Innovation

Beilage Swiss Innovation Challenge

Nicht verpassen!
FINAL PITCH
29. Oktober; siehe auf Seite 4

Nur zu empfehlen

Marketingfrau Elke Seeliger berichtet über ihre Erfahrungen als Mentorin. **6**

Erfolgreiche Alumni

Der Grossteil der Projekte wird nach Abschluss der Challenge weitergeführt – mit Erfolg. **7**

Final-Teilnehmende

Diese Projekte haben es in die Endrunde der Swiss Innovation Challenge geschafft. **10–27**

Inhalt

Christoph Buser 3

Swiss Innovation Challenge überzeugt 5

In ihrem vierten Jahr überzeugt die Swiss Innovation Challenge wiederum mit tollen Kandidatinnen und Kandidaten sowie einem umfassenden Betreuungskonzept.

Mentorin Elke Seeliger 6

Elke Seeliger spricht über ihre Erfahrungen als Mentorin an der Swiss Innovation Challenge.

Teilnehmende behaupten sich erfolgreich 7

Reto Naef: «Hunderte von Gratulationen» 9

Für den Gewinner der Swiss Innovation Challenge 2017 hat sich die Teilnahme gelohnt.

Die Finalistinnen und Finalisten:

Noch 27 Teilnehmende kämpfen um die vordersten Plätze in der Swiss Innovation Challenge.

Beyeler & Fischer / BRC 10
yband therapy / Komed Health 11
Meditricks / Artcella 12
SkAD Labs / SimplicityBio 13
MaxWell 14
Dicronis / FREEZYBOY 15
Amart Plant 16
buildastiq / VIAC 17

Alumni-Netzwerk 18

Sonderpreis Bau 19

Die Ulrich Stamm-Wohltätigkeitsstiftung vergibt 2019 erstmals den Sonderpreis Bau.

SONECT 20
Parquery / Involi 21
Biowatch / Sphere 23
Touchless / Change38 24
digitalCounsels / Kompotoi 25
interprefy / Tactile Audio 26
AeroQuint / Power2Crypto 27

Die übrigen Teilnehmenden des Second Pitch 28–31

Impressum

Herausgeber:
Swiss Innovation Challenge
www.swissinnovationchallenge.ch

Redaktion:
Michael Amstalden, Reto Anklin, Stefan Philippi, Daniel Schindler

Fotos: Archiv, zVg

Druck:
Mittelland Zeitungsdruck AG

Eine Verlagsbeilage der «Basellandschaftlichen Zeitung» und der «Volksstimme» in Zusammenarbeit mit Swiss Innovation Challenge, 147 000 Exemplare.

«Mehr als Zuckerwasser»

Die Teilnehmerinnen und Teilnehmer der Swiss Innovation Challenge sind mit Feuer und Flamme dabei. Sie geben alles, um ihren Geschäftsideen zum Durchbruch zu verhelfen.

«Willst du für den Rest deines Lebens Zuckerwasser verkaufen oder willst du die Chance haben, die Welt zu verändern?» Diese Frage richtete der Apple-Gründer Steve Jobs 1983 an John Sculley, den damaligen Vize-Präsidenten von Pepsi-Cola, als er ihn in sein Unternehmen holen wollte. Diese Aussage kommt mir jeweils in den Sinn, wenn ich an die Swiss Innovation Challenge denke. Denn hier sieht man Menschen, die mehr wollen als «Zuckerwasser verkaufen».

Immer wieder stelle ich aufs Neue fest, dass die Teilnehmerinnen und Teilnehmer der Swiss Innovation Challenge mit Feuer und Flamme dabei sind. Sie brennen förmlich für ihre Projekte. Sie glauben daran. Sie geben alles, um ihren Geschäftsideen zum Durchbruch zu verhelfen. Und sie fürchten sich nicht davor, Fehler zu machen und diese auch einzugestehen. So lernt man. So wächst man. So macht man einen Unterschied.

Unter anderem deswegen ist die Swiss Innovation Challenge ein derart erfolgreiches Projekt. Die Zahlen sprechen für sich. Dies zeigt eine kleine Auswertung über die vergangenen Jahre deutlich auf (vgl. Seite 7). Mehr als 300 Projekte haben am schweizweit einzigartigen Innovationswettbewerb seit seiner Lancierung am Tag der Wirtschaft der Wirtschaftskammer 2014 teilgenommen. Im laufenden Jahr kamen weitere 120 Projekte hinzu.

Aus einzelnen Ideen wurden veritable Unternehmen mit Jahresumsätzen in Millionenhöhe. Andere wurden massgeblich weiterentwickelt und haben den Durchbruch auf dem freien Markt geschafft – oder stehen kurz davor. Besonders erfreulich ist der konkrete Impact, den die Swiss Innovation Challenge auf die Wirtschaft hat. Wie Stefan Philippi von der FHNW eruiert hat, haben rund 60 Prozent der Teilnehmenden in den vergangenen Jahren durchschnittlich fünf zusätzliche Arbeitsplätze geschaffen. Hochgerechnet dürften dank des Wettbewerbs alleine zwischen 2015 und 2017 gegen 900 neue Jobs entstanden sein.

Landrat Christoph Buser,
Direktor Wirtschaftskammer Baselland

Zweifellos: Die Swiss Innovation Challenge hat sich etabliert. Der Wettbewerb wird jedes Jahr besser. Die Qualität der Projekte steigt mit jedem Durchgang. Und die Rückmeldungen der Teilnehmenden: Sie sind ausgesprochen ermutigend. Einige gehen mit einer simplen Idee an den Start und verfügen nach dem achtmonatigen Programm über fixfertige Businesspläne. Andere sind zu Beginn schon weiter und profitieren vom ausgesprochen kompetitiven Klima und dem Netzwerk, welches ihnen plötzlich zur Verfügung steht.

Auf besonders gutes Echo stösst bei den Teilnehmerinnen und Teilnehmern das sogenannte Mentoring-Programm. Dies hat eine Umfrage bei den bisherigen Kandidierenden in diesem Jahr ergeben. Dass das Mentoring-Programm derart gefragt ist, verwundert mich nicht. Denn hier stehen gestandene Unternehmerinnen und Unternehmer den Wettbewerbsteilnehmenden mit Rat und Tat zur Seite. Die Mentoren geben ihren Schützlingen Tipps beim Erstellen des Businessplans, mit dem man bei potenziellen Geldgebern punkten kann. Sie weisen auf Stärken der Projekte hin, die es hervorzuheben gilt. Sie thematisieren aber auch problematische Punkte, welche die Teilnehmenden im Verlauf des Wettbewerbs beheben sollten.

Damit tragen die Mentorinnen und Mentoren wesentlich dazu bei, die Teilnehmenden mit ihren Projekten voranzubringen. Mit ihrer praktischen Erfahrung und ihren beruflichen Netzwerken sind die Mentoren ein unverzichtbarer Bestandteil der Swiss Innovation Challenge. Übrigens: Da der Innovationswettbewerb wächst, werden auch immer mehr Mentorinnen und Mentoren gesucht. Wäre das auch etwas für Sie? Zögern Sie nicht, sich bei mir zu melden. «Innovation macht den Unterschied zwischen einem Anführer und einem Anhänger aus.» Auch dieser Satz stammt von Steve Jobs.

Landrat Christoph Buser
Direktor Wirtschaftskammer Baselland

Partner

WIRTSCHAFTSKAMMER BASELLAND

Sponsor

Basellandschaftliche Kantonalbank

SWISS INNOVATION CHALLENGE

FINAL PITCH

Die 25 besten Unternehmen präsentieren ihre Innovationen

n|w Fachhochschule Nordwestschweiz

FHNW Muttenz
Hofackerstrasse 30
Muttenz

Montag,
29. Okt. 2018

Öffentlicher Event
von 10 bis 14 Uhr
Apéro um 12 Uhr

Anmeldung unter: www.swissinnovationchallenge.ch/events

Swiss Innovation Challenge überzeugt auch 2018

In ihrem vierten Jahr überzeugt die Swiss Innovation Challenge wiederum mit tollen Kandidatinnen und Kandidaten sowie einem umfassenden Betreuungskonzept.

Die 2015 von der Fachhochschule Nordwestschweiz, der Wirtschaftskammer Baselland und der Basellandschaftlichen Kantonalbank ins Leben gerufene Swiss Innovation Challenge prosperiert und zählt mittlerweile zu den grössten Wettbewerben dieser Art in der Schweiz.

Der Innovationswettbewerb fördert innovative Ideen aller Art und richtet sich sowohl an Startups als auch an bestehende Unternehmen, insbesondere KMU. Die Teilnehmenden stammen aus den unterschiedlichsten Branchen im In- und Ausland.

Innovative Ideen fördern

Das primäre Anliegen der Swiss Innovation Challenge ist es, innovative Ideen zu fördern und die Schweizer Innovationskultur voranzutreiben. Herzstück ist das Förderprogramm, welches auf drei Säulen basiert: der Wissensvermittlung, der individuellen Förderung und dem Austausch im Netzwerk. Diese vielen Dienstleistungen, von denen die Teilnehmenden profitieren, sind kostenlos.

Im Bereich der Wissensvermittlung bietet das Programm zwölf unterschiedliche Seminare an, so etwa zum Thema Businessplanung oder Finanzierung. Kurse vermitteln betriebswirtschaftliches Know-how, das nötig ist, um eine Innovation oder ein Start-up zum Fliegen zu bringen. Im Bereich der individuellen Unterstützung bietet die Swiss Innovation Challenge Coachings durch ausgewiesene Expertinnen und Experten sowie ein Mentorenprogramm mit Fachkräften aus der Wirtschaft an, von welchem die Teilnehmenden profitieren können.

Netzwerk der Teilnehmenden stärken

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

Der Erfolg gibt der Swiss Innovation Challenge Recht. Auch die Ausgabe 2018 war bis anhin ein grosser Erfolg und es wird spannend sein zu sehen, welches Team dieses Jahr am Tag der Wirtschaft auf der Bühne stehen wird. *Stefan Philippi*

SWISS
INNOVATION
CHALLENGE

Veranstaltungsprogramm 2018

15. März	Eröffnungsveranstaltung
23. März	Geschäftsmodelle
6. April	Finanzierung
18. April	Businessplanung
27. April	Vorbereitung Pitch
3. Mai	Netzwerkanlass
18. Mai	Onlinemarketing
28./29./30. Mai	1. Pitch
8. Juni	Geschäftsstrategien für KMU
22. Juni	Internationalisierungsstrategien
10. August	Patentrecht
15. August	Vorbereitung Pitch
23./24. August	2. Pitch
31. August	Kooperation bei Projekten
18. September	Vorbereitung Pitch
12. Oktober	Personal- und Teammanagement
26./29. Oktober	FINAL PITCH
22. November	Tag der Wirtschaft

«Das Mentoring-Programm kann ich nur empfehlen»

Elke Seeliger, verantwortlich für Marketing & Digitalisierung sowie Mitglied der Geschäftsleitung bei Schneider + Cie. AG, berichtet über ihre Erfahrungen als Mentorin eines Innovationsprojekts.

Innovation: *Frau Seeliger, welches Projekt haben Sie als Mentorin an der Swiss Innovation Chalenge betreut?*
Elke Seeliger: Mein Mentee ist Natalie Banto mit ihrem Innovationsprojekt «Ultimate Battle», einer App, über welche die User in diversen Kategorien gegeneinander antreten können.

Wie oft haben Sie sich im Rahmen des Innovationswettbewerbs insgesamt mit ihrem Mentee getroffen?
Ich habe mit Frau Banto mehrere E-Mails ausgetauscht und mich mit ihr auch persönlich getroffen. Sie hatte eine sehr klare Vorstellung von ihrer Innovationsidee und brauchte darin keine weitere Unterstützung. Trotzdem konnte ich in einigen Dingen unterstützen: So konnten wir zum Beispiel bei der Strukturierung des Businessplans oder bei Investoren-Präsentationen Fortschritte erzielen. Aus Marketingsicht konnte ich die Kundensicht – zum Beispiel jene der Händler und Retailer – einbringen und wertvollen Input geben.

Wie konnten Sie ihren eigenen beruflichen Hintergrund mit einbringen?
Meine Erfahrung im Marketingbereich und auch in der Gaming-Industrie konnte ich im Mentoring von «Ultimate Battle» ganz klar einbringen. Ich habe speziell die Kundensicht eingenommen und nicht die User-Sicht. Schliesslich soll am Ende des Tages mit dem Unternehmen Umsatz und Gewinn erwirtschaftet werden. Das war mein Fokus.

Welches waren die Inhalte und Tipps des Mentorings?
Mein Mentee konnte von meiner Erfahrung in der strukturierten Vorgehensweise, sowie klar aus der Vermarktungssicht profitieren. Wir haben aber auch weitere Punkte der Geschäftsidee und Umsetzung diskutiert. So denken die zwei Gründer zum Beispiel bereits sehr global und wollen ihre Applikation im Ausland programmieren lassen. Die globale Perspektive ist bei einer App-Entwicklung sicherlich von Vorteil. Die Schweiz eignet sich aufgrund der Grösse jedoch sehr gut als Testmarkt. Deshalb ist es nicht schlecht, hier erste Erfahrungen im Markt zu sammeln.

Was sind Herausforderungen für die Mentees?
Natalia Banto und ihr Geschäftspartner entwickeln das Projekt in ihrer Freizeit, neben ihrer beruflichen Tätigkeit. Die zeitliche Belastung ist daher hoch. Dabei sollte Networking, gerade auch mit Mentoren oder externen Personen, nicht zu kurz kommen. Bleibt man zu lange im stillen Kämmerlein, wird das Innovationsprojekt zu einseitig.

Konnten auch Sie persönlich vom Mentoring-Programm der Swiss Innovation Challenge profitieren?
Ja, definitiv. Wir haben uns über neue Programmiermöglichkeiten, neuen Formen des Designs für zum Beispiel jüngere User unterhalten. Zudem haben wir neue Vertriebskanäle diskutiert. Das ist immer spannend und auch für mich eine Bereicherung.

Würde sie es empfehlen, bei der Swiss Innovation Challenge Mentor zu werden?
Ja. Das Mentoring-Programm der Swiss Innovation Challenge kann ich empfehlen. Für mich war es ein sehr angenehmer Austausch. Die Teilnahme als Mentorin vermittelte mir eine andere Sichtweise. Ich habe inklusive Vorbereitung rund fünf bis sechs Stunden als Mentorin investiert. Zudem habe ich meine ehrenamtliche Tätigkeit als Mentorin auf LinkedIn publik gemacht und viele positive Rückmeldungen darauf bekommen. Ich freue mich, an den Events der Swiss Innovation Challenge teilzunehmen, wie zum Beispiel dem Final Pitch am 29. Oktober 2018 im neuen FHNW-Gebäude in Muttenz.

Teilnehmende behaupten sich erfolgreich am Markt

Mit 80 Prozent wird der Grossteil der Projekte, die an der Swiss Innovation Challenge teilnehmen, nach Abschluss des Wettbewerbs weitergeführt – und dies mit beachtlichem Erfolg.

Ziel der Swiss Innovation Challenge ist nicht nur die Prämierung herausragender Innovationen, sondern vor allem die Förderung innovativer Geschäftsideen auf ihrem Weg zur Umsetzung. Sei dies bei Start-ups, KMU, Non-Profit-Organisationen oder öffentlichen Institutionen. Mehr als 300 Teams nahmen bisher an dem Wettbewerb teil, und auch 2018 haben sich mehr als 120 Teilnehmende angemeldet. In den Jahren 2015 bis 2017 handelte es sich bei über 60 Prozent der Teilnehmenden um Start-ups, weitere rund 33 Prozent waren KMU.

Erfolgsquote liegt über Durchschnitt

Überaus erfreulich ist, dass derzeit noch 80 Prozent der Projekte, die am Wettbewerb teilgenommen haben, weitergeführt werden. Damit liegt die aktuelle Erfolgsquote der ehemaligen Wettbewerbsteilnehmenden klar über dem Durchschnitt.

Ob dies nun den Förderleistungen des Wettbewerbs geschuldet ist, oder ob die Swiss Innovation Challenge einfach mehrheitlich erfolgreiche Innovationsprojekte anspricht, kann kaum abschliessend beantwortet werden. Klar ist aber, dass die Fördermassnahmen seitens des Wettbewerbs von den bisherigen Teilnehmenden als positiv erachtet werden und auf Interesse stossen.

Dadurch unterscheidet sich die Swiss Innovation Challenge massgeblich von anderen Wettbewerben zur Innovationsförderung in der Schweiz. Dies in Kombination mit der einzigartigen Situation einer hohen lokalen Verbundenheit zum Kanton Baselland, gepaart mit der nationalen, ja sogar internationalen Ausrichtung des Wettbewerbs.

Dadurch wird der Austausch lokaler Innovatorinnen und Innovatoren mit der Schweiz und dem Ausland gefördert. Dabei zeigt sich: der Kanton Baselland kann mit der restlichen Schweiz nicht nur mithalten, sondern spielt sogar an vorderster Front mit.

Den drei Partnern der Swiss Innovation Challenge – der Fachhochschule Nordwestschweiz, der Wirtschaftskammer Baselland und der Basellandschaftlichen Kantonalbank – geht es nicht nur um die Innovationsförderung, sondern auch um die Stärkung des Wirtschaftsstandorts Schweiz. Dazu gehört auch die Schaffung neuer Arbeitsplätze. Zwischen 2015 und 2017 wurden von Teilnehmenden des Wettbewerbs beinahe 900 neue Arbeitsplätze geschaffen.

Umsätze von mehreren Millionen

Die Zahlen zeigen zudem, dass einzelne Projekte bereits äusserst erfolgreich unterwegs sind und schon Jahresumsätze von mehreren Millionen Franken aufweisen. Darüber hinaus schätzen rund 90 Prozent der ehemaligen Teilnehmerinnen und Teilnehmer ihr Innovationsprojekt als erfolgreich ein, abgesehen von denjenigen, die inzwischen aufgegeben haben. Erfolgsfaktoren sind die Idee selbst, das Team, welches zur Umsetzung beiträgt, und ein solides Geschäftsmodell. Bei denjenigen, die keinen Erfolg hatten, sind fehlende Ressourcen das Hauptproblem.

Es zeigt sich also, dass die Swiss Innovation Challenge auf dem richtigen Weg ist, und dass die Projekte erfolgreich am Markt bestehen. Dies stärkt nicht nur den Wirtschaftsstandort Baselland, sondern die gesamte Schweiz, schafft neue Arbeitsplätze und bringt die innovative Schweiz weiter vorwärts. *Stefan Philippi*

Basellandschaftliche Kantonalbank
SwissInnovation
CHF 20'000.–
Topadur
Reto Nael
Liestal, 23. November 2017

Reto Naef: «Wir erhielten hunderte von Gratulationen»

Für den Gewinner der Swiss Innovation Challenge 2017 hat sich die Teilnahme gelohnt.

2017 gewann Reto Naef mit seinem Unternehmen Topadur Pharma AG die Swiss Innovation Challenge. Das Unternehmen wurde Anfang 2015 gegründet und entwickelt zwei vielversprechende Medikamente. TOP-N53 fördert die Gewebedurchblutung und steigert die Bildung neuer Blutgefässe. Ein weiterer Wirkstoff, TOP-N44, ist in Entwicklung und verhindert die Narbenbildung. Dadurch wird die Wundheilung beschleunigt. Ein Jahr nach dem Gewinn der Swiss Innovation Challenge blickt Reto Naef mit Freude zurück auf die Wettbewerbsteilnahme.

Innovation: *Herr Naef, Sie haben mit der Topadur Pharma AG im vergangenen Jahr 20 000 Franken im Rahmen der Swiss Innovation Challenge gewonnen – können Sie sich noch an das Gefühl erinnern, als Sie vor mehr als 3000 Gästen am Tag der Wirtschaft der Wirtschaftskammer auf der Bühne in der St. Jakobshalle den Scheck in Empfang nehmen konnten?*
Reto Naef: Ja. An das Gefühl kann ich mich noch gut erinnern. Es hat mich gefröstelt – sprichwörtlich. Die Freude und auch der Stolz waren riesig. Denn wenn man den Wettbewerb gewinnt, hat man wirklich etwas erreicht. Die Swiss Innovation Challenge ist sehr kompetitiv.

Wie haben Sie diese finanziellen Mittel investiert?
Ich muss vorausschicken, dass das Geld keineswegs der wichtigste Aspekt ist. Der Betrag – obschon er ansehnlich ist – macht in unserer Branche einen Bruchteil des Budgets aus. Darum haben wir den Betrag in erster Linie in die Weiterentwicklung unserer internen Firmenkultur gesteckt. Denn die Mitarbeitenden sollen auch etwas vom Erfolg abbekommen. Sie haben es verdient.

Sie sagen, das Preisgeld sei nicht der wichtigste Aspekt?
Ja. Viel wichtiger ist die Signalwirkung, die ausgeht, wenn man an der Swiss Innovation Challenge teilnimmt und auch noch gewinnt. Die Signale sind extrem positiv: Für die Investoren, denn sie erkennen, dass sie offensichtlich aufs richtige Pferd gesetzt haben, aber auch für künftige Investoren und nicht zuletzt für die Partner. An all das denkt man natürlich nicht, wenn man auf der Bühne den Preis entgegennimmt. Man ist einfach stolz.

Wie haben Sie sonst noch von der Swiss Innovation Challenge profitiert?
Die Vorphase des Wettbewerbs ist meines Erachtens sehr wichtig. Wir waren ja zweimal am Start. Beim ersten Mal profitierten wir enorm von den Gründungskursen. Beim zweiten Mal kam das breite Netzwerk hinzu. Insgesamt ist der Lerneffekt gross. Wie ich auch schon gesagt habe: Gewinnen kann den Wettbewerb zwar nur ein Projekt, aber profitieren können alle. Dafür allerdings braucht es die richtige Einstellung.

Was meinen Sie damit?
Wenn man nur an der Swiss Innovation Challenge teilnimmt, um sein Projekt an den Pitches vorzustellen, verpasst man definitiv etwas. Das wäre schade. Am meisten gewinnt man, wenn man sich selbst einbringt und möglichst viel lernt – genau dies ist nämlich die Stärke der Swiss Innovation Challenge.

Können Sie uns die Reaktionen nach Ihrem Gewinn beschreiben?
Ich denke, ich übertreibe nicht, wenn ich sage, dass wir hunderte von Gratulationen erhalten haben – insbesondere in den Social Media ging die Post wirklich ab. Aber auch heute, ein gutes Jahr danach, werde ich immer wieder angesprochen: «Ah, Sie sind doch die Firma, die letztes Jahr die Swiss Innovation Challenge gewonnen hat, oder?»

Wie hat sich Ihr Unternehmen seit dem Gewinn der Swiss Innovation Challenge im vergangenen Jahr entwickelt?
Wir sind sehr gut unterwegs, auch was die Finanzierung betrifft. Dieser Punkt ist in der Pharmabranche immer sehr wichtig. Grosse Fortschritte wurden in der präklinischen Phase gemacht. Der wichtigste Meilenstein ist sicher der Abschluss der toxikologischen Versuche, welche sehr positiv verlaufen sind. Jetzt sind wir an der Zulassung für die ersten klinischen Studien am Menschen. Diese werden in Grenoble durchgeführt.

Wie sehen die Pläne der Topadur Pharma AG in den kommenden Monaten und Jahren aus?
Generell haben wir eine ganze Palette an Medikamenten, welche die Durchblutung fördern. Viele Krankheiten haben nämlich dort ihren Ursprung. Einige Augenerkrankungen, die damit zusammenhängen, können sogar zu Blindheit führen. Unter anderem in diesem Bereich sind wir daran, neue Projekte voranzutreiben.

Reto Naef (3. v.l.), Topadur Pharma AG, mit dem Siegerpreis. Neben ihm stehen (v.l.n.r.): Landrat Christoph Buser, Direktor Wirtschaftskammer; Beat Röthlisberger, BLKB, Leiter Geschäftsbereich Unternehmenskunden; Prof. Dr. Falko Schlottig, Direktor Hochschule für Life Sciences FHNW; Prof. Dr. Arie Verkuil, Leiter Institut für Unternehmensführung IfU, FHNW; Andreas Schneider, Präsident Wirtschaftskammer BL.

Beyeler & Fischer: Mit der «FLEYG»-Rampe zu mehr Sicherheit auf dem Bau.

In einer Zeit, in der der Verkehrsaufwand auf den Strassen der Welt exponentiell steigt, sind zwangsläufig auch Baustellen im Gange. Hand in Hand mit Strassenbaustellen sind Stahlplatten unvermeidlich. Diese Stahlplatten werden eingesetzt um Fahrzeuge, Fahrräder und Passanten sicher über Hindernisse auf den Strassen zu geleiten. Die Problematik mit den Stahlplatten ist vielseitig. Da die Platten einen Absatz von 2,5 bis 4,0 Zentimetern haben, stellen sie für viele Verkehrsteilnehmer ein Hindernis dar.

In der Theorie müssten die Bauunternehmer die Platten mit bituminösem Asphalt anrampen, um die Stolpergefahr, die Beschädigung der Fahrzeugreifen und die Unfallgefahr für Velos zu minimieren, was allerdings nicht immer umgesetzt wird. Zudem ist das Problem mit der Akustik ebenfalls relevant. Da die Motorfahrzeuge mit einem gewissen Gewicht und Tempo die Platten überqueren, resultiert ein unangenehmer Klapperlärm.

BEYELER & FISCHER GMBH

Beyeler & Fischer GmbH
Dalbenweg 8
4416 Bubendorf
www.beyelerfischer.ch
sascha@beyelerfischer.ch

FINALIST 2018 SWISS INNOVATION CHALLENGE

Immer wieder einsetzbar

Genau diese Problematiken können wir mit der Innovation «FLEYG» einfach und sicher beheben. Die «FLEYG»-Rampe ist immer wieder einsetzbar und verfügt über reflektierende Markierungen, um die Verkehrsteilnehmer rechtzeitig auf das Hindernis hinzuweisen. Die Rampe ist nicht nur wasserabweisend und rutschsicher, sondern löst ohne Mehraufwand das Problem des Klapperns. Eine Win-Win-Situation für Bauherren, Passanten und Unternehmer. Die kostengünstige Anschaffung, die gelösten Probleme und das sichere Überqueren der Platten sind in Zukunft kein Problem mehr.

Pfahlkopffräse BRC Brextor: ein Quantensprung in der Pfahlkopfbearbeitung.

Weltweit werden immer höhere und grössere Bauwerke an exponierten Lagen, auf nicht tragfähigen Böden erstellt. Das Wichtigste für diese Bauten ist ein qualitativ einwandfreies Fundament. Diese Aufgabe wird von Gründungspfählen übernommen. Die auftretenden Zugkräfte werden mit Stahleinlagen im Beton übertragen. Die Eigenschaften des Betons schützen den Stahl vor Korrosion, nur so kann dieser seine Aufgaben auch langfristig übernehmen. Beschädigter Stahl kann in einer Katastrophe enden. Ein sorgfältiger und qualitativ einwandfrei ausgeführter Übergang vom Fundament zum Bauwerk ist unerlässlich.

BRC Brextor bietet höchste Qualität, Effizienz, planbare Bauabläufe und schont die Gesundheit des Personals. Der Pfahlkern und die Pfahlaussenseite werden in einem Arbeitsgang sauber abgetragen. Da nur horizontale, kontrollierte Kräfte auf den Pfahl einwirken, bleibt er vollumfänglich tragfähig und von einwandfreier Qualität. Die Bauherrschaft kann sich auf die Fundamente ihrer Bauwerke verlassen.

Der BRC Brextor kam bereits bei namhaften Referenzobjekten wie Prime Tower, Swissporarena uvm. zum Einsatz.

BRC swiss

BRC
Sandblatte 7a
6026 Rain
Telefon: +41 41 495 05 20
E-Mail: info@brc.swiss
Website: www.brc.swiss

FINALIST 2018 SWISS INNOVATION CHALLENGE

Internationales Marktpotenzial

Die BRC aus Rain (LU) ist eine inhabergeführte Firma mit 30 Mitarbeitenden und seit 18 Jahren erfolgreich im Baumaschinen- und Spezialtiefbau tätig. Die Wertschöpfung des BRC Brextors soll möglichst regional erfolgen, damit neue Arbeitsplätze entstehen können. Dank der grossen Aufmerksamkeit in der Baubranche wird gerade ein internationaler Vertrieb aufgebaut. Weltweit gibt es unendliche Einsatzmöglichkeiten, «Brextor take it to the next level».

yband therapy: Virtueller Coach motiviert Hirnschlag-Patienten zum Arm-Training.

Ein Schlaganfall kommt meist unvermittelt, aus heiterem Himmel. Wer überlebt, hat Glück. Mögliche Folgen wie Sprachstörungen und einseitige Lähmungen verändern das Leben der Betroffenen grundlegend.

«Der Rehabilitationsprozess ist sehr streng und die Fortschritte minimal», sagt ein Betroffener. Das Selbsttraining im Alltag verlangt eiserne Disziplin und ohne Feedback und Kontrolle verlieren die meisten Patienten früher oder später den Willen zum Training.

Die yband therapy AG verspricht mit ihrem Armtracker ARYS™ mehr Motivation für Menschen mit Hemiparese, um deren Arm- und Handfunktion schneller und effektiver zu verbessern. Der am betroffenen Arm getragene Tracker misst mittels Sensoren alle im Alltag getätigten Armaktivitäten und registriert jede Bewegung. Jede Handreichung wird zum Teil der Therapie.

Baum wächst bei Aktivität

Je aktiver der Patient den Arm einsetzt, desto intensiver wächst und blüht das animierte Bäumchen der Smartphone-App «Tree of Recovery™». Eine ansprechende Art, die Erfolge und Leistungen des Patienten darzustellen und ihn zu motivieren, stetig weiterzumachen. Eine Erinnerungsfunktion weist den Träger auf Vernachlässigung des betroffenen Armes hin.

ARYS™ me ist das speziell für Patienten entwickelte System. ARYS™ pro wiederum ist das System für Therapeuten. Das Kliniksystem basiert auf der Bewegungsaufzeichnung durch zwei Armtracker sowie einer Auswertungssoftware auf einem iPad. Das Produkt des Start-ups ist ein Beispiel dafür, dass tragbare, interaktive Technologien nicht nur lustige Gadgets sind, sondern das Leben von Patienten entscheidend verbessern können.

yband therapy AG
Laufenstrasse 66
4053 Basel
Telefon: +41 61 515 64 80
E-Mail: info@ybandtherapy.com
Website: www.ybandtherapy.com

Komed Health: Simplified and Secured Communication for clinical teams.

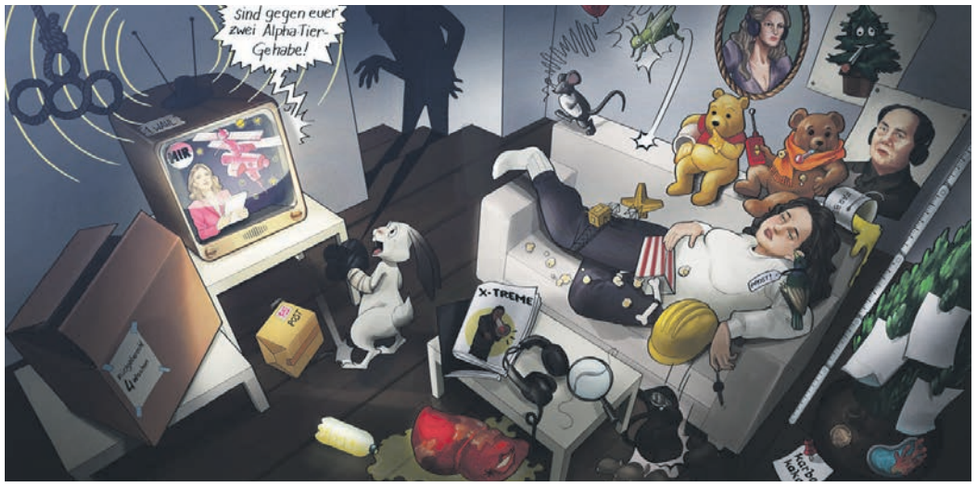
Komed Health's vision is to save lives through simplified, secured and connected clinical communication. Compared to today's medical breakthroughs, most hospital communication systems remain stuck in the «stone age» of communication technology. Outdated paging systems and multiple and redundant communication devices cause confusion, reduce efficiency in hospitals and may ultimately put patients at risk. Nearly 80 percent of serious medical errors involve miscommunication during patient transfers*.

Komed Health has developed a tailor-made platform built by and for clinicians – making it easy to adopt within the clinical environment. Komed Health's enterprise-class clinical communication platform is the stepping stone in digitalizing communication and care coordination in healthcare institutions. The simple, secure and scalable technology offered by Komed Health makes healthcare providers drastically more productive, increases their patient satisfaction substantially and allows them to make better informed decisions quicker. In addition to secure messaging and VoIP calling, the platform also includes a full suite of tools to improve clinical workflow such as pager replacement, and critical lab-/imaging-integration.

The Komed Health platform has been tested in four Swiss healthcare institutions. The value of the solution offered by Komed Health was firmly recognized, which facilitated adoption by the staff. Following several successful pilots, Insel, University Hospital of Bern, decided to start the roll out and named Komed Health «a quick win for digitalization». Currently more than 400 healthcare professionals are using Komed Health to communicate clinically.

**Joint Commission Center for Transforming Healthcare.*

Komed Health AG
Luiza Dobre
CEO & Founder
Wiesenstrasse 5
8952 Schlieren
Telefon: +41 78 634 6789
E-Mail: luiza.dobre@komed-health.com
Website: www.komed-health.com



Meditricks: Sehen. Merken. Meistern.

Meditricks GmbH
Rheinstr. 12
D-79104 Freiburg im Breisgau
E-Mail: kontakt@meditricks.de
Website: www.advanon.com

Gedächtnisweltmeister lernen mit cleveren Gedächtniskniffen hunderte Nachkommastellen der Zahl Pi auswendig, teils in kürzester Zeit. Doch wie? Sie nutzen keine Texte, sondern Merk- oder Mnemotechniken, um hunderte Fakten schneller und nachhaltiger zu lernen.

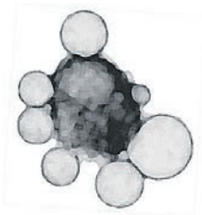
Zentral dabei ist die bildliche Vorstellung der Merkhilfen. Im Medizinstudium und verwandten Fächern gilt es enorme Stoffmengen auswendig zu lernen und langfristig für die berufliche Tätigkeit zu behalten. Hierfür entwickelt Meditricks mnemotechnisch aufbereitete Stoffe.

Wir zeigen Eselsbrücken zu medizinischen Inhalten als Merkbilder und erklären sie im Videoformat und als Buchpublikationen. Unsere audio-visuellen Eselsbrücken für Mediziner nennen wir Meditricks. Die bakterielle Erkrankung Campylobacter wird bei uns zur Geschichte vom campenden Bäcker. Das Bild «Mirta zappt durchs Fernsehen» hilft, das Medikament Mirtazapin auswendig zu lernen. Wir strukturieren Wissen mittels bildhafter Speicherorte, Gedächtnistrainer sprechen von Lernpalästen. Sorgt das Antidepressivum Mirtazapin für die Nebenwirkungen Müdigkeit und Gewichtszunahme? Oder eine andere Substanz? Es ist Mirtazapin, denn in unserem Bild, unserem Meditrick, liegt Mirta müde und mit erhöhtem Gewicht auf dem Sofa.

Schwer zu lernende Inhalte vermitteln

Wir vermitteln schwer zu lernende Inhalte in einer einzigartigen Art und Weise: Wir strukturieren Wissen, bereiten es grafisch hochwertig auf und greifen dabei auf wissenschaftliche Erkenntnisse aus der Lerntheorie zurück.

Lernenden wird die sehr aufwendige Arbeit abgenommen, Wissen gehirngerecht aufzubereiten. Wir erleichtern somit den Wissenserwerb und das Behalten.



Artcella: makes cell research accessible to anybody at a fraction of the price

Artcella Project
Dr. Tomaž Einfalt
Klingenbergstrasse 50
4054 Basel
Telefon: +41 76 728 6320
E-Mail: tomaz.einfalt@unibas.ch

In recent years, the drug discovery and biotechnology market has observed astonishing discoveries and progress. With the arrival of the fourth industrial revolution, the life-science sector continues to embark on a transformative technological journey. This is true for both life-science academic institutions and drug manufacturers.

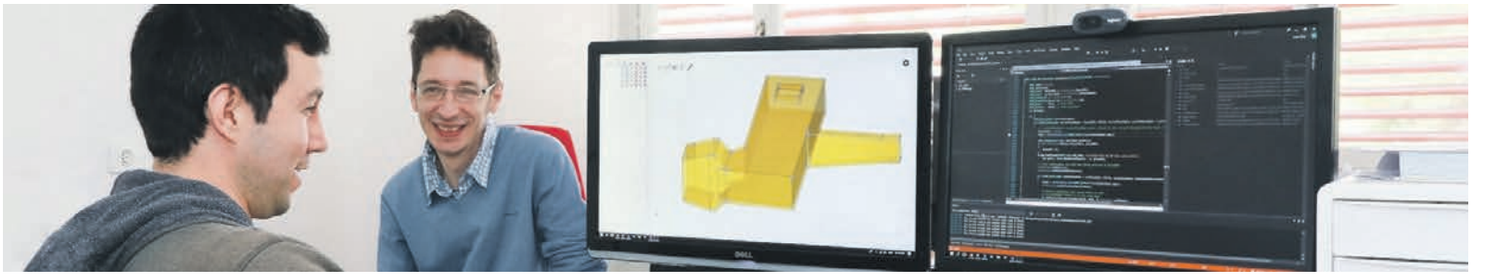
However – to test new exciting diagnostic and therapeutic agents it is vital to trial them on the essential building blocks of life – cells. To do this, big time and financial investments are needed in staff, laboratories and resources that specialise on growing cells and tissues.

Closest artificial cells on the market

Or is it? Artcella is dedicated to design and manufacture the closest cell mimics (artificial cells) on the market, making cell research accessible to anybody at a fraction of the price.

Our artificial cells are directly made out of real cells and are therefore ideal imitates. Their size, structure and origin make them ideal research tools. In contrast to real cells they are easier to handle and do not require special laboratories or skills.

All Artcella products are easily scalable, compatible with established cell analysis techniques and come ready to use. Our products aim to circumvent conventional cell-based assays, and cut the cost associated with sterile cell culture work, required in the process of drug discovery/development. Making the complex simple, and the simple unique. Artcella.



SkAD Labs: intelligente Design-Software für den Maschinenbau.

Mehr als ein halbes Jahrhundert lang dachte man, CAD und CAE seien Akronyme für computergestütztes Design und Engineering. In Wirklichkeit jedoch, wären computergestützte Dokumentation und Abschätzung weit angemessenere Bezeichnungen. Computer unterstützen heutzutage kaum das Design von Ingenieuren, das Design ist in ihrem Kopf, sie benutzen den Computer lediglich, um ihre Ideen zu dokumentieren, zu validieren und zu verfeinern.

Computer als intelligente Konstrukteure

SkAD Labs hat an der EPFL das grösste Problem der echten computergestützten Innovation gelöst. In Zukunft werden Ingenieure ihre Designziele mit dem Computer teilen, ihnen sagen was sie erreichen wollen, und die damit verbundenen Einschränkungen vorgeben. Der Computer erforscht danach den Lösungsraum, um Ideen zu finden und zu kreieren, an die niemand sonst gedacht hätte.

SkeletonCAx™ ist eine fortschrittliche, intelligente Produktentwicklungssoftware für den Maschinenbau. Der Einsatz dieser neuartigen Technologie verspricht eine um mehr als 50% kürzere Produktentwicklungszeit gegenüber vorherigen Generationen von CAD- und CAE-Werkzeugen. SkeletonCAx™ ist in der Lage, Entwürfe autonom zu erstellen, physikalisches Verhalten zu simulieren und ein spezifisches Optimierungsziel zu erreichen.

Genau wie vergangene Revolutionen im Ingenieurswesen wird ein Qualitätssprung der Entwicklungswerkzeuge eine modernere Ära der Industrialisierung einleiten. SkeletonCAx™ wird nicht nur Maschinenbauprodukte, sondern auch das Berufsbild des Ingenieurs grundlegend transformieren.

SkAD

SkAD Labs SA
Chemin de la Raye 13
1024 Ecublens
contact@skadlabs.com
Website: www.skadlabs.com

FINALIST 2018 SWISS INNOVATION CHALLENGE

SimplicityBio
IN SILICO BIOMARKER DISCOVERY

SimplicityBio SA
Route de l'Ile-aux-Bois 1A
1870 Monthey
Telefon: +41 76 241 03 25
E-Mail: info@simplicitybio.com
Website: www. simplicitybio.com

FINALIST 2018 SWISS INNOVATION CHALLENGE

SimplicityBio: BOSS Platform enabling Personalised and Translational Medicine.

SimplicityBio SA based in Monthey Valais was founded in 2015 to answer diagnostic biotech and pharmaceutical needs as a stepping stone for personalised medicine.

A patient's unique disease profile often causes the one-drug-fits-all-strategy to fail. Alternatively, personalised medicine offers safe and tailored treatments, relying on biomarkers to indicate disease presence and severity. Therefore, accurate discovery of biomarker models that are the combination of 'omics such as genes, proteins, data and patient data, is a key for success. After an explosion in «big data»; the bottleneck is the lack of an interactive, reproducible, and performant tool for biomarker discovery. SimplicityBio solves this with its BOSS platform (Biomarker Optimisation Software System).

Novel combinations of biomarkers

As a solution to the overwhelming amount of analyses required by patient data BOSS platform analyses data streams to extract knowledge leading new drugs, diagnostics, patient stratification, and drug repositioning. This unique approach discovers novel combinations of biomarkers, resulting in human interpretable and robust models.

From discovery to bedside platforms

SimplicityBio's unbiased approach supports customers from target identification to clinical phases (e.g. drug repositioning, patient selection, diagnostic and prognostic).

As the customers move to market, BOSS supports technological switches from discovery to bedside platforms. Finally, BOSS cloud solutions allows customers to generate predictions for new patients as they deploy their test around the world.

MaxWell Biosystems: Hochauflösende Mikrosensoren für die Hirnzellenforschung.

Seit rund zehn Jahren ist es möglich, durch biotechnologische Manipulationen menschliche Haut- oder Blutzellen in Stammzellen umzuwandeln, welche wiederum in unterschiedlichste Organzellen umfunktioniert werden können. Diese Technologie beflügelt Wissenschaft und Pharmaindustrie. So können Zellen von Patienten, die auf diese Weise in Hirnzellen verwandelt wurden, für die Entwicklung und zum Testen von Medikamenten verwendet werden. Dadurch wird gleichzeitig auch die Abhängigkeit von Tierversuchen verringert.

Wie hochauflösende Videokameras

Den Forschern fehlt nur noch die Technologie zu erkennen, wie sich die Zellen verhalten und wie beispielsweise Hirnzellen von kranken Patienten auf verschiedene Wirkstoffe reagieren. Hier kommen die Mikrochips von MaxWell Biosystems ins Spiel. Wie hochauflösende Videokameras messen sie die elektrische Aktivität und können so Informationen über die Zellen erkennen, die bisher nicht messbar waren. Die Chips können aber nicht nur messen. Mittels elektrischen Impulsen lassen sich Zellen auch punktgenau und präzise stimulieren, was den Spielraum für Experimente und Analysen wesentlich erweitert.

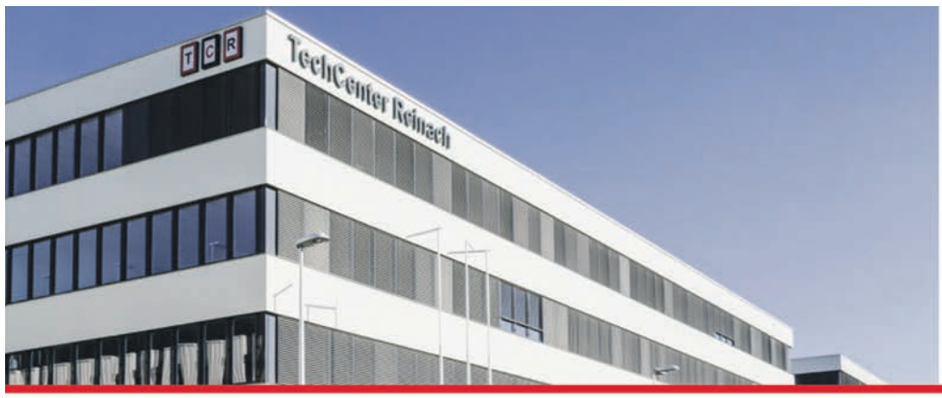
Sein erstes Produkt «MaxOne» brachte MaxWell Biosystems 2017 auf den Markt. Dieses verkauft sich weltweit so gut, dass das Team mittlerweile auf über zehn Mitarbeiter wachsen konnte. Die Lancierung des zweiten Produkts, «MaxTwo», läuft auf Hochtouren und ist für Anfang 2019 geplant. MaxTwo erlaubt parallelisierte und automatisierte Medikamenten-Screenings und ist damit richtig interessant für die Pharmaindustrie.

maxwell BIOSYSTEMS

MaxWell Biosystems AG
Mattenstrasse 26
4058 Basel
Telefon: +41 61 551 10 70
E-Mail: info@mxwbio.com
Website: www.mxwbio.com

FINALIST 2018 SWISS INNOVATION CHALLENGE

ANZEIGE



TCR TechCenter Reinach

Das **TechCenter Reinach** dankt seinen Mietern:

Beiersdorf · Endress+Hauser People for Process Automation · intertek Total Quality. Assured. · TRI PLAN GEBÄUDETECHNIK · Oettinger Davidoff · nemensis · jobboxx your contact · SBQ · HAECKY SEIT 1916 · *Ihr Logo?* Kontaktieren Sie uns: 061 225 45 50

Architektur und Projektentwicklung
FANKHAUSER AREALENTWICKLUNGEN

Bewirtschaftung und Vermietung: 061 225 45 50
immo sense GESPÜR FÜR IMMOBILIEN

TechCenter Reinach
Duggingerstrasse 15 4153 Reinach BL
www.techcenter-reinach.ch

DICRONIS

Dicronis Sagl
Via Campagna 57
CH-6998 Monteggio
E-Mail: info@dicronis.com
Website: www.dicronis.com

FINALIST 2018 SWISS INNOVATION CHALLENGE

Dicronis: We aim at improving people's health

Dicronis develops diagnostic products for diseases with high unmet medical needs. The first product in our pipeline, Lymphit, allows for the earliest possible detection of lymphedema. This is a chronic and progressive condition, mostly outlined by the swelling of a limb but primarily caused by a malfunction of the lymphatic system.

Current methods of diagnosis rely on the accumulation of fluid for detection, thereby require the diseases to proceed until a point it can be identified. With Lymphit, we allow for the earliest, subclinical diagnosis, by measuring the lymphatic malfunction.

Measurements at home

We achieve this by delivery of an approved fluorescent agent in the skin using a microneedles-based patch and measure of its uptake by fluorescence decrease over time. The product empowers the patient to do the measurements at home, owing to its ease-of-use, while professionals review their results.

Increasing the quality-of-life of patients who already have overcome a cancer is our core interest. Our second product (the patent being currently drafted) is for early cancer detection and monitoring.

FREEZYBOY: Die clevere Lösung für organischen Küchenabfall.

Bioabfall gehört nicht in den Kehricht. Durch konsequente Trennung von Bioabfall reduziert sich die Menge im Kehricht. Die Vorteile für Gemeinden, Private und die Umwelt liegen auf der Hand: Rückgang der Sammelmenge, tiefere Ausgaben für Abfallsack-Gebühren, weniger Emissionen durch Verbrennung, mehr Biogas und Biostrom. Die Devise lautet also «verwerten statt entsorgen».

Warum trotzdem noch 50 Prozent des Bioabfalls im Kehricht landet? Die Ursache ist simpel: Fehlender Komfort im Umgang mit Bioabfall. Man stört sich an Gestank und schlechter Hygiene. 81 Prozent haben ein Problem mit gängigen Komposteimern, weshalb Küchenabfälle entweder draussen gelagert oder direkt über den Kehricht entsorgt werden. Die Innovation: Der Kompostgefrierer FreezyBoy bietet den gewünschten Komfort und schafft so wichtige Anreize für ein konsequentes Trennverhalten.

Kompaktestes Gefriergerät der Welt

Ein funktionaler Komposteimer, der Küchenabfälle bei -5°C kühlt. Das kompakteste Gefriergerät der Welt, für den ständigen Einsatz im eigenen Haushalt. Im Behälter liegenlassen, wochenlang, nichts stinkt. CHF 16 pro Jahr kostet der Strom für das Sammeln und Lagern in der Küche.

Mit diesem Konzept überzeugte das Start-up auch V-ZUG. Der Produktionspartner sorgt für hochwertige Schweizer Qualität. Seit Frühjahr 2018 ist die Innovation in der Schweiz erhältlich. Bereits über 160 Küchenstudios teilen die Vision und haben FreezyBoy im Angebot. Das Einzelgerät FreezyBoy® ONE lässt sich freistehend nutzen oder in bestehende Abfallsysteme integrieren. Entwickelt für Haushalte, die Komfort schätzen. Für Mieter und Eigentümer.

OEKO FreezyBoy® ist das modernste Abfallsystem der Welt. Für Neuküchen und Renovationen.

FREEZYBOY

Team FreezyBoy
AVANTYARD LTD.
Technopark Luzern
Platz 4,
6039 Root D4
E-Mail: hello@freezyboy.com
Website: www.freezyboy.com

FINALIST 2018 SWISS INNOVATION CHALLENGE

AMART Plant: Ganzjährig frische Kräuter, genau dort wo sie gebraucht werden – in der Küche.

Die «AMART AG – Küche und Raum» ist ein Küchenstudio in der Zentralschweiz, das sich Gedanken über die Küche von morgen gemacht hat. Herausgekommen ist die Innovation: AMART Plant, ein Kräutergarten, der wie ein Backofen in die Küche eingebaut wird.

Immer weniger Personen haben bei der heutigen Urbanisierung einen eigenen Garten. Aus diesem Grund versuchen viele, ihre Küchenkräuter auf der Fensterbank oder auf dem Balkon zu ziehen. Jeder, der dies schon mal versucht hat, weiss, wie schwierig dies ist – gerade bei heiklen Kräutern wie Basilikum. Die Verschmutzung durch die urbanisierte Umgebung ist oft gross. Der Kräutergarten AMART Plant schafft eine kontrollierte Wachstumsumgebung, in welcher Kräuter bestens gedeihen. Dies geschieht durch die Kontrolle folgender Parameter:

AMART AG – Küche und Raum
Gotthardstrasse 75
6438 Ibach
Telefon: +41 41 819 50 90
E-Mail: info@amart.ch
Website: www.amart.ch

FINALIST 2018 SWISS INNOVATION CHALLENGE

- UV-Lichtkontrolle mittels LED Pflanzenlicht
- Tag-/Nacht-Simulation
- automatische Bewässerung
- Klimakontrolle durch konstante Raumtemperatur in der Küche
- automatische Belüftung
- mögliche digitale Vernetzung mit Alarmfunktion

Da AMART Plant direkt in der Küche eingebaut wird, hat man die Kräuter immer im Blickfeld. Sie werden gezogen, wo sie gebraucht werden. So unterstützt AMART Plant das Kochen mit frischen Kräutern. Vor allem beim Konsumverhalten in dicht besiedelten Gebieten zeigt sich, dass frische Lebensmittel einen hohen Stellenwert haben. AMART Plant ist die Antwort auf diesen Trend und fördert die gesunde Ernährung unserer Gesellschaft.

ANZEIGE

buildastiq

buildastiq: Digitalisierung der Baubranche.

Die Digitalisierung im Bauwesen ist in aller Munde, jedoch sind die bestehenden Datengrundlagen zur Beschreibung und Preisfindung von Bauleistungen antiquiert bzw. die Datenstrukturen sind nicht kompatibel mit den Digitalisierungszielen der Branche.

Speziell in der Spezifikation, Kalkulation sowie Preisfindung (Submission) von Projekten fehlt ein digitales, schnittstellenübergreifendes Werkzeug für alle Beteiligten eines Bauvorhabens.

Digitaler, durchgängiger Bauprozess

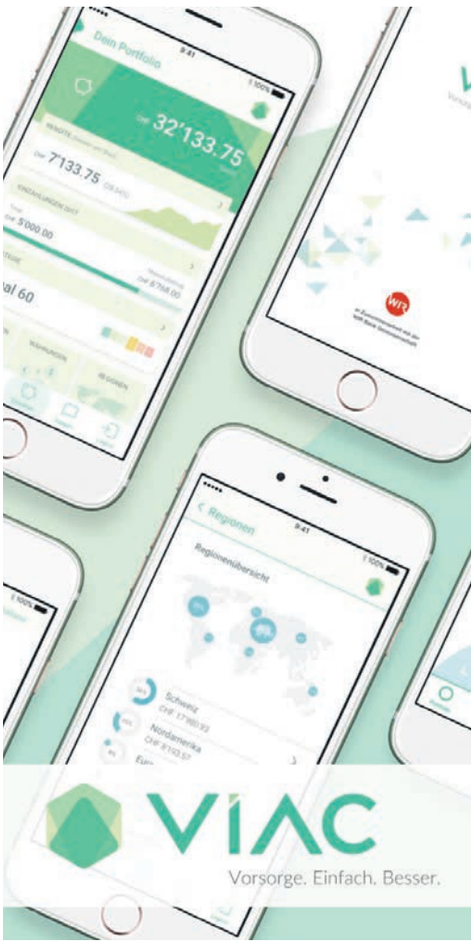
Buildastiq hat sich dem digitalen, durchgängigen Bauprozess (Bauherrschaft, Planung/Architektur, Handwerk, Handel und Industrie) in disruptiver Form angenommen, was einzigartig im Markt ist, und die wirkliche Grundlage weiterer digitaler Vorgehensweisen z.B. BIM ermöglicht. Der cloudbasierte Informationsfluss auf der gesamten Wertschöpfungskette, sowie eine auf bestehenden Normen und Regeln parametrisierte Beschreibung und Preisfindung führen zur vollständigen Prozessdurchgängigkeit, Effizienz und Kalkulationssicherheit.

Fliessender Übergang

Bestehende konventionelle Prozesse sind in den digitalen Prozessen der buildastiq-Tools integriert, womit ein fliessender Übergang von bestehenden Arbeitsweisen zu BIM ermöglicht wird. Somit können sich Unternehmen aller Grössen auf der gesamten Wertschöpfungskette dynamisch den Marktanforderungen stellen. Mittels dem medienbruchfreien Prozesssystem sowie neustrukturierten Datengrundlagen wird der Arbeitsaufwand für Beschreibungs- und Evaluationsprozesse um 50 bis 70 Prozent reduziert. Durch die integrierten Regelwerke wird die Spezifizierung und Beschreibung eines Bauwerks als Grundlage zur Kostenkalkulation und Kostenkontrolle vereinfacht, hochwertiger und sicher. Buildastiq hat sich zum Ziel gesetzt, mittels Vernetzung der buildastiq Tools und den BIM Prozessen die Erstellungskosten für Bauwerke um mindestens 10 Prozent zu reduzieren.

buildastiq
Industriestrasse 78
4600 Olten
E-Mail: info@buildastiq.com
Website: www.buildastiq.com

FINALIST 2018 SWISS INNOVATION CHALLENGE



VIAC: Die konkurrenzlos günstige Säule-3a-App – so sexy kann Vorsorge sein.

Wer in der Säule 3a sparen möchte, sollte sich überlegen, einen Teil des Vermögens in Wertschriften anzulegen – mit einer möglichst kostengünstigen Lösung. Denn Gebühren sind der grösste Renditefresser und machen in der langfristigen 3. Säule einen gewaltigen Unterschied.

Mit der VIAC App lancierte das Start Up VIAC AG in Zusammenarbeit mit der Terzo Vorsorgestiftung der WIR Bank die mit Abstand kostengünstigste Lösung. Nach nur neun Monaten zählt VIAC bereits über 4300 begeisterte Kunden und verwaltet mehr als CHF 50 Mio.

Eröffnen in unter acht Minuten

In unter acht Minuten kann die Säule 3a bei VIAC orts- und zeitunabhängig eröffnet werden. Bereits ab 1 CHF kann man in Aktien investieren; durchschnittlich rund 65 Prozent günstiger als bei vergleichbaren Wertschriftenlösungen der Konkurrenz. Der Kunde bezahlt bei VIAC nur auf dem investierten Vermögen eine Verwaltungsgebühr – der Cashteil ist gebührenfrei, liegt bei der WIR Bank und wird mit aktuell 0,3 Prozent verzinst.

Das Produkt VIAC wird von der Terzo Vorsorgestiftung der WIR Bank angeboten. Die Anlagestrategien sind aus kostengünstigen ETFs und Indexfonds konzipiert. Auch wird es dem Vorsorgenehmer erstmals ermöglicht, bis zu 97 Prozent seiner 3a-Gelder in Aktien zu investieren.

Hinter der App steckt mehr als nur eine schön umgesetzte Benutzeroberfläche. So sind sämtliche Hintergrundprozesse konsequent optimiert und digitalisiert worden: Stets mit dem Ziel vor Augen, eine einfachere und vor allem kostengünstigere Lösung für die 3a-Sparer zu lancieren.

Teure Bankberater oder Produktverkäufer braucht es dank VIAC nicht mehr – die daraus resultierenden Margenvorteile werden direkt den Kunden weitergegeben.

VIAC
Vorsorge. Einfach. Besser

VIAC AG
Daniel Peter
Obergrundstrasse 88
6005 Luzern
Telefon: 0800 80 40 40
E-Mail: support@viac.ch
Website: www.viac.ch

FINALIST 2018 SWISS INNOVATION CHALLENGE

Das Alumni-Netzwerk wird immer grösser und nützlicher

Bereits gehören 300 ehemalige Teilnehmerinnen und Teilnehmer dem Alumni-Netzwerk der Swiss Innovation Challenge an. Und mit jeder Austragung werden es wieder 100 mehr.

Die Swiss-Innovation-Challenge-Community wächst und wächst. Wir zählen bereits 300 Alumni und jedes Jahr kommen 100 Alumni dazu. Die Swiss Innovation Challenge (SIC) ist auf mindestens zehn Jahre gesichert.

Das heisst: «We are here to stay». Mit der wachsenden Bekanntheit der Challenge nimmt auch die Qualität der Innovationsideen stetig zu. Unsere Top-25-Kandidierenden gehören zu den heissesten Start-ups in der Schweiz. Dies macht es besonders spannend, Teil unserer SIC-Community zu sein.

Jedes Jahr findet ein Alumni-Event in einer interessanten Umgebung statt. Dieses Jahr waren wir bei Actelion, dem weltbekannten Pharmazieunternehmen in Allschwil. Am Event bestach nicht nur die imposante Architektur des Gebäudes, durch das die Alumni geführt wurden (Bild oben). Rosemary Liu, Mitarbeiterin im Innovation-Team von Johnson & Johnson, dem Mutterkonzern von Actelion, gewährte uns Einblicke in die Innovationsabteilung eines multinationalen Konzerns. Vor dem Apéro lernten sich die Alumni durch ein Speed Dating besser kennen.

Unsere Top-25-Kandidierenden gehören zu den heissesten Start-ups in der Schweiz.

Die SIC-Community wird in Zukunft immer grösser und nützlicher für die Teilnehmerinnen und Teilnehmer werden. Um noch mehr in Kontakt mit unseren ehemaligen Teilnehmenden zu stehen, lancieren wir dieses Jahr einen Newsletter, in dem wir auf die verschiedenen Events hinweisen und unsere Community auf dem Laufenden halten. Unsere Alumni haben wertvolle Erfahrungen gemacht, die sie an unsere Kandidaten weitergeben wollen.

Aus Alumni werden so Mentoren. So betätigen sich erfahrene SIC-Alumni, wie zum Beispiel Michel Manz, der Gewinner der Swiss Innovation Challenge 2015, als Mentoren um ihre Arbeitserfahrung, ihr Wissen über die Challenge und über die Herausforderungen für innovative KMU, welche noch am Anfang der Reise stehen, weiterzugeben.

Die SIC Alumni bilden eine Community, die im stetigen Austausch steht. An den zahlreichen Events können sich die älteren Hasen mit den neuen Teilnehmerinnen und Teilnehmern austauschen, Wissen weitergeben und neue (Innovations-)Inputs holen. Zudem werden Rückmeldungen über die Challenge vom Organisationsteam abgeholt und neue Idee zur weiteren Verbesserung und stetigen Anpassung der Challenge ausgetauscht.

Michael Amstalden

Stamm Wohltätigkeitsstiftung vergibt 2019 Sonderpreis Bau

Innovative Ideen aus der Baubranche werden an der Swiss Innovation Challenge 2019 besonders ausgezeichnet. Die Ulrich Stamm-Wohltätigkeitsstiftung vergibt den Sonderpreis Bau.

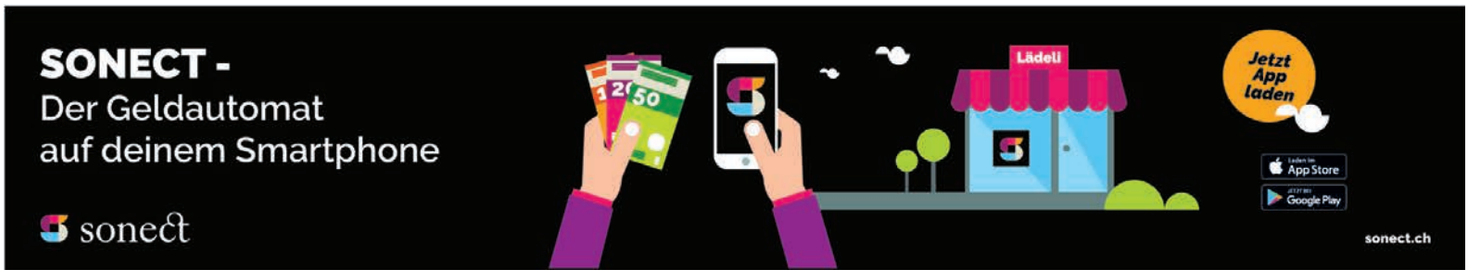
Im kommenden Jahr wird an der Swiss Innovation Challenge zum ersten Mal ein Sonderpreis Bau vergeben. Der von der Ulrich Stamm-Wohltätigkeitsstiftung gestiftete Sonderpreis ist mit 10 000 Schweizer Franken dotiert. Absolventen von Ausbildungsgängen der schweizerischen Baubranche können sich bei der Anmeldung für die Swiss Innovation Challenge 2019 zusätzlich für den Sonderpreis Bau bewerben. Anmeldeschluss wird der 31. März 2019 sein.

Die Ulrich Stamm-Wohltätigkeitsstiftung ist sowohl in Basel-Stadt wie in Baselland als gemeinnützige Stiftung anerkannt. Sie wurde 2001 von Ulrich Stamm, dem ehemaligen Chef der heutigen Stamm Bau AG, gegründet. Die Stiftung unterstützt gemeinnützige Organisationen im Bereich der Katastrophenhilfe. Zudem kann die Stiftung Anerkennungspreise zusprechen für besondere Leistungen von Absolventen der Ausbildungsgänge in der schweizerischen Baubranche. Mit der Swiss Innovation Challenge hat die Stiftung den idealen Partner dazu gefunden.

Dynamische Baubranche

Die Baubranche ist eine äusserst wichtige und vielseitige Branche: In der Schweiz wird so viel gebaut wie noch nie. Und die Branche ist auch sehr dynamisch. In der Swiss Innovation Challenge 2018 stammen gleich vier Innovationsprojekte aus diesem Bereich. Da ist zum Beispiel Scopebox, ein Startup welches Architekten mit einer «virtual-reality»-Lösung ermöglicht, ihre Pläne noch besser zu visualisieren. Oder der Brextor, ein Projekt der BRC Baurent Central AG im Bereich der Pfahlkopfbearbeitung. Der BRC Brextor (Bild unten) ermöglicht planbare Bauabläufe und schont die Gesundheit des Personals. Die neuartigen Bohrköpfe sind eine Weltneuheit – und aus der Schweiz. Das Basler Unternehmen Beyeler & Fischer präsentiert eine simple wie geniale Lösung: eine perfekte Auffahrrampe für Stahlplatten im Strassenbau. *Michael Amstalden*

Voranmeldung für die Swiss Innovation Challenge 2019 unter: www.swissinnovationchallenge.ch/voranmeldung



SONECT: Bringt den Geldautomaten dahin, wo immer du bist – auf's Smartphone.

Das Schweizer FinTech SONECT hat den ersten virtuellen Geldautomaten entwickelt. Mit ihrer App-Lösung machen sie den Bargeldbezug für jedermann noch einfacher. Lokale Geschäfte, welche den Bargeldbezug anbieten, werden in der Sonect App angezeigt. So kann, je nach Präferenz, Bargeld in einer Apotheke, einer Bäckerei, am Kiosk oder im Restaurant direkt beim Kellner bezogen werden. Der Wunschbetrag wird in der App ausgewählt und danach vom Geschäft direkt aus der Kasse ausbezahlt. Für den User und das Geschäft entstehen keine Kosten. So funktioniert's: User registrieren sich in der App und hinterlegen ihr Bankkonto oder ihre Kreditkarte. Auf der Karte werden dem User die Geschäfte in seiner Nähe angezeigt. Der User wählt das Geschäft und den Betrag aus, den er beziehen möchte. Nun wird ein Barcode generiert, welcher vom Geschäft abgescannt wird. Somit sieht das Geschäft den Betrag, welcher ausbezahlt werden muss und ist so auch sicher, dass der Betrag an die richtige Person geht.

Sonect-User können einfach und überall kostenfrei Bargeld beziehen. Sonect-Lädeli gewinnen zusätzliche Kunden, können ihren Bargeldbestand minimieren und Kartengebühren einsparen. Sonect-Banken können ihre Bargeld-Kosten minimieren, ihr Geldautomaten-Netzwerk ausbauen und ihren Kunden zusätzliche Services anbieten. Interessierte Geschäfte melden sich bei untenstehender Telefonnummer oder registrieren sich gleich in der Shop-App.

SHOP

SONECT AG
Dufourstrasse 47
8008 Zürich
Telefon: +41 78 217 55 55
E-Mail: info@sonect.ch
Website: www.sonect.ch

FINALIST 2018 SWISS INNOVATION CHALLENGE

ANZEIGE

Parquery's Parkplatz-Analyse per Kamera: Präzise, einfach und günstig.

Parquery wurde im September 2014 von zwei ETH-PhDs in Computer Vision, Angela Yao und Andrea Fossati, als ein Spin-Off der ETH Zürich gegründet. Parquery's Software analysiert Bilder von Kameras, um darin Objekte zu erkennen, und schickt die daraus gewonnenen Daten in Echtzeit an die Kunden.

Hauptanwendungsgebiet sind grosse Aussenparkplätze. Mit nur einer Kamera lassen sich im Idealfall bis zu 300 Parkplätze gleichzeitig analysieren. Falls vor Ort bereits Kameras installiert sind, braucht der Parkplatzbetreiber oftmals nicht mehr in weitere Infrastruktur zu investieren. Durch die Analyse der Bilder ermöglicht es Parquery seinen Kunden, Daten über die Parkplatzbelegung, sowie über die exakte Parkdauer, zu bekommen. Auch Prognosen und Fahrzeugunterscheidung sind möglich. Die gewonnenen Daten können schliesslich per Integration in Smartphone-Apps oder die dynamische Verkehrsführung auch Autofahrenden helfen, schneller einen freien Parkplatz zu finden.

Die innovative Objekterkennungs-Technologie ist sehr flexibel, und Parquery ist stets bereit, die Software den Bedürfnissen der Kunden anzupassen. Neuerdings arbeitet Parquery auch am Analysieren von Lagerhäusern und Verladeplätzen, aber auch Projekte in Richtung Fahrzeug- oder Personenzählungen sind von Interesse.

Parquery's Kunden kommen aus verschiedenen Bereichen wie Einzelhandel, Immobilienbranche, öffentlicher Verkehr, Flughäfen, Tankstellen, etc.

Parquery ist ausgesprochen stolz auf mittlerweile über 50 Projekte in mehr als 25 Ländern weltweit. Laufend kommen neue Projekte und Anfragen hinzu.

Parquery AG
c/o ETH Zürich
Technoparkstrasse 1
8005 Zürich
E-Mail: info@paquery.com
Website: www.parquery.com

FINALIST 2018 SWISS INNOVATION CHALLENGE

Involi: An automatic guardrail of the sky.

The sky is filling up with more and more flying objects (airplanes, helicopters, gliders, parachutists, drones), and collisions between a drone and an aircraft is becoming inevitable, with an estimated 4 to 20 million drones registered by 2022 in the US only. Authorities' answer is often to enforce no-fly zones for drones, especially around airports and cities – the most interesting areas for business. Finally, the current air traffic management system is composed of humans and cannot scale up efficiently with the future integration of tens of millions of drones, a number enormously higher than the global existing aircraft fleet.

Unique air traffic data

INVOLI is an automatic guardrail of the sky, enabling drones to automatically avoid aircraft when on a collision course, especially in the lower air space (below 150 meters). There, current radars are blind in most low-altitude areas: signals from airplanes are stopped by mountains or buildings, thus leaving both drones and aircraft unable to sense the danger other than visually.

We collect the currently missing air traffic data and send it to drones so they can be empowered to become fully autonomous. This data is acquired by a network of ground-based sensors spread to fully cover any given territory in a capillary and comprehensive manner.

Such information is shared on INVOLI online platform as to permit situational awareness, automatic collision avoidance and safe air traffic management. The creation of a system allowing autonomous drone flight has the potential to change the world, while guaranteeing a safe, smart and efficient use of the sky.

INVOLI
Chemin de la Roche 37
1020 Renens
Website : www.involi.com
E-Mail : melanie.guittet@involi.com

FINALIST 2018 SWISS INNOVATION CHALLENGE

SWISS INNOVATION CHALLENGE

n|w Fachhochschule Nordwestschweiz

FHNW Muttenz
Hofackerstrasse 30
Muttenz

Partner
WIRTSCHAFTSKAMMER BASELLAND

Sponsor
Basellandschaftliche Kantonalbank

SWISS **INNOVATION** CHALLENGE – **Die Teilnehmerliste 2018**

AeroQuInt	Ilse de Bruyn
Alejandro Ariza Pralinen	Alejandro Ariza Garcia
AMART AG	Markus Holdener
Amunemi	Emilce Gubser
Askmask	Christoph Wirz
Avelon Cetex AG	Leo Putz
Baumwerk Produkte AG	Christian Trösch
Bestattungsplaner GmbH	Johannes Ruchti
Beyeler & Fischer GmbH	Andreas Beyeler
Biowatch ID Wearable	Matthias Vanoni
Bliss	Próspero Filipe
Bloomio	Francesco de Santis
BRC Baurent Central	Alois Portmann
Buildastiq AG	Hubert Kälin
C.UNIFIED	Julia Kosok
Cikumas GmbH	Alexander Degenhardt
Contexity AG	Doris Paramythis
CQI	Laurent Hirt
Cyber-sushi	Emanuele Bianchi
CybrQ	Julian Selz
Dicronis	Patrizia Marschalkova
digitalCounsels	Dominic Rogger
Dodeka	Josua Rochat
Dr. Budliger GmbH (Dr. Budliger Institut für Gartentherapie)	Ute Budliger
eLocations	Marc C. Riebe
feedo.io	Thomas Casutt
Foom GmbH	Marcel Blättler
FREEZYBOY	Pedro Ruppeiner
Gartenpaten GbR	Veronika Wendt
GET LOCAL AG	Stefan Neukom
getsteroo GmbH	Antonio Vega
Giant Technologies	Tomaž Einfalt
haako gmbh	Moritz Dietsche
Heizungsmacher	Thomas Schweingruber
Hilyte Power	Briac Barthes
HoKaTherm Heizsysteme Grüning	Horst Grüning
Holo One	Dominik Trost
Holotech GmbH	Frank Hasler
hubware AG	Patrick Berchtold
IDEE Unternehmensberatung AG	Oliver Glättli
i-Freight24 GmbH	Angelo Gregoriano
iMarket	Ala Lutz
In Situ Energy AG	Robert Buehler
Innovida Swiss Technology SA	Stefano Vidal
Instimatch	Hugh Macmillen
Interprefy	Kim Ludvigsen
Involi	Mélanie Guittet
Jensong GmbH	Jennifer Song Kündig
Jinn-Bot Robotics & Design GmbH	Roger Seeberger
Kido Dynamic	Ignacio Barrios
Kitaclub AG	Pierre Moret
Klapp	Reto Kaspar
Komed Health	Luzia Dobre
Kompotoi	Jojo Linder

Lemiscrafts	Gordana Castro
Lernwolke	Tobias Meyer
LIBAL Schweiz GmbH	Daniel Schwarz
Life AG	Hermann Ladner
machs-besser.ch AG	Sander Imobersteg
Make Me A Market	Nicholas Savidge
MaxWell Biosystems AG	Urs Frey
Meditricks GmbH	Paul von Poellnitz
Mega-Tel AG	Pierre Chappuis
MemO3 GmbH	Josef Trapl
Moost	Joel Samsinger
NeoCarbons	Jean-Louis Roux Dit Buisson
Neverain GmbH	Daniel Spalinger
NoFraudThanks	Can Yildizli
nudgeIT AG	Michael Eder
Palmyra Impact GmbH	Markus Zogg
ParcelGuard	Tobias Zürcher
Parquery AG	Andrea Fossati
Phree Mobile Solutions AG	Simon Brunner
Power2Crypto	Philipp Schmid
probel GmbH	Serkan Yavuz
Proov	Nico Isler
ProvaBUS	Arnaud Gisiger
qudos club	Gregor Speck
Qurs.ch GmbH	Michael Reif
RaceAnalyse AG	Andres Tschupp
rund ums grün ag	Tobias Gerber
Scailyte AG	Peter Nestorov
Scopebox	Oana Bucerzan
Scrivamore	Lina Wilms
Sigl Innovation & Consulting	Kurt Sigl
Simplicitybio	Matthew Hall
SkAD Labs	Bernhard Petermeier
Smeetz	Alexandre Martin
Snaq	Aurelian Briner
Solution 37	Carlo Ramundo
Sommerfrisch GmbH	Florian Müller
SONECT AG	Dominik Bucher
Studio1-dance without limits GmbH	Vivian Bauen
SunRegen	David Guan
Susanne Grassmann Projekt	Susanne Grassmann
Tactile Audio	Cedric Spindler
Timbaer Skimanufaktur GmbH	Dano Waldburger
Touchless Automation	Maurizio Migliore
Truvis AG	Alexander Käslin
Ubisim	Florian Brutsche
ULBICAT	Dominik Keller
Ultimate Battle	Jeimmy Natalia Banto
Veri ICO	Xiao Jean Chen
VIAC AG	Daniel Peter
VirtueSpark	Pascal Busch
Voltitude	Annabelle Garcia
Whilepress GmbH	Jean-Marc Meier
WIA	Timon Oberholzer
Ybandtherapy	Christoph Rickert

Biowatch: Wearable device ensures seamless authentication .

When accessing services, devices or premises the legitimate user needs to authenticate to the service/device/premise, i.e. proving his or her legitimacy. This authentication step is often not seamless, requiring from the user to handle a key or a card, enter a PIN or a password, show a fingerprint or a face.

We propose a change in paradigm

To make this step seamless we propose a change in paradigm where it is not to the end user to prove his or her legitimacy but to a companion device worn by the user.

Worn on the wrist, this wearable device stores all of the relevant owner's credentials and interacts with existing readers, smart devices, websites and the IoT to authenticate its owner on his or her behalf wherever and whenever needed.

Wrist vein pattern recognition

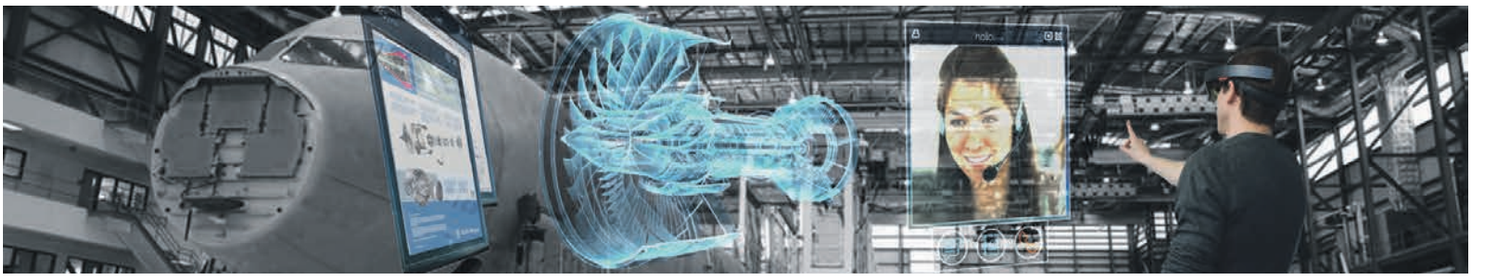
This wearable device is fully owned by the owner, turning on on his or her wrist only, and turning off immediately when off the wrist.

The magic at work behind the biowatchID band and upcoming product lines has a name: wrist vein pattern recognition. Proprietary and patented technology made in Switzerland.

biowatch ID

Biowatch SA
StartLab
Biopôle SE-B
Route de la Corniche 5
1066 Epalinges
Telefon: +41 76 240 90 29
E-Mail: matthias@biowatch.ch
Website: www.biowatch.ch

FINALIST 2018 SWISS INNOVATION CHALLENGE



sphere: eine Augmented-Reality-Plattform mit standardisierten Apps für Unternehmen.

Spätestens seit Pokémon Go ist Augmented Reality, die Verschmelzung unserer Realität mit virtuellen Elementen, keine Science-Fiction mehr. Trotz grosser Nachfrage nach industrieller AR-Software bietet der Markt aber kaum einsatzbereite Produkte, und das Potential von Augmented Reality wird kaum angetastet.

holo|one füllt diese Lücke: Mit sphere entwickelt das Lenzburger Team eine AR-Plattform für Unternehmen fast aller Branchen.

sphere vereinfacht die Zusammenarbeit, verkürzt Ausfall- und Schulungszeiten und steigert die Arbeitseffizienz. Mit AR-Telefonie bringt die Plattform Know-how dahin, wo es benötigt wird: Vom Handy oder Laptop aus können Fachkräfte z.B. im Störungsfall nicht nur Anweisungen geben, sondern das Sichtfeld ihres Gesprächspartners teilen und Daten (z.B. Anleitungen oder 3D-Modelle) zur Verfügung stellen. Der Partner mit AR-Brille kann diese Inhalte beliebig in den Raum projizieren und so Störungen sicherer beheben.

Durch dynamische Checklisten und hologrammgestützte Instruktionen lassen sich zudem Standard-Abläufe wie Wartungen fehlerfrei ausführen – und mit einer Zeitersparnis von 10 bis 40 Prozent gegenüber üblichen Arbeitsweisen.

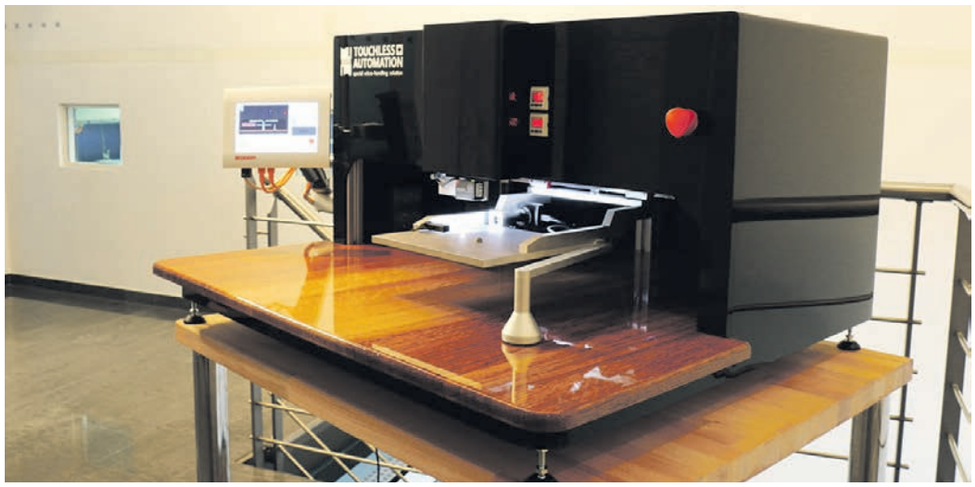
Produktdesign und Bauplanung

sphere erlaubt mehreren Personen, ein in den Raum projiziertes 3D-Modell gemeinsam weiterzuentwickeln – und sogar ein Gebäudemodell in Lebensgrösse an Ort zu platzieren und zu begehen, um die Planung zu erleichtern und Ausmasse zu überprüfen. Die AR-Plattform bietet einen signifikanten Mehrwert in alltäglichen Prozessen. Ein attraktives Lizenzsystem und die Kompatibilität mit gängigen AR-Brillen und Mobilgeräten machen sie interessant für Unternehmen weltweit.

holo|one

holo|one
Aarauerstrasse 25
5600 Lenzburg
Telefon: +41 62 521 37 92
E-Mail: contact@holo-one.com
Website: www.holo-one.com

FINALIST 2018 SWISS INNOVATION CHALLENGE



Touchless Automation: Moving components without touching them.

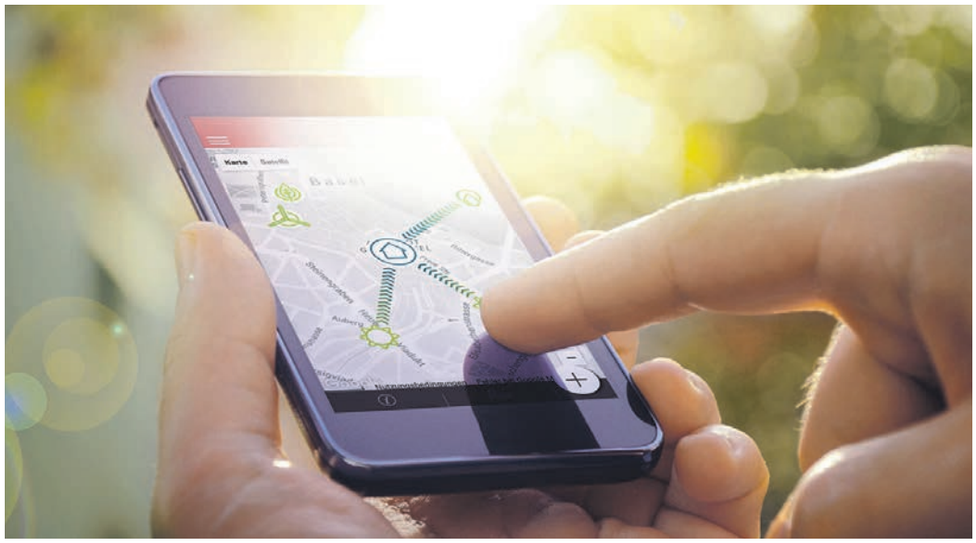
Touchless Automation
Maurizio Migliore, COO
Rue David Moning 8
2504 Biel/Bienne
Telefon: + 41 78 405 63 31
E-Mail: maurizio.migliore@touchless-automation.ch
Website: www.touchless-automation.ch

Microcomponents are everywhere. Literally. If you are reading this article on your smartphone, you are holding a device in your hands that is made of thousands of microcomponents. If these words are on paper, the printing machine who impressed them for you was made with even more. There is an ongoing struggle with microcomponents: they are difficult to manipulate and usually very fragile. An example: for some high performance sensors, the production efficiency can go as low as 50 percent, mainly due to contact manipulation.

To solve this problem, Touchless Automation developed a tool that is able to achieve the incredible. Moving components without touching them. This new approach completely solves some of the most common issues related to microassembly (such as damage, contamination, adhesion, destruction or scratches) and allows to levitate components of any material, from plastic to metal to glass to epoxy. Furthermore, physics comes to give a hand. As soon as the tool is turned on, the component aligns itself automatically to the tip of the tool. Any misplacement in position or angle is corrected, as the component is aligned with the tool in a stable and repeatable way.

Assembly processes of the future

This innovative tool is implemented by Touchless Automation into its high tech modular platform, named Paradigma. Paradigma can perform a wide range of operations such as pick, place, inspect, sort and assembly, with applications in many industries. The modularity of the platform allows for multiple customisations and to be always aligned to customer needs. Touchless Automation is building the assembly processes of the future.



Change38: Energie neu gedacht.

In Situ Energy AG
Technoparkstrasse 1
8005 Zürich.
Telefon: +41 44 865 24 40
E-Mail: info@insituenergy.ch
Website: www.change38.ch

Wir schaffen ein neues, digitales Ökosystem, um der Verwendung von elektrischer Energie eine ganz neue Bedeutung zu geben. Dazu stellen wir den Endkunden des Stroms in den Mittelpunkt und revolutionieren mit unserem regionalen Ansatz die Zukunft des Energiesektors. Change38 bietet ein neuartiges plattform-basiertes Strommarktmodell an, welches in seiner finalen Ausgestaltung folgende Innovation beinhaltet:

1. Regionales Peer-to-Peer Marktmodell zum Handel und zur Abrechnung von dezentral produzierter Energie in Echtzeit mittels Blockchain,
2. Panel-to-Plug Hard- und Softwarelösung zur Realisierung von Energy-as-a-Service,
3. Empowerment von Stromkonsumenten und -produzenten mit konsensbasierter Community und durch fördernde Stiftung. Unsere Innovation gibt Antworten auf neue Fragen, die sich aus den Trends im Energiesektor stellen. Immer mehr Verbraucher nutzen immer günstiger werdende Eigenstromproduktion, um energieunabhängiger zu werden. Nach Wegfall der Fördermechanismen muss der dezentral produzierte Überschuss eigenverantwortlich vermarktet werden können, profitable Geschäftsmodelle fehlen aber noch. Parallel dazu benötigen Haushalte immer mehr Energie (Elektroauto, Wärmepumpen), was Geschäftsmodellinnovationen im Endkundensegment verlangt.

Die Energiewende ist in den Köpfen der Menschen angenommen. Dezentrale Energienutzung schafft regionale Wertschöpfung, trägt zum Klimaschutz bei und wird durch die Blockchain-Technologie erstmals technisch und kommerziell umsetzbar. Change38 nützt diese Chance, um eine profitable, auf den Endkunden zugeschnittene, Business-Lösung zu erschaffen.

digitalCounsels

FINALIST 2018 SWISS INNOVATION CHALLENGE

digitalCounsels AG
Dreikönigstrasse 7
8002 Zürich
Telephone: + 41 44 586 66 27
E-Mail: dominic.rogger@digitalcounsels.com
Website: www.digitalcounsels.com

digitalCounsels: Die Technologieplattform für Kunden und Anwälte in der Schweiz.

Seit diesem Jahr verbindet eine Online-Plattform Kunden und Anwälte und begleitet die Mandate von A bis Z – das heisst von der Anwaltssuche bis zur Zahlung des Honorars.

Pionierrolle in der Schweiz

digitalCounsels ist eine Pionierin der digitalen Rechtsberatung in der Schweiz. Das Zürcher Unternehmen ist der Prototyp der Rechtsberatung 4.0. Unternehmen und Privatpersonen können auf der Plattform Rechtsprodukte und Rechtsberatung beziehen sowie kostenlos Offerten von Anwälten erhalten. Dies geschieht mittels modernster Technologien. Alle Beteiligten interagieren über die digitalCounsels-Plattform und die Rechnungsstellung und Zahlung erfolgen online. digitalCounsels steht für effiziente und moderne Rechtsberatung.

Die erste digitale Anwaltskanzlei

Die Plattform vereint verschiedene Innovationen der LegalTech-Entwicklung – Matching-Tool, SaaS-Services für Anwälte und die automatisierte Dokumenterstellung. Kunden erhalten mehrere Offerten von Anwälten zum Vergleich oder können Anwaltsleistungen zum Fixpreis beziehen. Damit soll Kostentransparenz geschaffen und die Anwaltssuche vereinfacht werden.

Online-Plattformen entsprechen dem heutigen Bedürfnis nach Einfachheit und Transparenz. Der Kunde möchte selbst auswählen, wer ihn zu welchem Preis berät.

Auf der anderen Seite sind Anwälte drauf und dran, ihre Arbeitsprozesse zu digitalisieren und effizienter zu gestalten.

Zwei Trends, die nun bei digitalCounsels Ausdruck finden und eine neue Ära in der LegalTech-Entwicklung einleiten – die Phase der Online-Rechtsdienstleistungen.

KOMPOTOI
MIT UNS WIRD JEDE SITZUNG ZUM ERLEBNIS!

FINALIST 2018 SWISS INNOVATION CHALLENGE

Kompotoi AG
Flurstrasse 85
8047 Zürich
Telefon: +41 44 273 30 30
E-Mail: info@kompotoi.ch
Website: www.kompotoi.ch

Kompotoi: Revolutioniert die Toilette und macht damit eine bessere Erde.

Kompotois sehen nicht nur gut aus, sie sind auch umweltfreundlich und absolut geruchsfrei. Wir machen aus dem «Human Output» einen Bodenverbesserer und schliessen so einen wichtigen natürlichen Kreislauf.

Die heutige Situation bei den sanitären Anlagen ist alles andere als effizient. Wir spülen mit sauberem Trinkwasser wertvolle Nährstoffe weg. Komposttoiletten sind eine einfache und effiziente Methode, um den sanitären Problemen in der ganzen Welt zu begegnen. Mit unserem System wird der natürliche Kreislauf der Nährstoffe aufrechterhalten und durch das Erlebnis in unseren komfortablen Toiletten den Leuten nähergebracht.

Die Vorteile gegenüber konventionellen Toiletten sind enorm: Weder Verbrauch noch Kontamination von Trinkwasser, keine zusätzliche Belastung von Kläranlagen durch chemische Zusätze, Nährstoffe werden in Form von stabilem, natürlichem Nitratdünger und der nachhaltigen Bindung von CO_2 in den Boden zurückgeführt.

Unsere Innovation ist das Umwandeln der Reststoffe in Wertstoffe. Dank einem kombinierten Verfahren werden die Reststoffe in wertvollen Humus und der Urin in Stickstoffdünger verwandelt. So können wir aus einem Abfall eine Ressource schaffen.

Kompotoi vermietet heimelige Holztoiletten, welche viel angenehmer sind als die herkömmlichen Plastik-/Chemie-Toiletten. Und wir vermieten ein sehr effizientes System für grössere Festivals. Kompotoi plant Anlagen im öffentlichen Bereich oder für Ein- und Mehrfamilienhäuser. Kompotoi verkauft auch Toilettenlösungen für Gartenhäuser, Jagd- oder Alphütten.

Interprefy: Remote simultaneous interpreting. Anytime. Anywhere.

Interprefy provides remote simultaneous interpreting for meetings, conferences and events. Scalability and flexibility are at the core of all Interprefy's services. Maybe your event is in a remote location. Perhaps you require specialist interpreters with an in-depth knowledge of your industry. It might be that you have your own preferred interpreters. In any case, we've got it covered.

Interprefy
Stadelhoferstrasse 12
CH-8001 Zürich
Telefon: +41 44 586 91 86
E-Mail: sales@interprefy.com
Website: www.interprefy.com

FINALIST 2018 SWISS INNOVATION CHALLENGE

Because you no longer need to fly in interpreters to your venue, pay for hotels and organize for interpreting equipment to be installed, you'll enjoy the stress-free and cost-effective premium service offered by Interprefy.

Participants use either an app on their smartphones or traditional radio headsets, to listen to the language of their choice. There is no need for on-site interpreting hardware. Because Interprefy works with leading language service providers, we can source the best interpreting talent for any mix of languages, including rare languages.

Interprefy is loved by world leading enterprises, international organizations and not-for-profits across the globe, who benefit from high quality conference-level interpreting with no stress, admin or eye-watering fees.

Tactile Audio: Fingerspitzengefühl, Nuance und Klangvielfalt für Musikinstrumente der Zukunft.

Viele Musiker aus dem Bereich der elektronischen Musik haben Schwierigkeiten damit, ihre Musik auf die Bühne zu bringen. Ihre Arbeit entsteht praktisch am Schreibtisch, und sie spielen oft kein akustisches Instrument. Tactile Audio baut elektronische Musikinstrumente, die den Musikern dabei helfen, einzigartige Shows zu spielen.

Mehr Spass am Spielen

Die Bedienung herkömmlicher Geräte ist oft starr und maschinell. Mit ihren Knöpfen und Reglern sind sie eben mehr Maschinen, die man bedient, als Musikinstrumente, die man spielt. Wir bringen Fingerspitzengefühl, Nuancen und Ausdruck in die elektronische Livemusik.

Dadurch haben die Musiker mehr Spass am Spielen, und das Publikum mehr Spass am Zuhören. Unser erstes Produkt, TCTL-01, besteht primär aus einem grossen Display mit einem hochauflösenden Multi-Touch Trackpad. Diese Sensoren sind im Feld der Human-Machine-Interaction (HMI) seit vielen Jahren weit verbreitet, kommen im Bereich der elektronischen Musik jedoch kaum vor.

Intuitive Interaktion

Benutzer können mit TCTL-01 auf einem neuartigen und innovativen Instrument von der Vertrautheit mit dem Trackpad-Gestenrepertoire Gebrauch machen. Das Instrument wird in Kombination mit einer Software Plattform, der tactile.cloud, angeboten.

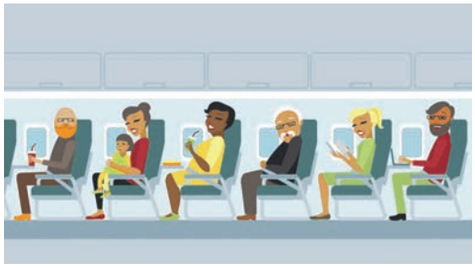
Aufgrund der umfangreichen Verwendungsmöglichkeiten der Multitouch-Oberfläche können wir nicht nur zusätzliche Inhalte, sondern auch zusätzliche Gerätefunktionen anbieten. Durch die Kombination der intuitiven Interaktion und der klaren Kommunikation akustischer Instrumente mit den klanglichen Möglichkeiten der elektronischen Musik kreieren wir Instrumente, die vielseitiger, zugänglicher und spassiger als ihre Zeitgenossen sind.

TACTILE AUDIO
powerfully expressive musical instruments

Tactile Audio
Claramattweg 15
4057 Basel
E-Mail: contact@tactile.audio
Website: www.tactile.audio

FINALIST 2018 SWISS INNOVATION CHALLENGE

AeroQuint: Luftfahrt – ein Markt nur für Insider? Mit AeroQuint können alle abheben.



Fluggesellschaften erleben immer öfter, dass die Originalhersteller, speziell im Bereich der Kabinen-Ausstattungen, Lieferengpässe bei Ersatzteilen haben. Für die Airlines ist dies nicht nur schädlich fürs Image, sondern auch teuer, wenn zum Beispiel Sitzplätze aufgrund fehlender Teile nicht verkauft werden können.

Andererseits gibt es gerade in der Schweiz ganz viele hervorragende KMU, die flexibel und schnell – und dank innovativer Produktionsmethoden problemlos – solche Ersatzteile produzieren und liefern könnten. Aber ohne Zertifizierung darf nicht geliefert werden, und gerade KMU können sich den Aufwand oder die Kosten zur Zertifizierung meist nicht leisten.

Fehlendes Glied in der Lieferkette

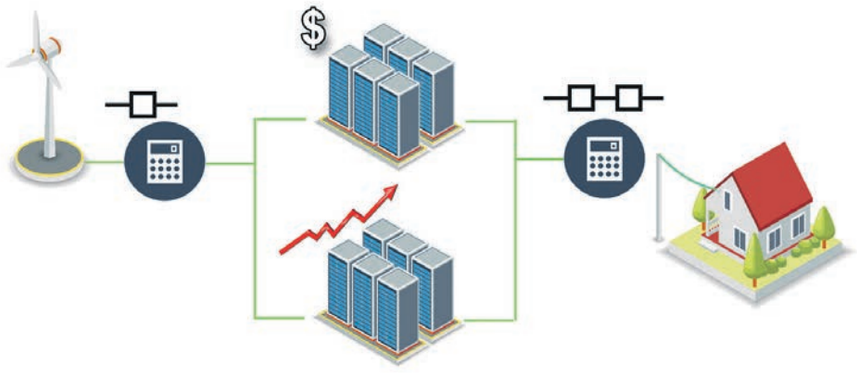
Jetzt stellt AeroQuint die konventionellen Abläufe der Lieferkette auf den Kopf und bietet ein neues Geschäftsmodell, das KMU den Zugang zur Luftfahrtbranche ermöglicht, ohne grosse Kosten oder Aufwand. AeroQuint übernimmt die Zertifizierung und bietet diese für gleich mehrere Hersteller auf Sharing Basis.

Einerseits eröffnet dieses Konzept einen unkomplizierten Zugang für KMU zu einem sehr lukrativen Markt, andererseits ermöglicht dies auch eine schnellere und flexiblere Ersatzteilbeschaffung für Endkunden in der Luftfahrt wie die bereits erwähnten Fluggesellschaften. Und dazu noch, wie unser erster Herstellerkunde selbst gesagt hat: «Mit Zertifizierung können wir selbständig im Markt auftreten und unseren Kunden auf Augenhöhe begegnen.»

AEROQUINT

AeroQuint GmbH
Christoph Merian-Ring 11
4153 Reinach
Telefon: +41 78 730 03 11
E-Mail: ilse.debruyn@aeroquint.ch
Website: www.aeroquint.ch

FINALIST 2018 SWISS INNOVATION CHALLENGE



Power2Crypto: Eine neue Alternative zur Sektorenkopplung für Erneuerbare Energien.

Blockchain-Technologie und Krypto-Währungen stehen im Fokus der Öffentlichkeit. Ihnen wird die Aussicht zugeschrieben, die digitale Zahlungsabwicklung zu revolutionieren. Oft wird übersehen, dass die Menge der Energie, die zur Gewinnung (Mining) von Krypto-Währungen verwendet wird, stark angestiegen ist und weiter steigen wird.

Bis Ende März 2018 liegt der Stromverbrauch für den Abbau und das Unterhalten des Netzwerks von Bitcoins bereits bei 58 TWh, was dem Energieverbrauch der Schweiz entspricht. Gleichzeitig wird der Ausgleich überschüssiger Energie aus nachwachsenden Rohstoffen teuer subventioniert.

Windparkbesitzer und Netzbetreiber können diese Herausforderung lösen, indem sie einen liquiden Vermögenswert in Form von Kryptowährungen aus der Strom-Überproduktion schaffen, anstatt Subventionen zu erhalten. Mit einem Power2Crypto-Ansatz und der Nutzung überschüssiger Energie zur Gewinnung von Kryptowährungen schaffen diese zusätzliche Einnahmen für Eigentümer und Betreiber und reduzieren die Kompensation von Netzkürzungen.

Wir haben ein technisches Konzept mit Hardware und einem intelligenten Grid-to-Miner-Management weiterentwickelt. Das Konzept besteht aus Tages- und Intraday-Update-Daten von Netzbetreibern und einem zentralen Datenzentrum zum Minen bei Netz- oder Windpark-Engpässen. Weiter gedacht, kann die Blockchain-Technologie 100 Prozent rückverfolgbare erneuerbare Energie gewährleisten.

Dr. Philipp Schmid
Mühlebachstr. 59
8008 Zürich
Telefon: +41 76 823 36 68
E-Mail: philipp.schmid@gmx.com

FINALIST 2018 SWISS INNOVATION CHALLENGE

Von der Teilnahme profitieren

Zusätzlich zu den Finalisten haben die folgenden Projekte am Second Pitch teilgenommen.

«Gewinnen kann den Wettbewerb zwar nur ein Projekt, aber profitieren können alle», sagt Reto Naef, der Gewinner der Swiss Innovation Challenge 2017 (siehe Interview Seite 9). Für den CEO und Gründer des Pharmaunternehmens Topadur steht fest: Bei der Swiss Innovation Challenge geht es um mehr als «nur» um den eigentlichen Sieg am Innovationswettbewerb. Es geht darum, sein innovatives Projekt voranzubringen.

Dies entspricht auch dem Konzept, welches der Swiss Innovation Challenge zugrunde liegt. In einem kompetitiven Umfeld erhalten die Wettbewerbsteilnehmerinnen und -teilnehmer Unterstützung aus der Praxis und konkrete Informationen, die sie weiterbringen – beispielsweise in Bezug auf rechtliche Konstrukte innerhalb einer Firma (Partnerschaften, Gründerpersonen), interne oder externe Vereinbarungen.

Dreistufiges Auswahlverfahren

Kern des Wettbewerbs ist das Auswahlverfahren. Von ursprünglich rund 100 Projekten bleiben nach einer ersten Vorstellungsrunde (Pitch) noch 50 im Rennen. Nach der zweiten Runde halbiert sich das Teilnehmerfeld abermals. Auch die im Folgenden aufgeführten Projekte, wurden an der zweiten Runde von den Juroren bewertet. Sie können die Swiss Innovation Challenge 2018 zwar nicht mehr gewinnen, doch sie alle konnten profitieren.

AMUNEMI
Upcycled Leather Bags

AMUNEMI ist ein Design Projekt, das den wertvollen Rohstoff Leder vor unnötiger Entsorgung rettet. Das AMUNEMI Projekt haucht Leder ein zweites Leben ein und schafft damit Arbeit. AMUNEMI kreiert einzigartige Designobjekte, die eine Geschichte erzählen, Emotionen wecken.

AMUNEMI
Winkelstrasse 7
8046 Zürich
E-Mail: info@amunemi.com
Website: www.amunemi.com

Dr. Budliger
INSTITUT FÜR GARTENTHERAPIE

Das Mobile Beet SANA für Menschen mit Einschränkungen und Bettlägerigkeit ermöglicht eine aktive Alltagsgestaltung, um nicht nur die Lebensfreude zu steigern, sondern auch wichtige Fähigkeiten wie die Mobilität, soziale Kompetenzen und geistige Fitness zu fördern.

Dr. Budliger Institut für Gartentherapie
Casinostrasse 10
4052 Basel
E-Mail: info@budliger-gartentherapie.ch
Website: www.budliger-gartentherapie.ch

CybrQ

CyberQ is pioneering the Pre-Click Approach to Cyber Security, which focuses on users before they click on something malicious, rather than after, by giving you the tools, information, and instant feedback necessary to build safe, secure digital habits.

CybrQ AG
Haldenstrasse 28
8425 Oberembrach
E-Mail: hello@cybrq.com
Website: www.cybrq.com

Datalinker ermöglicht den sicheren Austausch von Gesundheitsdaten zwischen Organisationen und Apps. Gesundheitsdaten werden immer wichtiger. Dennoch bleiben viele patientengenerierte und klinische Daten heute für die Behandlung ungenutzt.

haako gmbh
Münchensteinerstrasse 274
4053 Basel
E-Mail: info@datalinker.io
Website: www.datalinker.io

eLocations.io is a decentralized ecosystem that will use blockchain technology to make the leasing process more transparent, less costly, and infinitely more accessible, efficient and secure. We created the world's first global retail real estate platform where you can see, elect and trust location data.

The eLocations Ltd
Crypto Valley Labs
Dammstrasse 16
6300 Zug
E-Mail: info@eLocations.com
Website: www.eLocations.com

Fightomania bietet Usern die Chance, ihre positiven Besonderheiten auszuleben und sich vor einem weltweiten Publikum zu profilieren. In diversen Kategorien können User gegeneinander in einzelnen Fights direkt antreten und ihre Talente, Lieblingsstücke oder sich selbst vergleichen.

Banto GmbH
Bahnhofstrasse 5A
5210 Windisch

Have it Back, das weltweit erste Metaportal für Fundsachen, verzeichnet mehr als 7,5 Millionen Fundsachen. Alle Einträge werden übersichtlich und in Kategorien unterteilt auf einer Karte dargestellt – das erste Google für Lost and Found und das grösste Onlinefundbüro der Welt.

Have it Back (getsteroo GmbH)
Wächtersbacherstr. 78
D-60386 Frankfurt am Main
Website: www.haveitback.com

Das HoKaTherm-Wärmepumpen-Heizsystem mit Zubadan-Wärmepumpe, Hydrobox und Regelung erreicht eine Effizienz, wie sie bisher nur mit einer Erdsonde möglich war. Und das bei einer Laufruhe, die alles bisher Dagewesene in den Schatten stellt.

HoKaTherm Heizsysteme Grüning
Obergrundstrasse 13
5430 Wettingen
E-Mail: info@hokatherm.ch

More than a billion people live off grid and spend up to 30 percent of their incomes for light and phone charging. hiLyte developed a solution to their problems: a consumable based iron battery filling the basic needs of most people in Sub-Saharan Africa.

NEODE
Rue de la Maladière 71 C
2002 Neuchâtel
E-Mail: contact@hilyte-power.com
Website: www.hilyte-power.com

i-Freight24.com ist die führende Plattform für Frachtraten mit Sitz in der Schweiz. Nach der Platzierung einer Transportanfrage werden innert kurzer Zeit Offerten von spezialisierten Frachtunternehmen und Spediteuren abgegeben. Dies ermöglicht einen schnellen Vergleich.

i-Freight24 GmbH
Postfach 1515
4133 Pratteln
E-Mail: info@i-freight24.com
Website: www.i-freight24.com

Gospa H is an innovative air-water heat pump, developed after 13 years of experience in the use of renewable energy and is a concept that aims to minimize both costs and impact on the environment. The Gospa H can be inserted into the skybox.

Innovida Swiss Technology SA
via Essagra 7
6592 Sant'Antonino
E-Mail: info@innovida-swiss.com
Website: www.gospa.ch

JENIRA

Die Jensong GmbH hat das Koffersystem JENIRA entwickelt, das es ermöglicht, den Rollkoffer kraftsparend und rückenschonend über Treppen zu ziehen. Die Erfindung basiert auf einem Grundkonzept der Jensong GmbH, für welches bereits ein Patent erteilt wurde.

Jensong GmbH
Alpenstrasse 11
6300 Zug
Jennifer Song Kündig, Geschäftsführerin
E-Mail: songkuendig@gmail.com

KITACLUB

Seit Ende 2014 online, ist Kitaclub.ch die führende und einzige flächendeckende und mehrsprachige Kita-Plattform der Schweiz. Mehr als 2900 Profile von Kitas, Spielgruppen und Tagesfamilien sind aufgelistet. Kitaclub will alle Akteure der Branche vernetzen.

Kitaclub AG
Aargauerstrasse 250
8048 Zürich
E-Mail: info@kitaclub.ch
Website: www.kitaclub.ch

KLAPP

Klapp ist eine einfache und benutzerfreundliche Lösung für den elektronischen Informationsaustausch zwischen Schule, Schülern und Eltern. In der Klapp App werden relevante Informationen der Klasse und Schule strukturiert präsentiert.

Klapp GmbH
Föhrenstrasse 1
5442 Fislisbach
E-Mail: info@klapp.pro
Website: www.klapp.pro

lernwolke

Einfach individuell lernen

«Von Lehrpersonen für Lehrpersonen»: Mit diesem Leitgedanken betreibt die Firma Lernwolke GmbH die Lernplattform Lernwolke. Die Freude am Lernen liegt den beiden Primarlehrpersonen, Gründern und Inhabern ebenso am Herzen wie der sinnvolle Einsatz digitaler Medien.

Lernwolke GmbH
Aacherstrasse 6
8514 Amlikon-Bissegg
E-Mail: info@lernwolke.ch
Website: www.lernwolke.ch

MEMO3

Memo3 nutzt die aus der Funktionsbekleidung bekannten Membranen für Aufgaben in der Prozessindustrie: entkeimtes Trinkwasser, glasklare Fruchtextrakte, erneuerbare Energiegewinnung aus Algenkulturen – überall dort funktioniert das Prinzip genauso einfach, wie beim Sport.

Memo3 GmbH
Eichenstrasse 25
4313 Möhlin
E-Mail: contact@memo3.ch

neverain

Daniel Spalinger war mit der herrkömmlichen Regenschutz-Bekleidung nicht zufrieden. Deshalb hat er selber den idealen Regenschutz für den Arbeitsweg designt und das Startup Neverain gegründet. Ende 2017 ist der Regen-Overall bei einem der besten Hersteller in Produktion gegangen.

Neverain GmbH
Vetterliweg 59
8048 Zürich
E-Mail: info@neverain.ch
Website: www.neverain.ch

Parcel Guard

Bei einem ParcelGuard Briefkasten wird das Ablagefach nach der Zustellung eines Pakets automatisch verriegelt und kann dann nur noch beim Öffnen des Brieffachs mit dem Schlüssel geöffnet werden.

E-Mail: info@parcelguard.eu
Website: www.parcelguard.eu

probel

die humanwerkstatt

probel – die humanwerkstatt entwickelt und bietet personenzentrierte Dienstleistungen und webbasierte Tools für Beratung, Coaching, Begleitung, Förderung und Führung. Unsere Leistungen ermöglichen gezielte Prävention, Früherkennung, Reintegration, Intervention und Selbstregulation.

probel GmbH
Zelglistrasse 26
4600 Olten
E-Mail: info@probel.ch
Website: www.probel.ch

ProvaBUS is a unique secured web platform enabling easy management of school transport: you can plan and follow all your kids and buses. ProvaBUS is designed to help you organize, secure and optimize the care of students and/or people during their journey.

Provatis
Route de Vallaire 149
1024 Ecublens
E-Mail: agisiger@provatis.com
Website: www.provatis.com

Qurs.ch bringt Licht in den Kurs- und Weiterbildungsdschungel. Auf der Online-Plattform kannst du Hunderte von Kursen und Weiterbildungsmöglichkeiten vergleichen, suchen, filtern und sortieren, Kursbewertungen konsultieren und direkt deinen Kursplatz buchen.

Qurs.ch GmbH
Mellungerstrasse 19
5413 Birmenstorf
E-Mail: info@qurs.ch
Website: www.qurs.ch

Der innovative Clean City Abfallbehälter «Ich nehme heisse Kohle» ist ein neuartiger Behälter aus Edelstahl mit einem Innenbehälter aus Aluminium. Heisse Einweggrills, brennende, glühende oder glimmende Kohle und Asche können sicher entsorgt werden und lösen keinen Brand mehr aus.

rund ums grün ag / Clean-City
Kastellstrasse 6
8623 Wetzikon
E-Mail: info@clean-city.ch
Website: www.clean-city.ch

Mit TempBed möchten wir allen zu besserem Schlaf verhelfen. TempBed besteht aus einem lautlosen Klimagerät, welches am unteren Bettende fixiert wird und einer Vorrichtung, welche ihr Duvet sanft über ihrem Körper schweben lässt, so dass es sie trotzdem berührt und sie sich einkuscheln können.

Dr. Kurt Sigl
Sigl Innovation & Consulting
Eggenwilerstrasse 8
5620 Bremgarten
E-Mail: kurt@sigl.com

We bring small and medium activity organizers on the path of digitalization with our SaaS booking platform. We help them increase their revenue with the help of technological innovations like dynamic pricing and a blockchain-powered booking engine.

Smeetz SA
Rue Beau-Séjour 9
1003 Lausanne
E-Mail: alexandre.martin@smeetz.com
Website: www.smeetz.com

smoothCC ist eine Softwarelösung, die den Kundenbetreuer in Echtzeit mit Informationen versorgt. Sie bearbeitet eingehende Anfragen mittels Sprach- und Textanalyse und durchsucht verschiedenste Systeme. Durch künstliche Intelligenz lernt smoothCC mit jedem neuen Fall hinzu.

Contexity AG
Technoparkstrasse 2
8408 Winterthur
E-Mail: info@contexity.ch
Website: www.contexity.ch

Mit dem Authentica System der Truvis AG werden Objekteigenschaften wie Rauhigkeit oder Glanz auf Bildern erkennbar. Zur Darstellung reicht ein simpler Webbrowser. Damit werden vielfältige Anwendungen im e-Commerce, in digitalen Museen und in der Medizin möglich.

Truvis AG
Prattelerstrasse 23
4052 Basel
E-Mail: info@truvis.ch
Website: www.truvis.ch

Die Crowdinvesting-Plattform CrowdFin.Me bietet einen revolutionären Ansatz der Produktentwicklung. Wir kombinieren die «Weisheit der Vielen», Kapital des Kleinanlegers, «Smart Money» des professionellen Investors und Know-how des erfahrenen Softwareentwicklers.

Whilepress GmbH
Birkenweg 13
4657 Dulliken
E-Mail: info@whilepress.com
Website: www.whilepress.com

SCHREINEREI SCHNEIDER

SCHREINEREI SCHNEIDER AG
Wannenweg 6 4133 Pratteln
T +41 61 826 90 90
www.schreinerei-schneider.ch