'000 Firmengründungen pro Jahr werden in der Schweiz jährlich etwa 300 Start-ups ins Leben gerufen, die auf technologischen Innovationen beruhen. Weit oben rangieren Geschäftsideen in den Branchen Medizinaltechnik, MEM- und Finanzindustrie. Können sich die neu gegründeten Unternehmen halten, werden sie zu einem KMU, die hierzulande zwei Drittel der Arbeitsplätze stellen.

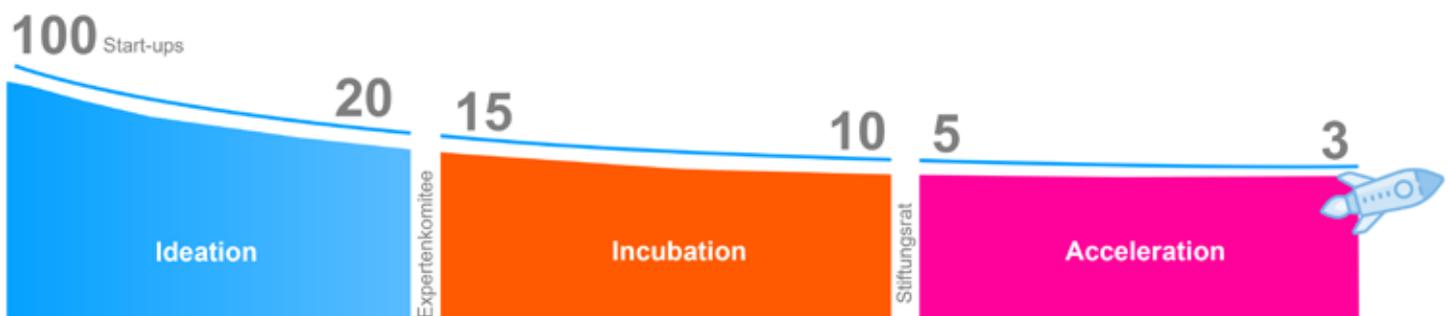
Ein Mix von Schlüsselfaktoren

Viele Gründerinnen wie auch gestandene Unternehmer wollen mit dem eigenen Unternehmen etwas bewegen, insbesondere die jüngere Generation. Damit dieser Traum Realität wird, Innovationen entstehen und weiterentwickelt werden können, müssen mehrere Aspekte zusammenspielen: eine gute Idee, ein funktionierendes Geschäftsmodell mit einem attraktiven

Markt, ein starkes Team mit komplementären Kompetenzen, das Netzwerk, die passende Infrastruktur und genügend Geld. «Ein qualitativ hervorragendes Team ist für viele Investoren der wichtigste Faktor beim Finanzierungsentscheid», sagt Peter Frischknecht. Er leitet im Innovationspark Ost die Start-up-Förderung und hat diese mit Startfeld – heute Teil des Innovationsparks – in der Ostschweiz aufgebaut und massgeblich geprägt.

Start-ups und KMU dort abholen, wo sie stehen

Welche Art von Support Start-ups oder KMU bei der Entwicklung von Innovationen brauchen, ist so individuell wie die Bedürfnisse der Menschen hinter den Produkten und Dienstleistungen. Auf der Customer Journey von der Idee zur Umsetzung begleitet der Innovationspark deshalb mit einer breiten Palette an Angeboten – von niederschwellig bis komplex. Impulse erhalten Interessierte an Veranstaltungen oder



ter für

Der SIP Ost –
die Power des
Netzwerks.

manchmal einfach in einem Gespräch bei einer Tasse Kaffee. Eine vertiefte Auseinandersetzung hingegen ermöglichen Workshops oder Experten-Coachings. Für Urs Sidler, Leiter des Innovation Center im Innovationspark, können Innovationen bei KMU bedeuten, «ein Problem zu lösen oder nicht genutztes Potenzial auszuschöpfen. Das Resultat kann die Automatisierung eines Prozesses oder die Entwicklung eines neuen Geschäftsmodells sein, indem man neue Ideen, eine neue Methodik oder generell die Chancen der Digitalisierung nutzt.»

Die Power des Netzwerks

Das Verknüpfen mit relevanten Personen, das Finden passender Entwicklungspartner, der Zugang zu Expertise und Erfahrung kann matchentscheidend und ein wahrer Innovationsbooster sein. Dies kann auch José Näf der Nahtlos AG bestätigen. Sein Start-up, ein Spin-off der Empa, hat sich auf die Entwicklung von medizinischen Sensoren zur Messung menschlicher Vitalparameter spezialisiert und wurde im Aufbau von Startfeld begleitet. Das Start-up hat den gesamten Förderprozess durchlaufen: kostenlose Erstberatung, Feedback des Expertenkomitees, Förderpaket und Finanzierung. «Wir wurden in der Finanzierung unterstützt, haben aber auch sehr vom Netzwerk profitiert. Dadurch entstand beispielsweise der Kontakt zu unserem neuen Verwaltungsrat.» Das Netzwerk, von dem Näf spricht, ist ein dynamisches Ökosystem, in welchem technologieorientierte Unternehmen, Start-ups und Hochschulen im Miteinander wirken.

Schritt für Schritt ans Ziel

Der Mehrwert dieser aussergewöhnlichen Community fliesst in das Startfeld-Förderprogramm, das drei Phasen umfasst. In der ersten Phase, Ideation, geht es um die Entwicklung von Lösungen und Start-up-Ideen. Von 100 eingegangenen Ideen wird etwa ein Fünftel ausgewählt, weiterbetreut und von einem



Expertenkomitee geprüft. In der Phase Incubation werden die Ideen zur Marktreife weiterentwickelt. Der Innovationspark vermittelt Pilotprojekt-Partner, coacht und bereitet auf den Pitch vor Investoren vor. Haben die Start-ups die Hürde Stiftungsrat geschafft, gelangen sie in die Phase Acceleration. «Wir möchten künftig ein grösseres Augenmerk darauflegen, Start-ups finanzierungsfähig zu machen und sie darauf trainieren, gross und international zu denken», erklärt Frischknecht. «Dazu arbeiten wir im Hintergrund an einem Accelerator-Programm.»

Das Förderprogramm richtet sich in erster Linie an Start-ups mit einem wissenschafts- und technologiebasierten Ansatz, die Innovationen entwickeln, auf ein skalierbares Geschäftsmodell und internationale Absatzmärkte zielen sowie ambitionierte Wachstumspläne und renditeorientierte Investoren haben. Akzente setzt der Innovationspark in den Branchen Gesundheit, MEM-Industrie und Digitalisierung.

Denk- und Werkplatz Ostschweiz nachhaltig fördern

Um das regionale Potenzial langfristig zu stärken, engagiert sich der Switzerland Innovation Park Ost für Investitionen in Technik-Forschung und politisch gestützte Rahmenbedingungen, welche die Attraktivität für Start-ups und innovationsbegeisterte KMU steigern, Finanzierungsmodelle ermöglichen und so nachhaltiges Wachstum ermöglichen. ■

www.innovationspark-ost.ch

Träger



Hauptpartner



Dienstleistungspartner



Raumpartner

