

Innovation

Beilage «SwissInnovation Challenge»



Nicht verpassen!
FINAL PITCH
23. September; siehe Seite 10

«Tag der Wirtschaft»

Die Siegerprojekte der «Swiss-Innovation Challenge» werden am «Tag der Wirtschaft» geehrt. 4

Innovation fördern

Mehr als 100 Teilnehmende wurden an der «SwissInnovation Challenge» gefordert und gefördert. 8-9

Final-Teilnehmende

Diese Projekte haben es in die Endrunde der «SwissInnovation Challenge» geschafft. 12-31

Inhalt

Bundesrat Ueli Maurer 3

Preisübergabe am «Tag der Wirtschaft» 4



Michel Manz, Gewinner der «SwissInnovation Challenge» 2015, erhält von Bundesrat Johann Schneider-Ammann (l.) und Wirtschaftskammerdirektor Christoph Buser am «Tag der Wirtschaft» 2015 den Siegercheck.

Christoph Buser 5

Alle Challenges der FHNW 7

Fast zwölf Monate fördern und fordern 8, 9

Teilnehmende der «SwissInnovation Challenge» hatten ein reich befruchtetes Programm.

BLKB: Die Pionierin im Crowdfunding 11

Als erste Bank der Schweiz setzt die Basellandschaftliche Kantonalbank (BLKB) seit 2014 auf einen Crowdfunding-Marktplatz.

Die Finalistinnen und Finalisten:

Noch 25 Teilnehmende kämpfen um die vordersten Plätze in der «SwissInnovation Challenge».



Tresio / BaselCitytour.ch	12
BMB Group / von Arx Systems	13
CoolCurls / Conprocs	14
DIVA / e-symmo	15
Fitpas / Gold-S	17

«Wir werden ganz anders wahrgenommen» 18, 19

Michel Manz sagt im Interview, was sich für sein Unternehmen Apex Sports seit dem Gewinn der «SwissInnovation Challenge» verändert hat.

iPunkt / Kleihd	20
Oberon / Bok Publishing	21

Vier Teilnehmende aus Südostasien 22, 23

pro generations / Pump-ID	25
RESTCLEAN	26
SBS AG / subito mf	27
unique pure® / Smokesignal	29
WECONNEX / WOOD and LUXURY	30
SkiKlip	31



Impressum

Herausgeber:
«SwissInnovation Challenge»

Redaktion:
Sven Brüscheiler, Stefan Philippi,
Reto Anklin, Daniel Schindler

Fotos:
Laesser, Archiv, zVg

Druck:
Druckzentrum Zürich

Beilage in der BaZ Kompakt Region
vom 13.9.2016 und in der
Basler Zeitung vom 14.9.2016,
125 000 Exemplare

Innovation entsteht dort, wo gearbeitet wird

Die Stärke der Schweizer Innovationskraft liegt in den Tausenden Betrieben – hier wird geforscht, entwickelt und nach Lösungen für konkrete Probleme gesucht.

Wie entsteht Innovation in der Wirtschaft? Welches sind die wesentlichen Faktoren, die dazu führen, dass eine Gesellschaft sich als innovativ erweist? Welche Grundlagen müssen gegeben sein? Und: Lässt sich Innovation von oben verordnen?

Für mich ist klar: Innovation an sich ist kein Selbstzweck. Es ist wenig sinnvoll, wenn fern der Praxis an Lösungen getüftelt wird, auf die kein Mensch gewartet hat. Solche Ideen mögen interessant sein, doch bringen sie irgend jemandem etwas?

Echte Innovationen müssen sich am Markt durchsetzen. Deswegen entstehen sie dort, wo in einem Unternehmen reale Lösungen für konkrete Bedürfnisse der Kunden erarbeitet werden. Es gibt keine bessere Innovationsförderung als den freien Wettbewerb. Hier entfaltet sich die ganze kreative Kraft, welche die Stärke unserer vielen tausend Kleinen und Mittleren Unternehmen (KMU) in der Schweiz ausmachen.

Hier manifestiert sich auch einer der grössten Trümpfe, über den die Schweiz verfügt: unser bewährtes duales Bildungssystem. Dieses trägt wesentlich dazu bei, dass die an den Berufsschulen vermittelten theoretischen Fähigkeiten mit dem in den Betrieben geforderten praktischen Können verbunden werden. Damit ist das duale Bildungssystem ein eigentlicher Treiber der Innovation in der Schweiz. Nicht ohne Grund hat unser Land im vergangenen Jahr zum fünften Mal in Folge im Global Innovation Index den ersten Rang belegt – vor dem Vereinigten Königreich, Schweden, den Niederlanden und den USA.

Dass die «SwissInnovation Challenge» als eigentlicher Innovationswettbewerb angelegt ist, passt darum hervorragend in dieses erfolgreiche System der Schweiz. Während eines knappen Jahres bewähren sich die Teilnehmerinnen und Teilnehmer unter Wettbewerbsbedingungen. Nach einer



Bundesrat Ueli Maurer

ersten Vorstellungsrunde reduziert sich die Zahl der Projekte von mehr als 100 auf noch 50. Danach gilt es für die verbleibenden Teilnehmenden, ihre Projekte zu verfeinern und in Businessplänen zu konkretisieren. Nach einer zweiten Vorstellungsrunde verbleiben noch 25 Projekte im Rennen und nach der finalen dritten Präsentation sind es noch deren drei.

Welchem der drei Projekte ich am «Tag der Wirtschaft» den Siegerpreis und den Check überreichen darf, bleibt bis zuletzt offen. Eines ist jetzt schon jetzt klar: Wir dürfen wie bereits in der vergangenen Ausgabe der «SwissInnovation Challenge» mit einem Projekt rechnen, das eine echte Innovation bietet, die sich am Markt orientiert.

Dass 2015 das Gelterkinder KMU Apex Sports GmbH mit seinen speziellen Fahrradreifen unter dem Markennamen onza® das Rennen gemacht hat, ist bezeichnend. Durch Innovation, Swiss Performance und höchste Qualität ist es dem Unternehmen gelungen, nicht nur gegen die grossen Mountainbike-Reifenhersteller der Welt anzutreten, sondern gegen diese auch und gerade im Profisport zu bestehen und sich als unverzichtbarer Zulieferer einen Namen zu machen. Als ehemaliger Sportminister und begeisterter Velofahrer hat mich das natürlich persönlich ganz besonders gefreut.

Das Beispiel zeigt, dass sich Innovation eben nicht von oben verordnen lässt. Es zeigt, dass die besten Ideen im freien Wettbewerb entstehen und umgesetzt werden. Es zeigt aber auch eine Stärke unserer Schweizer KMU: Ihnen gelingt es immer wieder, kluge Lösungen zu finden und Nischen im globalen Wettbewerb geschickt zu besetzen.

Das sind ermutigende Zeichen – gerade auch vor dem Hintergrund des nach wie vor starken Schweizer Frankens. Unsere Innovationsfähigkeit trägt wesentlich dazu bei, diesen komparativen Nachteil gegenüber den Mitbewerbern aus dem Ausland wettzumachen.

Ueli Maurer
Bundesrat



Bundesrat zeichnet das beste Projekt aus

Ein öffentlichkeitswirksamer Auftritt ist dem Siegerprojekt der «SwissInnovation Challenge» am «Tag der Wirtschaft» 2016 gewiss: Der Schweizer Finanzminister nimmt die Ehrung vor.

Rund ein Jahr nachdem die Wirtschaftskammer Baselland, die Basellandschaftliche Kantonalbank (BLKB) und die Fachhochschule Nordwestschweiz (FHNW) gemeinsam am «Tag der Wirtschaft» 2014 die «SwissInnovation Challenge» lanciert hatten, konnte Michel Manz, Inhaber der Firma Apex Sports LLC und der Marke Onza Tires aus Gelterkinden, am vergangenen «Tag der Wirtschaft» von Bundesrat Johann Schneider-Ammann und Wirtschaftskammerdirektor Christoph Buser den Siegerpokal und einen 20 000-Franken-Check entgegennehmen – dies verbunden mit der ihm gebührenden Aufmerksamkeit in der Öffentlichkeit. Michel Manz hatte sich gegen rund 100 Mitbewerberinnen und Mitbewerber durchgesetzt. Mit dem innovativen Gummi «GRP40» präsentierte er eine Innovation für Fahrradreifen – einen Spezialgummi für Enduro-, Freeride- und Downhill- Reifenprofile.

Auch das Siegerprojekt der zweiten Ausgabe der «SwissInnovation Challenge» wird am «Tag der Wirtschaft» geehrt werden. 2016 wird der Schweizer Finanzminister, Bundesrat Ueli Maurer, die entsprechende Auszeichnung vergeben.



Hier gelangen die kreativsten Ideen zur Marktreife

Die «SwissInnovation Challenge» schafft das ideale Klima für die Umsetzung von innovativen Projekten – Diese werden mit jeder Runde ausgereifter und damit marktfähiger.

«Die Innovationsleistung der kleinen und mittleren Unternehmen (KMU) in der Schweiz ist sehr hoch. Dies zeichnet die Schweiz verglichen mit den anderen in diesem Bericht untersuchten Ländern besonders aus.» Dieses Zitat stammt aus dem 2016 erstmals erschienenen Bericht «Forschung und Innovation in der Schweiz». Das 236 Seiten starke Dokument wurde unter der Leitung des Staatssekretariats für Bildung, Forschung und Innovation (SBFI) verfasst. Die Studie bietet einen guten Einblick in das Schweizer Forschungs- und Innovationssystem und vor allem wertvolle Länder- und Regionenvergleiche.

Der Bericht zeigt auf: Die Schweiz gilt weltweit als eine der führenden Nationen im Bereich Innovation. Das belegen auch vielbeachtete und regelmässig veröffentlichte internationale Rankings. So belegt unser Land auch 2016 wieder den Spitzenplatz auf dem «Innovation Union Scoreboard» der Europäischen Union – vor Schweden, Dänemark, Finnland und Deutschland. Auch auf dem aktuellen «Global Competitiveness Index» des World Economic Forums führt die Schweiz vor den USA, Deutschland und den Niederlanden.

Wie die Verfasser des Berichts «Forschung und Innovation in der Schweiz» richtigerweise feststellen, ist der Erfolg der KMU «auf die Vielfalt und die Dichte lokaler Wissens- und Wirtschaftsnetzwerke in bestimmten Fachbereichen sowie auf günstige, von der Politik gesetzte Rahmenbedingungen» zurückzuführen. Zu diesen Rahmenbedingungen ist Sorge zu tragen. Dazu gehören unser weltweit praktisch einzigartiges duales Bildungssystem, der im internationalen Vergleich nach wie vor relativ flexible Arbeitsmarkt sowie grosse gesellschaftliche, wirtschaftliche und politische Stabilität.

Im Bereich Innovation ist in der Schweiz also alles in Ordnung, müsste man meinen. Ja und nein. Wenn wir den Vorsprung halten und uns im in-



Landrat Christoph Buser,
Direktor Wirtschaftskammer Baselland

ternationalen Wettbewerb weiterhin erfolgreich behaupten wollen, dürfen wir nicht nachlassen. Gerade angesichts der hohen Produktionskosten in der Schweiz müssen wir noch besser und noch fitter werden.

Genau dies erlebe ich auch in der zweiten Ausgabe der «SwissInnovation Challenge». In dem Gemeinschaftsprojekt der drei starken Partner Basellandschaftliche Kantonallbank (BLKB), Fachhochschule Nordwestschweiz (FHNW) und Wirtschaftskammer Baselland zeigt sich exemplarisch: Die eingereichten Wettbewerbsprojekte werden mit jeder Runde ausgefeilter, sie werden marktfähiger, sie wachsen von teils eher noch vagen Ideen zu tragfähigen Geschäftsmodellen.

Die Entwicklung, welche die Projekte im Rahmen der «SwissInnovation Challenge» im Verlaufe des Wettbewerbs durchmachen, ist erstaunlich. Oftmals erlebe ich die erste und die letzte Präsentation geradezu wie Tag und Nacht. Ist zu Beginn häufig nicht viel mehr als eine schemenhafte Grundvorstellung für ein Produkt oder eine Dienstleistung vorhanden, gehen die Teilnehmenden am Ende mit einem State-of-the-Art Businessplan aus dem Innovationswettbewerb.

Möglich wird dies durch die einzigartige Mischung aus Mentorship und Sparring. Die «SwissInnovation Challenge» schlägt damit nicht einfach alle Projekte über einen Leisten. Im Gegenteil: Die Teilnehmenden werden individuell gefördert, gerade so, wie sie es für sich benötigen – und dies auch wünschen. Dass sie sich dabei auch regelmässig einer Fachjury stellen, ihr Projekt verkaufen und die Fortschritte nachweisen müssen, führt sie in kurzer Zeit zur Marktreife, oder sehr nahe daran.

Die «SwissInnovation Challenge» erweist sich damit als wichtige Plattform für die Umsetzung innovativer Ideen. Hier wird das ideale Klima geschaffen, damit kreative Pläne gefördert und umgesetzt werden. Ein solches Klima müssen wir auch in der Schweiz erhalten – damit wir auch künftig im Bereich Innovation zu den Spitzenationen zählen.

Landrat Christoph Buser
Direktor Wirtschaftskammer Baselland

Aus



wird



MITEINANDER
ERFOLGREICH

Mit Crowdfunding der BLKB.

Jetzt Projekte unterstützen oder einreichen: miteinander-erfolgreich.ch



**Basellandschaftliche
Kantonalbank**



FHNW lanciert Challenges für alle Unternehmensphasen

Neben der «SwissInnovation Challenge» hat die Fachhochschule Nordwestschweiz FHNW zusätzlich auch die «SwissUpStart-, Next-, und Cultural Challenges» lanciert.

Die Studiengänge der Fachhochschule Nordwestschweiz FHNW sind vielfältig, praxis- und marktorientiert. Die FHNW bietet zahlreiche Bachelor- und Masterstudiengänge, die je nachdem im Vollzeitstudium, berufsbegleitend oder kombiniert absolviert werden können. Dazu offeriert die Hochschule Programme in englischer Sprache, um die Studierenden bestmöglich auf die globale Wirtschaft vorzubereiten. Die Absolventinnen und Absolventen der FHNW sind, dank diesem umfassenden Angebot und der praxisnahen Ausbildung, gesuchte Fachkräfte.

Einbezug aktueller Forschung

Daneben offeriert die Fachhochschule Nordwestschweiz im Weiterbildungsbereich ein fachlich fundiertes, vielfältiges und persönliches Angebot, das mit der Verknüpfung von Praxisnähe und theoretischer Fundierung mit gezieltem Einbezug aktueller Forschungsergebnisse überzeugt. Das Angebot reicht von Weiterbildungskursen, über CAS- und DAS-Zertifikate bis hin zu MAS- oder MBA-Angeboten.

Damit stehen Interessierten optimale Qualifikationsmöglichkeiten zur Verfügung, um die

eigene Zukunft aktiv zu gestalten. Die FHNW besteht aus den neun Hochschulen: «Angewandte Psychologie», «Architektur, Bau und Geomatik», «Gestaltung und Kunst», «Life Sciences», «Musik», «Pädagogik», «Soziale Arbeit», «Technik» und «Wirtschaft». Den Studierenden und Mitarbeitenden stehen moderne Einrichtungen an unterschiedlichen Standorten in der Region Nordwestschweiz zur Verfügung.

2015 waren 11262 Studierende an den unterschiedlichen Teilhochschulen immatrikuliert und nutzten das Angebot aus insgesamt 29 Bachelor- und 18 Master-Studiengängen. Doch die FHNW betreibt nicht nur Aus- und Weiterbildung, sondern ist auch aktiv in der Forschung tätig.

Mit 1128 Forschungsprojekten mit Praxispartnern aus Industrie, Wirtschaft, Kultur und Verwaltung ist das Spektrum der Forschung breit aufgestellt. Darüber hinaus wurden 258 Dienstleistungsprojekte durchgeführt, welche dazu beitragen, das in der Forschung gewonnene Wissen direkt weiterzugeben. Die FHNW fokussiert dabei stets auf praxisorientierte Projekte mit einem hohen Anwendungsgrad in direkter Zusammenarbeit mit den Unternehmen. Dadurch wird der

Wirtschaftsraum Nordwestschweiz nachhaltig gestärkt und gefördert.

Challenges für alle Unternehmen

Mit der Lancierung der «SwissChallenge» und den Teilwettbewerben «SwissUpStart Challenge», «Swiss Innovation Challenge», «SwissNext Challenge» und «SwissCultural Challenge» geht die FHNW sogar einen Schritt weiter. Die Wettbewerbe fördern und unterstützen alle Phasen des Unternehmenszyklus. Bei der Gründung durch die «UpStart Challenge», in der Wachstumsphase durch die «Innovation Challenge» und bei der Übergabe durch die «Next Challenge». Darüber hinaus fördert die «Cultural Challenge» speziell junge Kreative in den Bereichen Design, Kunst und Medien/Musik, um sie in ihrem unternehmerischen Handeln und Denken zu unterstützen.

In allen Wettbewerben erhalten die Teilnehmenden Unterstützungsangebote um sie aktiv bei ihrem Vorhaben zu unterstützen. Gezielt gibt die FHNW dabei ihr Wissen ausserhalb der bestehenden Gefässe der Aus- und Weiterbildung weiter und leistet damit einen aktiven Beitrag zur Förderung der Region Nordwestschweiz.



Am 28. Januar dieses Jahres startete die «Swiss-Innovation Challenge» zum zweiten Mal mit einer grossen Eröffnungsveranstaltung im Mittenza in Muttenz. Daniel Brändlin, Leiter Firmen und Kredite sowie Mitglied der Geschäftsleitung der Basellandschaftlichen Kantonalbank, Dr. Arie Hans Verkuil, Leiter des Instituts für Unternehmensführung an der Fachhochschule Nordwestschweiz FHNW, sowie Landrat Christoph Buser, Direktor der Wirtschaftskammer Baselland, eröffneten den Abend und begrüssten die Teilnehmerinnen und Teilnehmer.

Mehr als 100 Teilnehmende

Die Auftaktveranstaltung fand dieses Jahr mit mehr als 100 Teilnehmerinnen und Teilnehmern statt. Der Höhepunkt des Abends war zweifellos das spannende Referat von Peter Herrmann, Corporate Affairs & Compliance beim Allschwiler Pharmaunternehmen Actelion.

Nach dem fulminanten Startschuss ging es Schlag auf Schlag. Rund alle zwei Wochen hatten die Teilnehmenden Gelegenheit, an einer Veranstaltung teilzunehmen, ihr Netzwerk zu pflegen und wichtige Tipps und Impulse zu erhalten. Ziel der gesamten Challenge ist die aktive Förderung innovativer Unternehmen durch die Wissensvermittlung bei Abendveranstaltungen oder

Seminaren, individuellen Coachings oder einem gezielten Mentoring.

Die Inhalte, welche die Teilnehmenden dabei präsentiert bekamen, waren vielfältig und auf die Bedürfnisse von innovativen Unternehmen oder Startups abgestimmt. Begonnen wurde mit der Thematik Design Thinking und Innovationsmanagement; klassisches Marketing aber auch Onlinemarketing waren Themen, man sprach über moderne Produktentwicklung, Internationalisierungsstrategien oder Patentrecht.

An speziellen Seminartagen widmeten sich die Teilnehmenden eingehend der Thematik Businessplan, einem zentralen Element bei der Umsetzung von Innovationen, und Fragen rund um die Finanzierung. Die Inhalte wurden von Dozierenden der Fachhochschule Nordwestschweiz oder von ausgewählten Experten vermittelt.

Im April galt es zum ersten Mal ernst

Die erste Phase des Wettbewerbs dauerte bis Mitte April. Dann galt es zum ersten Mal ernst und die Teilnehmerinnen und Teilnehmer präsentierten ihre Ideen innerhalb von drei Minuten einer Jury unter der Leitung von Prof. Dr. Arie Hans Verkuil. Die Jury bewertete die Projekte unter anderem in Bezug auf Innovationsgehalt und die potentielle Wertschöpfung. Die Projekte stammen

nicht nur aus der Region Nordwestschweiz. Viele Teilnehmende kamen aus anderen Kantonen oder gar aus dem Ausland und eine grosse Gruppe sogar aus Südostasien.

Zur optimalen Vorbereitung auf die Selektionspräsentation, auch Pitch genannt, erhielten die Teilnehmenden vorab Tipps und Informationen wie so eine kurze Präsentation zu gestalten sei. Abgeschlossen wurde die erste Runde mit einem Netzwerkanlass bei der Elektra Baselland und einem spannenden Referat vom CEO Urs Steiner über die Innovationsvorhaben der EBL.

Freiwillige Mentorinnen und Mentoren

Die zweite Runde wurde mit der Thematik Online-Marketing, einer wichtigen Komponente bei der Vermarktung neuer Ideen, begonnen. Auch jene Teilnehmenden, die im Wettbewerb die zweite Runde nicht erreicht hatten, durften alle Veranstaltungen besuchen und konnten weiter von den Anlässen und dem Networking unter den Beteiligten profitieren. In der zweiten Phase startete zudem das Mentoring mit freiwilligen Mentorinnen und Mentoren aus der Region. Die Teilnehmenden konnten aus zahlreichen Angeboten auswählen und so den optimalen Mentor für ihre Innovation finden. Die Teilnehmenden hatten in dieser Phase Gelegenheit, an zwei Seminaren im

Ein Jahr lang geht alles «Schlag auf Schlag»

Die mehr als 100 Teilnehmenden der «SwissInnovation Challenge» werden fast zwölf Monate lang gefordert und gefördert.



Rahmen des CTI Entrepreneurship, einem Trainingsprogramm des Bundes für Gründerinnen und Gründer sowie innovative Unternehmen, teilzunehmen. Gefördert werden diese Kurse durch die KTI (Kommission für Technologie und Innovation).

Kernbotschaft des Businessplans

Mitte Juni folgte die zweite Selektionspräsentation. Wiederum mit sehr hohem Niveau. In fünf Minuten präsentierten die Teilnehmenden die Kernbotschaften ihres zuvor schriftlich ausgearbeiteten Businessplans. Keine einfache Aufgabe für die Jury, aus den hervorragenden Projekten die Teilnehmenden für die Finalveranstaltung zu selektieren. Die an den zweiten Pitch anschliessenden Sommerferien boten Gelegenheit, sich zu erholen und neue Energie für den Endspurt zu sammeln.

Jetzt im September ist die Zielgerade erreicht und am 23. September haben die Finalteilnehmenden ein letztes Mal Gelegenheit, sich vor der Jury zu präsentieren. Für die Präsentation verbleiben sieben Minuten. Diese letzte spannende Veranstaltung steht auch dem Publikum offen und bietet interessante Einblicke in den Wettbewerb. Die dabei evaluierten Siegerinnen oder Sieger werden dann vor eindrucklicher Kulisse am 24. November 2016 am «Tag der Wirtschaft» prämiert.

SwissInnovation **n|w** Challenge

Fachhochschule
Nordwestschweiz

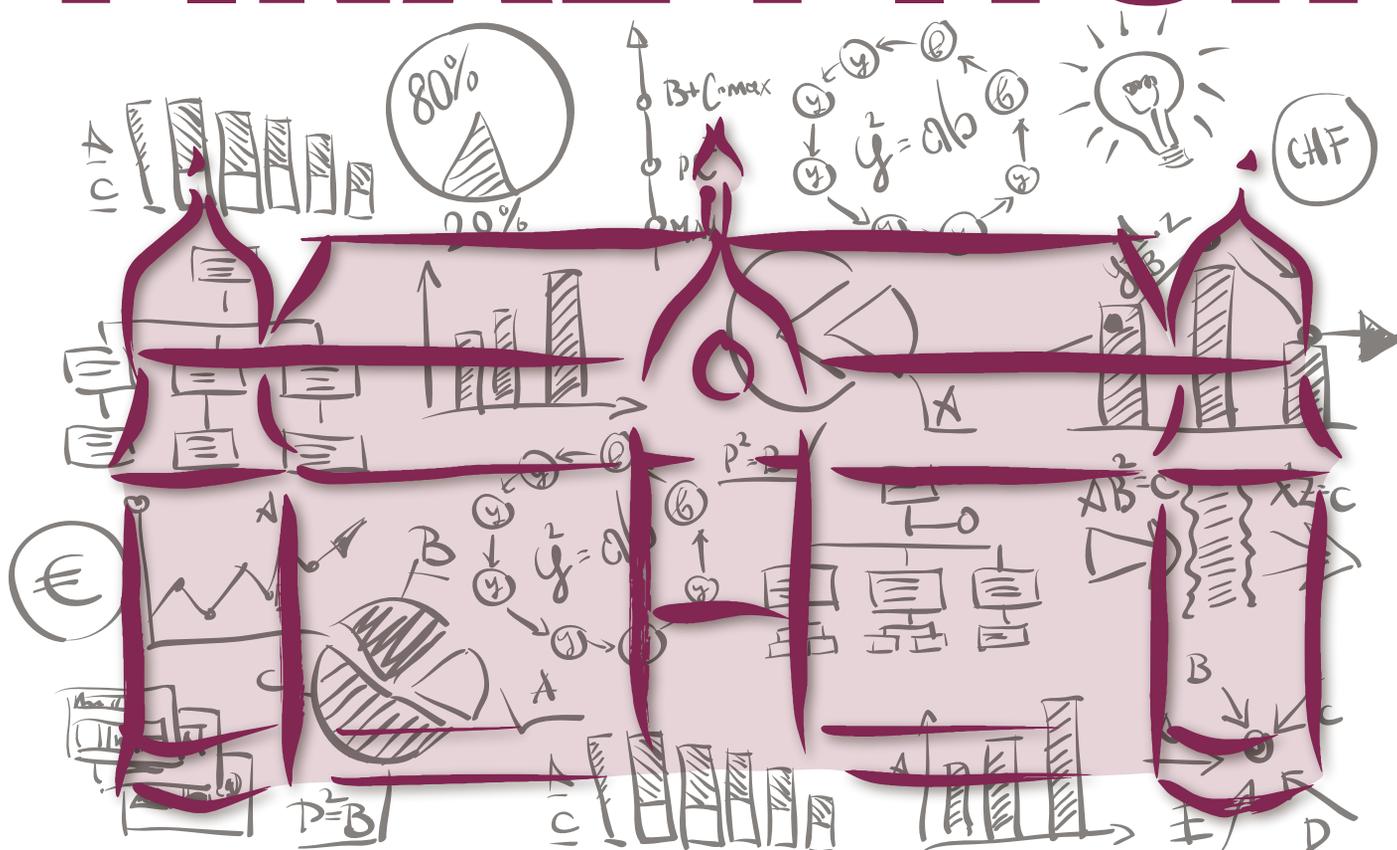
Veranstaltungsprogramm 2016

Do., 28. Januar	Eröffnungsveranstaltung
Do., 04. Februar	Innovationsmanagement und Design Thinking
Fr., 26. Februar	Seminar Business Plan Entwicklung
Di., 01. März	Marketing von Innovationen
Do., 22. März	Vorbereitung Pitch
Do., 07. April	Mentaltraining/Resilienz
Mi., 13. April / Fr., 15. April	1. Pitch
Di., 19. April	Elektra Baselland
Di., 26. April	Online-Marketing
Fr., 13. Mai	Finanzierung und Investitionsplanung
Di., 24. Mai	Agile Development – Moderne Produktentwicklung
Di., 31. Mai	Vorbereitung Pitch
Di., 07. Juni	Internationalisierungsstrategien
Di., 21. Juni / Mi., 22. Juni	2. Pitch
Fr., 29. Juli	Grillabend mit der HSW Summer School
Di., 06. September	Vorbereitung Pitch
Do., 15. September	Patentrecht
Fr., 23. September	Final Pitch
Sa., 24. November	«Tag der Wirtschaft»

SwissInnovation

Challenge

FINAL PITCH



Schloss Bottmingen
Freitag, 23. September 2016

Öffentlicher Event ab 8 Uhr

**Die 25 besten Unternehmen
präsentieren ihre Innovationen**

Details unter: innovation.swiss-challenge.org

Aus Vision wird Realität.

MITEINANDER ERFOLGREICH

Crowdfunding: miteinander-erfolgreich.ch



Crowdfunding: Die BLKB als Vorreiterin

Als erste Bank der Schweiz setzt die Basellandschaftliche Kantonalbank (BLKB) seit 2014 auf einen Crowdfunding-Markt. Eine Erfolgsgeschichte, sagt Atilla Sahin, Leiter Crowdfunding.

Herr Sahin, wie funktioniert miteinander-erfolgreich.ch?

Auf unserem Crowdfunding-Markt finden innovative Geister das notwendige Kapital, um ihre Ideen zu realisieren. Im Gegenzug erhalten Unterstützerinnen und Unterstützer bei erfolgreicher Finanzierung eine Belohnung. Das geschieht in Form einer kleinen Aufmerksamkeit, deren Wert je nach Höhe des gesponserten Betrags variiert. Von alleine finanzieren sich die Ideen nicht. Es ist wichtig, dass die Initiatoren für Werbung im eigenen Umfeld sorgen sowie die sozialen Medien nutzen, um ihr Anliegen publik zu machen. Es hat sich gezeigt, dass Geldgeber sehr interessiert sind, zu erfahren, weshalb gerade ihr Beitrag entscheidend für das Gelingen einer Sache ist. Die Belohnungen stehen oftmals nicht im Mittelpunkt.

Auf welche Weise unterstützen Sie Initiatoren?

Es liegt in unserem Interesse, dass Projekte auf dem Markt erfolgreich finanziert werden, und wir stehen den Initiatoren bei der Realisierung mit Rat und Tat zur Seite. So nutzen wir unsere Online-Kanäle wie Website, Facebook, Twitter und Newsletter, um die Ideen einer breiten Öffentlichkeit zu präsentieren. Auch bei der Herstellung von Flyern und Plakaten greifen wir

gerne unter die Arme. Zur Unterstützung der Initiatoren wurde eine eigene Stelle geschaffen, die sich um die Anliegen unserer Community kümmert und unter anderem beratend tätig ist. Dennoch hängt der Erfolg einer Finanzierung immer auch massgeblich vom Engagement der Projektverantwortlichen ab.

Woher stammen die eingereichten Projekte?

Die höchste Aufmerksamkeit geniessen wir naturgemäss in der Region Nordwestschweiz, wo wir seit jeher als starke Partnerin in Finanzierungsfragen wahrgenommen werden. Kantonsgrenzen spielen im digitalen Zeitalter jedoch keine Rolle mehr. Unser Markt wendet sich grundsätzlich an Menschen in der gesamten Deutschschweiz. Während der Grossteil der bisher erfolgreich finanzierten Projekte aus dem Grossraum Basel stammten, gab es auch erfolgreiche Projekte aus den Kantonen Aargau und Zürich. Sehr gut laufen in der Regel Finanzierungen im Kulturbereich – beispielsweise für Konzerte, Theater und Film, aber auch für Musik- und Buchproduktionen. Für die aussergewöhnliche Kochbiographie «Zu wenig Parmesan» des Spitzenkochs Flavio Fermi von der «Osteria TRE» in Bad Bubendorf kamen 30 000 Franken zusammen. Auch der Kurzfilm des jungen Filmemachers Samuel Morris, «Doug

& Walter» – ein skurriler Roadtrip durchs Baselbiet – erreichte sein Ziel von 17 000 Franken.

Welche Ideen eignen sich für eine Finanzierung durch miteinander-erfolgreich.ch?

Die Projekte müssen unseren Grundsätzen entsprechen. Am besten eignen sich Vorhaben, bei deren Realisierung am Ende ein Produkt entsteht, das greifbar ist, oder aber auch ein Anlass, den es zu erleben sich lohnt. Für die Finanzierung von eher abstrakten Dingen wie Unternehmensprojekten und Investitionsgütern eignet sich hingegen unser kreditbasiertes Crowdlending. Anstelle eines Präsensts gibt es dort für Geldgeber attraktive Zinsen.

Wie wichtig ist Crowdfunding bei der BLKB?

Wir entwickeln unseren Markt laufend weiter und tragen damit der Digitalisierung Rechnung. Das Thema Crowdfunding entspricht einem noch relativ jungen Kundenbedürfnis, gewinnt aber auch in der Schweiz zunehmend an Bedeutung. Da wir uns bei der BLKB bereits sehr früh Gedanken gemacht haben, wie wir neue Finanzierungsformen anwenden wollen, ist es heute möglich, die bisher gesammelten Erfahrungen mit immer neuen einfallreichen Projektinitiatoren zu teilen und uns als innovativen Partner auf dem Markt zu positionieren.



TRESIO: Liquidität planen wie die Profis in weniger als 10 Minuten

Basierend auf den Daten des Staatssekretariats für Wirtschaft SECO sind 9 von 10 Konkursen auf einen Liquiditätsengpass zurückzuführen. Eine durchdachte Liquiditätsplanung könnte dies in vielen Fällen verhindern. Häufig fehlen jedoch die Ressourcen, das Know-how und die technischen Voraussetzungen, um ein adäquates Finanzmanagement zu betreiben.

Intelligente Unterstützung

TRESIO ermöglicht es nicht nur innert weniger Minuten eine dynamische Liquiditätsplanung zu erstellen, sondern geht einen Schritt weiter: Die Software weist den Nutzer frühzeitig auf potenzielle Probleme hin oder zeigt proaktiv Optimierungsmöglichkeiten auf. Das cloudbasierte System eignet sich für Kleinunternehmen, kann aber

auch bei international tätigen Unternehmen die Liquiditätsplanung deutlich vereinfachen. So ist beispielsweise das Delegieren von Aufgaben an Tochterfirmen ebenso möglich wie die Aggregation der Daten bei der Muttergesellschaft.

TRESIO geht das Treasury-Thema schlechthin an: Die Liquidität managebar zu machen – auch für kleine Unternehmen. Bereits ab monatlich 15 Franken können sämtliche Funktionalitäten genutzt werden. Eine eingeschränkte Version ist kostenlos verfügbar.

Umfassende Lösung für KMU

Die AMNIS Treasury Services AG wurde von Treasury-Experten mit dem Ziel gegründet, die Finanzprozesse für KMU zu erleichtern. Mit einer Lösung für die Abwicklung von Fremdwährungs-

transaktionen hat sich AMNIS bereits erfolgreich im Markt etabliert. Nebst Grosskundenkonditionen werden dabei verschiedene Automatisierungen für Devisentransaktionen angeboten. TRESIO ergänzt das Angebot optimal, indem es KMU bereits bei der Planung der Geldflüsse unterstützt.

AMNIS
TREASURY SERVICES

AMNIS Treasury Services AG
Albulastrasse 57
8048 Zürich
Telefon 044 515 87 90
Website: www.amnistreasury.ch
E-Mail: info@amnistreasury.ch
Produktseite: www.tresio.ch



BaselCitytour.ch: Sightseeing in Basel mit dem roten Bus von BaselCityour.ch

Seit April 2016 dreht er seine Runden durch Basel: Der unübersehbar rote Sightseeing-Bus von BaselCitytour.ch. BaselCitytour.ch ist ein Angebot für Besucher und Touristen, um Basel kennenzulernen. Ein Sightseeing-Panorama-Bus umfährt das Zentrum von Basel, und die Passagiere steigen «Hop On, Hop Off» an 15 Stationen ein und aus.

Das Startup-Projekt BaselCitytour.ch wurde von Michael Trummer, Busmiete.ch AG, in Kooperation mit Basel Tourismus initiiert. Busmiete.ch AG betreibt seit zehn Jahren in Basel, Zürich und Bern eine Busflotte von Kleinbussen und Reise-cars. Seit Jahren war es ein Traum von Michael Trummer, in Basel einen Sightseeing-Bus betreiben zu können – nun wurde das Projekt Realität!

Bus mit iPad und Audioguide-App

BaselCitytour.ch betreibt den weltweit einzigen Sightseeing-Bus mit iPad und Audioguide-App an jedem Fahrgastsitz. Diese App zeigt dem Gast mehrsprachig und multimedial aufbereitet unterwegs die Höhepunkte Basels. GPS-gesteuert über Kopfhörer erhält der Fahrgast am jeweiligen Ort und Highlight geschichtliche, architektonische und kulturelle Informationen. Ebenfalls werden touristisch relevante Werbepartner aus dem Basler Gewerbe präsentiert. Gutscheine und Muster

(z.B. Basler Lækkerli) liegen im Bus auf. Die Besucher werden so animiert, unterwegs einen der Partner von BaselCitytour.ch zu besuchen und dort etwas zu konsumieren. Mit Erfolg konnten Confiserie Bachmann, Chronometrie Spinner & Schweizer sowie der Traditionsladen Johann Wanner Christmas House in das Konzept von BaselCitytour.ch eingebunden werden. Dem Besucher von Basel wird ein toller Überblick über die Stadt und eine neue Sicht auf Basel geboten.



BaselCitytour.ch
(Busmiete.ch AG)
Hardstrasse 43
4133 Pratteln
Telefon: 061 545 95 95
E-Mail: info@baselcitytour.ch
Webseite: www.baselcitytour.ch





Wir verschenken Bäume!
www.baumbörse.ch

BMB Group: Muss ein gesunder Baum gefällt werden, katalogisieren und verschenken wir ihn

Wenn ein gesunder Baum gefällt werden muss, katalogisieren wir ihn und bieten ihn zum Verschenken an.

Auswahl der Bäume via Internet

Unsere Innovation ist das Angebot gesunder Gross- und Solitäräume sowie Stammbüsche, die beispielsweise wegen eines Bauprojekts oder einer

neuen Strasse gefällt werden müssen. Auf unserer Internet-Plattform www.baumbörse.ch können Architekten, Planer und Private diese Bäume für eine andere oder neue Anlage bestellen. Die Plattform ist schweizweit einzigartig und ermöglicht es dem Kunden, unter einer grossen Anzahl von Bäumen und Büschen auszuwählen und den passenden Baum zu finden. Die von unserer Baumbörse an-



BMB Group
Steinhofstrasse 44
6005 Luzern
Telefon: 041 460 40 40
E-Mail: info@baumbörse.ch
Website: www.baumbörse.ch



gebotenen Grossbäume zeichnen sich bereits zum Zeitpunkt der Baumverpflanzung durch ausgeprägte arttypische Wuchsformen und Früchte sowie durch markante Rindenstrukturen aus. Bei einer Gehölz-Lieferung sichern wir auf die Wünsche unserer Kunden abgestimmte, umfassende Gewährleistungsrechte zu. Wir gewährleisten nicht nur eine qualitativ hochwertige Umpflanzung, sondern führen auch die nötigen Pflegearbeiten durch.

Unsere Baumbörse ist ein preisgünstiger und attraktiver Weg, einen geeigneten Grossbaum zu finden. Damit erreichen wir einen nachhaltigen Beitrag zur Schonung unserer Ressourcen.

Bäume werden kostenlos angeboten

Der spezielle Anreiz ist, dass alle Grossbäume, Solitäräume und Stammbüsche kostenlos angeboten werden. Mit der Internet-Plattform Baumbörse finden wir für gesunde «ausgemusterte» Bäume einen neuen Standort bzw. eine zweite Heimat und gewähren ihnen so eine Zukunftsperspektive.



von arx systems: BIEBER - innovatives Werkzeug verkürzt Montagezeit von Solaranlagen

Der Preisdruck im Photovoltaik-Markt zwingt immer mehr Unternehmer zu drastischen Massnahmen. Betragen die Installationskosten für eine Photovoltaikanlage vor fünf Jahren rund 30 Prozent der Gesamtkosten, sind es heute aufgrund der gesunkenen Materialkosten 70 Prozent oder mehr. Besonders bei ausführenden Unternehmen sind deshalb Effizienz und gute Ideen gefragt, um die Installationskosten zu senken.

Die von arx systems ag ist ein Kleinunternehmen, das sich neben Automationslösungen auf die Installation von Photovoltaikanlagen spezialisiert hat. Die gut ausgebildeten Mitarbeiter können in beiden Sparten eingesetzt werden und arbeiten sehr selbständig. Die qualifizierten Mitarbeiter werden jedoch im Vergleich zu Hilfskräften, wie sie bei Grossunternehmen oft eingesetzt werden, auch höher entlohnt. Diese Tatsache verstärkt den oben erwähnten Effekt zusätzlich.

Firmenchef hat Werkzeug entwickelt

Unternehmer Philipp von Arx, der selbst bereits bei unzähligen Montagen auf den Dächern mit dabei war, hat kurzerhand ein Werkzeug entwickelt, um die Installation von Photovoltaikanlagen zu beschleunigen: «Mit dem von uns entwickelten, akkubetriebenen Handwerkzeug

sparen wir bei Ziegeldächern auf Einfamilienhäusern mehr als fünf Stunden Montagezeit. Die Vorteile unserer Innovation: Die Ziegel können im eingebauten Zustand bearbeitet werden, geringere Emissionen, exakte Ergebnisse, enorme Zeitersparnis, geringere Unfallgefahr und weniger Ziegelbruch.»

Die Anschaffungskosten betragen zwischen 2500 und 3000 Franken. Nach der Installation von etwa acht bis zehn Anlagen sollte das Werkzeug amortisiert sein.



von arx systems ag
Automation & Solartechnik
Güterstrasse 6
4622 Egerkingen
Telefon: 062 398 40 47
Fax: 062 398 21 86
Website: www.vonarxsystems.ch



COOL CURLS
Ist die Transformation von...
naturkraus / geglättet

100% YOU!

Produkte: Purse, Replenish, Time is Gift, Citrus, Rehydrate

CoolCurls setzt Afro-Haar eindrucksvoll in Szene – Bringen Sie Ihre einzigartige Schönheit zur Geltung

Wer Afro-Haar hat, wünscht sich oft glattes Haar, weil es als schöner und pflegeleichter gilt. Doch das ist ein Irrtum. Denn Menschen, die ihr Haar glätten, setzen sich Substanzen aus, deren Nebenwirkungen sie mit Zusatzmassnahmen zu kompensieren versuchen. Dies schränkt ein, kostet Geld und Zeit. Es geht langfristig auf Kosten der Gesundheit. Jetzt bietet CoolCurls (CC) eine gesunde, nachhaltige Alternative.

CC bringt Schönheit voll zur Geltung

Bisher trauen sich Menschen mit Afro-Haar nicht immer, zu ihren Haaren zu stehen. Doch richtig gepflegte Afro-Locken setzen in Erstaunen und werden bewundert. Jetzt bringt CoolCurls die natürliche Schönheit der Afro-Locken voll zur Geltung und erlaubt es, diese einfach zu pflegen. Dies spart nicht nur Zeit, es fördert das Selbstwertgefühl und gibt neue Freiheiten.

CC ermöglicht extravagante Frisuren

Bisher beschränken sich Coiffeure hierzulande darauf, Afro-Haar zu glätten beziehungsweise mit Extensions zu ersetzen, weil ihnen das Wissen und die Produkte fehlen, die extravagante Schönheit von AfroHaar voll zu entfalten. Jetzt können sie mit den Produkten und Kursen von

CoolCurls individuelle Frisuren erarbeiten, die ihren Kunden lange Freude bereiten.

CC setzt Trend zu Naturbewusstsein

Bisher fehlten dem Handel in der Schweiz wirkungsvolle Pflegesysteme für Afro-Haar. Deshalb bringen Personen mit Afro-Haar über Umwege Produkte in die Schweiz, die nicht immer ungefährlich sind. Jetzt gibt es mit CoolCurls für den Handel eine gesunde schweizerische Alternative aus fünf synergistisch wirkenden Produkten auf natürlicher Basis.



CHAOS AG
Kirchmooshöhe 4a
4800 Zofingen
Telefon: 044 790 19 70
E-Mail: info@chaos.ag
Website: www.coolcurls.ch



Conprocs: Die richtige Behandlung zur rechten Zeit für die richtige Person

In der Medizin ist seit längerem bekannt, dass Menschen unterschiedlich auf ein Medikament reagieren. Welchen Einfluss die Genetik und die Umwelteinflüsse dabei spielen, ist noch nicht vollständig verstanden. Ein bewährter Ansatz bleibt die klinische Beobachtung, unterstützt durch diagnostische Verfahren. Die gewonnenen Daten ergeben für jeden Patienten ein individuelles Profil, welches mit demjenigen anderer Patienten verglichen werden kann.

Conprocs, wir personalisieren Medizin

Conprocs entwickelt eine Dienstleistung, welche solche Profile erstellt und diese mit Daten aus der ganzen Welt vergleicht. Dabei werden ähnliche Patientenprofile gesucht, um die erfolgreichsten Behandlungen für eine Person zu finden und

Nebenwirkungen möglichst gering zu halten. Zielpublikum für diese Dienstleistung sind Ärzte, Krankenkassen und die Arzneimittel-Forschung. Die Entschädigung der Dienstleistung erfolgt gemessen am Erfolg.

Das Angebot wird international ausgerollt, um eine möglichst breite Datenbasis zu schaffen. Die sogenannte personalisierte Medizin bietet erhebliche Vorteile für chronische und komplexe Krankheiten wie Krebs und Demenzerkrankungen. Medizin in Kombination mit IT ermöglicht es, individuell zugeschnittene Therapien auf der Basis bereits vorhandener Daten zu entwickeln.

Die Innovation von Conprocs ist darin begründet, dass Behandlungen effektiver gestaltet, medizinische Risiken minimiert und so die Gesundheitskosten reduziert werden können.

Der eigentliche Zusatznutzen entsteht durch die Gruppierung (Stratifizierung) von Patienten mit ähnlichem klinischen Verlauf und ähnlichen Begleiterkrankungen. Dies kann neue Behandlungswege aufzeigen.

conprocs
Conceptual Process Solutions

Conceptual Process Solution
Conprocs GmbH
Im Zirkelacker 20
4144 Arlesheim
Telefon: 079 124 69 77
E-Mail: contact@conprocs.com
Website: www.conprocs.com





marcs group AG: DIVA – Mit 3-D-Technologie zu natürlicher Schönheit nach Mass

DIVA steht für die Einzigartigkeit jeder Frau. Unser Konzept richtet sich an Frauen, die sich mittels Brustimplantaten eine Wiederherstellung, Verschönerung oder Vergrösserung ihrer Brust wünschen. Die natürlich geformte, ästhetisch ansprechende Brust ist ein wesentliches Element eines intakten weiblichen Körpers, während herkömmliche Implantate oft zu künstlich wirkenden Resultaten führen. Dieser bizarre Eindruck wirkt auf betroffene Frauen abschreckend.

Personalisiertes Resultat

Um für Patientinnen und Chirurgen bessere und zufriedenstellendere Resultate zu ermöglichen, hat Prof. D. Erni (Küssnacht am Rigi) DIVA entwickelt. Über die Partnerplattform www.crisalix.com kann jede Frau ihre Wunschbrust virtuell für ihren

Körper gestalten und mit ihrem Arzt besprechen. Anhand dieser Simulationen werden mit unserer einmaligen DIVA-3D-Software massgeschneiderte Implantate gestaltet und mittels CE-zertifizierten Prozessen in Deutschland hergestellt. Die personalisierten DIVA-Implantate werden anschliessend eingesetzt, das chirurgische Verfahren bleibt unverändert.

Mit DIVA werden natürlich wirkende, unauffällige und personalisierte Resultate erzielt, (siehe www.natuerliche-brust.ch). Also genau das, was sich betroffene Frauen laut einer Marktumfrage wünschen.

Die Entwicklungsphase von DIVA ist abgeschlossen, das Produkt wird verwendet und erste Rückmeldungen sind sehr positiv. Unser Geschäftsmodell umgeht die Branchenlogik der

variieren Massenprodukte etablierter Anbieter. Bei einer Marktgrösse von 1 Milliarde Franken und einer jährliche Wachstumsrate (CAGR) von 6 Prozent (2015) streben wir innert fünf Jahren 4 bis 6 Millionen Franken Umsatz an. Unser aktueller Fokus liegt auf Finanzierung, Prozessoptimierung und Marktaufbau.

marcs group®
MEDTECH BUSINESS NAVIGATORS

Marcel J. Scacchi
marcs group AG
Postfach 3341
5001 Aarau
Telefon: 079 893 2996
E-Mail: ms@marcs-group.com
Website: www.marcs.group.com



e-symmo

e-symmo
Hauptstrasse 36
4415 Lausen
Telefon: 061 926 20 05
E-Mail: info@e-symmo.ch



e-symmo: Digitale Revolution am Immobilienmarkt – Immobilien ohne Makler verkaufen

Der Verkauf einer Immobilie ist ein nicht alltägliches und relativ komplexes Geschäft. Oft ist die Verkaufspartei mit der ganzen Administration überfordert und engagiert deshalb für teures Geld einen Makler.

Mit dem innovativen Tool von e-symmo ist dies nicht mehr nötig. Der Verkäufer wird vom Sys-

tem an der Hand genommen und es führt ihn von A bis Z durch den Verkaufsprozess.

Kern der Innovation ist die ausgeklügelte Software die es möglich macht, alle zum Verkauf nötigen Daten einfach zu erfassen, sodass diese für den kompletten Verkaufsprozess genutzt werden können. Nach dem Erfassen der Daten kann

der Verkäufer entscheiden, wo und wie lange das Objekt ausgeschrieben wird. Er erhält auch eine qualitativ hochwertige Verkaufsdokumentation, welche er an Interessenten für Finanzierungsgespräche mit Banken abgeben kann.

Verkaufsunterstützung buchen

Zusätzlich kann der Verkäufer eine Bewertung des Objekts durchführen und falls gewünscht eine Verkaufsunterstützung buchen. Mit diesem Zusatzmodul kann er Anfragen beantworten, Termine vereinbaren und verwalten, Interessenten priorisieren, Vorverträge erstellen und die Anmeldung zum Verkauf machen. Mit e-symmo erhält jeder Verkäufer die individuelle Unterstützung, die er beim Immobilienverkauf benötigt, und spart dabei viel Zeit und Geld.

Kompetenz und Partnerschaft für Unternehmer



 **WIRTSCHAFTSKAMMER**
BASELLAND

Haus der Wirtschaft  Dienstleistungs- und Kompetenzzentrum
für KMU aus Gewerbe, Handel,
Dienstleistung und Industrie

Altmarktstrasse 96
4410 Liestal

Tel. 061 927 64 64
Fax 061 927 65 50

info@kmu.org
www.kmu.org

Die erste Adresse für die Wirtschaft



Fitpas GmbH: Denken Sie an Sport? – Denken Sie an Fitpas!

Das dynamische Unternehmen Fitpas will der Bevölkerung helfen, fitter und gesünder zu werden. Diese Mission ermöglichen wir mit einem digitalen Sportkonzept. In Zukunft soll das ganze Sportangebot in einem monatlichen Abo integriert werden.

Die Mitglieder werden so motiviert, ein möglichst breites Sportangebot zu nutzen. Verpflichtungen und einseitige Belastungen waren gestern, wir bieten ein diversifiziertes Sportangebot, um zusammen Sport zu treiben und das Budget zu schonen.

Fitpas, so simpel wie genial

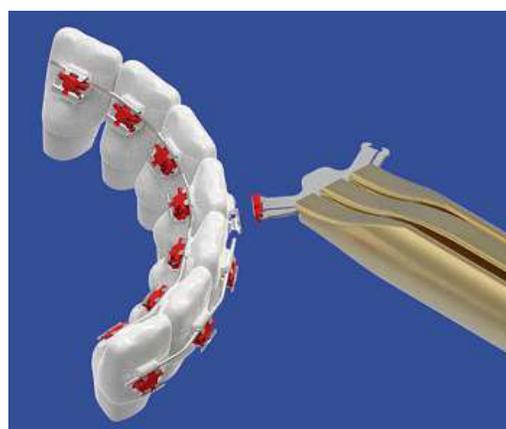
Fitpas ist ein monatliches Abo, mit welchem mehrere Sportangebote gleichzeitig genutzt werden können. Dies bietet auf der einen Seite unseren Mitgliedern ein abwechslungsreiches Sportangebot. Auf der anderen Seite helfen wir den Sportzentren an einen grösseren Kundenstamm zu gelangen und werben aktiv für deren Angebote.

Bei jedem Eintritt eines Fitpasmitglieds verdient die entsprechende Fitpas-Partneranlage Geld, und das ohne jeglichen Aufwand. Wir übernehmen das Marketing, das Registrierungssystem inklusive IT und die aktive Akquirierung der Neukunden. Fitpasmitglieder lösen ein Monatsabo, wobei

dieses Geld anschliessend nach der Fitpas-Formel Ende jedes Monats an die Sportzentren ausbezahlt wird. Die Fitpas-Formel ist abhängig vom Angebot und der Häufigkeit der Nutzung einer Anlage.



Fitpas GmbH
Oristalstrasse 87A
4410 Liestal
E-Mail: info@fitpas.ch
Website: www.fitpas.ch



Gold-S AG: Zahnklammern (Brackets) zur Korrektur von Fehlstellungen

Die Firma Gold-S verwertet die von Dr. Christoph von Mandach entwickelten Zahnklammern zur Korrektur von Fehlstellungen. Sein Ziel ist die Realisierung des kleinstmöglichen Designs. Dabei interessiert ihn aber nicht nur die Miniaturisierung, sondern genauso auch die universelle Funktionalität und die Bedienungsfreundlichkeit.

Die Profilhöhe der neuen als C-Bracket bezeichneten Klammer ist verglichen mit den bisher kleinsten Klammern mindestens ein Drittel kleiner. Sie beträgt zur Kauseite hin nur 0,8 Millimeter. Das erleichtert die Mundhygiene und reduziert die Störungen beim Essen und Sprechen deutlich.

Tragkomfort und überlegene Ästhetik

Neben dem Tragkomfort bietet die geringe Sichtbarkeit eine überlegene Ästhetik. Das C-Bracket ist ein System, bzw. ein Baukasten aus verschiedenen, auswechselbaren Elementen. Brackethalter und Zeiger dienen zur präzisen Positionierung auf der Aussen- wie auch auf der Innenseite der Zähne. Sie vereinfachen zudem das Vorpositionieren auf einem Gipsmodell und die Übertragung von da auf die Zähne des Patienten.

Klappen (in der Abbildung rot) erlauben die Korrektur ausgeprägtester Fehlstellungen mit

allerfeinsten Drähten, wie sie bisher in der Kieferorthopädie noch nicht bekannt waren. Die Kombination von Klappen und feinen Drähten erlaubt eine annähernd schmerzfreie und höchst biologische Einstellung bis zur Perfektion.

Torque-Elemente dienen im Zusammenspiel mit Vierkantdrähten bei komplexen Zahnbewegungen. Sie werden anstelle der Klappen seitlich in das C-Bracket eingeschoben. Abformhilfen verbessern die Abformungen und erlauben als Neuheit erstmals eine Kombination von festsitzender Apparatur mit allen Schienentherapien.



Gold-S AG
Dr. med. dent.
Christoph von Mandach
Dorfstrasse 51
5225 Bözberg
E-Mail: cvm@gold-s.ch



«Durch den Gewinn werden wir ganz anders wahrgenommen»

Michel Manz, der Gewinner der letztjährigen und ersten «SwissInnovation Challenge», sagt im Interview, was der Sieg im Innovationswettbewerb ihm und seiner Firma gebracht hat.

Michel Manz, Sie wurden im vergangenen Jahr zum ersten Sieger der «SwissInnovation Challenge» erkoren. An was erinnern Sie sich am liebsten zurück?

Es sind einige tolle Momente, die ich in Erinnerung habe. Zum Beispiel als das Video auf der Grossleinwand über meine Innovation ablief, oder als Bundesrat Schneider-Ammann den Namen meiner Firma verkündete, ja und natürlich als ich auf der Bühne stand und ich in die volle St. Jakobshalle blickte. Da wurde mir bewusst: «OK, ich glaube ich bin wirklich der Sieger.»

Wie waren die Reaktionen auf Ihren Sieg?

Natürlich durchwegs sehr positiv, von vielen verschiedenen Seiten: Von der Familie, von Freunden, aus der Fahrradindustrie, von Fachzeitschriften, über lokale und regionale Zeitungen, aber auch von Personen, die ich bis dahin nicht kannte.

«Wir konnten den schnellsten Downhillfahrer, den Amerikaner Aaron Gwin, unter Vertrag nehmen.»

Wie haben Sie das Preisgeld investiert?

Wir konnten den schnellsten Downhillfahrer, den Amerikaner Aaron Gwin, unter Vertrag nehmen. Er und das Team kosten einiges. Dafür haben wir dank ihm dieses Jahr zwei World-Cup-Rennen gewonnen, sowie das erste Mal als Reifenmarke den Gesamtweltcup im Downhill. Zusammen mit Aaron Gwin sind wir in der Entwicklung von neuen, schnellen Reifen mit dem VISCO GRP40 Gummi.

Hat die Challenge Sie und die Firma weitergebracht?

Mich persönlich auf jeden Fall. Durch die drei Präsentationen habe ich viel dazugelernt und konnte davon auch im Alltag viel profitieren.



Durch den Gewinn der Challenge werden wir als Firma ganz anders wahrgenommen. Der Preis hat uns viel Aufmerksamkeit gebracht. Für die Wachstumsfinanzierung konnte ich mich dank der «SwissInnovation Challenge» einigen Investoren präsentieren.

Sie sind häufig mit Ihrem Team weltweit unterwegs – bleibt da Zeit für einen Wettbewerb?

Ja das stimmt: Europa, Asien, USA. Wir sind eine kleine, international aufgestellte Firma. Unser Vorteil ist, dass wir ein kleines, flexibles Team sind und uns gut ergänzen und helfen. Wir sind ja ständig dem Wettbewerb ausgesetzt, somit gehört das für uns schon fast zum Alltag. Wettbewerbe spornen uns an, die Zeit nehmen wir uns und der Wettbewerb hat uns ja auch deutlich weitergebracht.

«Das Motto «Innovate or die» ist für uns fester Bestandteil der Unternehmenskultur.»

«Innovate or die» – diese Aussage haben Sie gemacht, als Sie den Siegerpokal von Bundesrat Schneider-Ammann übernehmen durften. Wie prägt dieser Satz Ihre Firma?

Der tägliche Wettbewerb gegen die grossen Reifenhersteller ist ganz schön hart und anstrengend. Das Motto «Innovate or die» ist für uns fester Bestandteil der Unternehmenskultur. Wichtig ist aber auch, dass wir eine sehr grosse Leidenschaft für unsere Produkte haben, und das hilft uns dabei natürlich sehr stark. Die Innovationen sind unser grösster Vorteil gegenüber den Grossen. Wir schlagen uns dabei recht gut und sind diesen meist die berühmte Radlänge voraus.

Wie sieht Ihre neueste Innovation aus?

Darüber darf ich leider nicht sprechen. Ich musste ein NDA – ein Non Disclosure Agreement – unterschreiben. Aber wir haben so einiges in der Pipeline.

An den olympischen Spielen wurde bester Mountainbike-Sport gezeigt – war Ihre Firma als Marke vertreten?

Nein, dieses Mal nicht. In Peking und London hatten wir Roger Rinderknecht mit unseren BMX-Reifen dabei. Tokio scheint für uns aber ein realistisches Ziel zu sein.

Was wünschen Sie sich für die Zukunft in Bezug auf Ihre Firma?

Das wir als Team weiterhin den innovativen Gedanken so ausgeprägt leben und umsetzen können. Ich wünsche mir aber auch, dass innovative, junge Schweizer Firmen mehr Unterstützung und Anerkennung erhalten und mehr gefördert werden.



Impressionen vom diesjährigen Mountain Bike Worldcup in Vallnord, Andorra: Der von onza unter Vertrag genommene Downhiller Aaron Gwin auf dem Weg zum Sieg, vor dem Teamwagen mit onza-Logo und auf dem Siegerpodium (von oben nach unten).

iPunkt: Macht soziale Arbeitgeber sichtbar und schafft Arbeit für Menschen mit Behinderung



Die Wirtschaft handelt sozialer, als dies in der Gesellschaft wahrgenommen wird. Das innovative Label iPunkt schafft jetzt Transparenz – es erlaubt Arbeitgebenden ihr Engagement aufzuzeigen. Denn Konsumentinnen und Konsumenten achten zunehmend darauf, dass die Wirtschaft gesellschaftliche Verantwortung mitträgt.

Das Label iPunkt zeichnet Unternehmen der freien Wirtschaft aus, welche Menschen mit Behinderung anstellen. Es zeigt damit auf, welche Handwerker, Restaurants, Klein- und Grossbetriebe sich ihrer Sozialverantwortung bewusst sind und entsprechend handeln. 2013 lancierte Impulse Basel den iPunkt im Wirtschaftsraum Nordwestschweiz. Heute setzen bereits mehr als 40 zertifizierte Firmen der unterschiedlichsten Branchen auf das Label.

Unterstützung im Personalwesen

Der wirtschaftliche Druck auf kleine und mittlere Unternehmen in der Schweiz nimmt zu: Im Kampf gegen die Frankenstärke und den Preisdruck fehlen den KMU oft die Zeit und das Know-how für eine sorgfältige Personalgewinnung sowie für ein Gesundheitsmanagement im Betrieb. Genau hier setzt das Label an, denn es ist mehr als ein Kommunikationsinstrument: Der iPunkt bietet Arbeit-

gebern auch Unterstützung im Personalwesen. Die Integration von Menschen mit Behinderung wird durch den iPunkt zum Mehrwert für Arbeitgebende. Für Direktbetroffene wiederum ist das Label eine wertvolle Orientierungsmarke im Arbeitsmarkt, indem es den Weg zu fairen Unternehmen weist.

Der iPunkt ist ein innovatives Geschäftsmodell aus der Region Basel mit Modellcharakter für die ganze Schweiz – finanziert über Lizenzgebühren der zertifizierten Unternehmen, ohne Subventionen der öffentlichen Hand.



Impulse Basel
Eisengasse 5
4051 Basel
Telefon: 061 500 24 14
E-Mail: info@impulsebasel.ch
Website: www.impulsebasel.ch



Kleihd: Mode erleben und teilen – statt besitzen

Kleihd ist die erste Mode-Leihboutique in der Schweiz. Sie schafft eine Alternative zum Fast-Fashion-Trend. In der kleinen Boutique in Zürich-Wiedikon können, ähnlich einer Bibliothek, Kleider ausgeliehen und anschliessend getragen werden.

Das Verleih-Angebot umfasst ausgewählte hochwertige Kleider und Accessoires aus privaten Garderoben. Ausserdem bietet Kleihd Zugang zu einer Prêt-à-Porter- und Vintage-Sammlung und arbeitet mit Designern zusammen, die Teile ihrer Kollektionen zur Verfügung stellen. So ergibt sich ein ständig wechselndes Angebot aus stilvoller Alltagskleidung und extravaganter Mode.

Fünf Kleidungsstücke pro Monat

Ein Kleihd-Abonnement beinhaltet das Ausleihen von fünf Kleidungsstücken pro Monat. Für einen speziellen Anlass kann auch der Einzelverleih genutzt werden.

Gut erhaltene Kleider, die ungetragen im Schrank hängen, können in die Sammlung von Kleihd gegeben werden. Die Kleidungsstücke werden wenn nötig aufgearbeitet und erhalten so ein neues Leben.

Wer Kleider in die Mode-Leihboutique Kleihd bringt, erhält als Gegenleistung einen Gutschein,

um aus der vielfältigen Garderobe etwas auszuliehen.

Die Öffnungszeiten der Mode-Leihboutique Kleihd sind:

Donnerstag und Freitag, von 13 bis 19 Uhr;
Samstag von 11 bis 16 Uhr; sowie auf Anfrage.



Kleihd
Idastrasse 28
8003 Zürich
Telefon: 077 414 34 42
E-Mail: info@kleihd.ch
Website: www.kleihd.ch
Social Media: facebook.com/kleihd.ch;
instagram.com/kleihd





Oberon microsystems AG
Neugasse 10
8005 Zürich
Telefon: 044 520 35 21
E-Mail: pfister@oberon.ch
Website: www.oberon.ch



Oberon microsystems AG: Smart Homes mit Software made in Switzerland

Apple hat soeben iPhone 7 und iOS 10 angekündigt. Eine der spannendsten Neuheiten dabei ist die Home-App – der Startschuss für Apples Smart Home Initiative. Die App macht es möglich, smarte Geräte in den eigenen vier Wänden von einer einzigen App aus anzusteuern – von energiesparenden Thermostaten bis zu Türschlössern mit lebensrettenden Funktionen für Senioren.

Nicht nur universelle Fernbedienung

Dabei geht es nicht nur um das Smartphone als universelle Fernbedienung, sondern gleichzeitig auch um mehr Wohnkomfort, reduzierten Energieverbrauch, verbesserten Einbruchschutz sowie um Vereinfachungen, die es Menschen

ermöglichen, im Alter länger selbstständig zu leben.

Damit solche Geräte nicht selbst zum Sicherheitsrisiko werden, müssen sie ausserordentlich hohe Sicherheitsanforderungen erfüllen – das gilt besonders für ihre Software.

Spinoff der ETH Zürich

Hier sind wir von Oberon microsystems AG die Spezialisten. Als ETH-Spinoff haben wir uns seit vielen Jahren mit derartigen Herausforderungen an vernetzte Geräte beschäftigt.

Dank diesem Erfahrungsvorsprung und unserem hochqualifizierten Ingenieurteam waren wir in der Lage, eine vertrauenswürdige Software-Lö-

sung für Gerätehersteller zu entwickeln. Damit kann die geforderte Sicherheit sowie Kompatibilität mit iPhone, iPad und Apple Watch erreicht werden – mit minimalem Aufwand und selbst für kostengünstige Geräte.

Schnellste und sicherste Software

Unsere Software ist die schnellste, kleinste und sicherste in ihrem Bereich. Bereits wurde sie von namhaften Firmen aus Norwegen, Deutschland und den USA lizenziert. Und an der jährlichen Entwicklerkonferenz von Apple im Juni hat Apples Craig Federighi die Schlüsselpartner für ihr zukünftiges Smart Home «Ökosystem» vorgestellt – darunter Oberon microsystems.



Bok Publishing: We are looking to improve the way children read

Bok publishing improves the way children learn to read, write and articulate themselves. This is achieved by making reading dynamic, engaging, innovative and above all fun.

The product is a series of children's books, which are accompanied by an app that can record the reader's voice as they orate the dialogue within the book. Once recorded the app can manipulate and distort the voice to sound like the personified

characters within each story. For example, if the child is reading the part of the mouse the app can change the tonality of their voice to increase in pitch and add staccato characteristics, thus mimicking the anthropomorphized personality of the animal.

The app then edits this into a bespoke audio-book, by adding sound effects and foley. This can then be shared across e-mail and social media. To

Bok Publishing
1 Primrose St
London EC2A 2EX
Telephone: 07706537724
E-Mail: ollie_adkins@hotmail.com



encourage other children to see how their voice will change and how they personally bring the characters to life.

The narrative of the initial series – titled «Bok and Mobi's adventures» – involves the protagonist Bok exploring different countries, environments and cultures, with his loyal companion Mobi at his side.

Bok is an alien egger to learn about the planet and Mobi is his spaceship, together they encounter interesting animals and people.

Hear the sounds words make

In a world of Xbox-games, iPods and personal laptops children have become disenfranchised with the simple book. This has resulted in children struggling to read and connect with the process of learning though reading.

Reading with Bok allows you to read aloud and hear the sounds words make. As well as interact with an app that creates all the silly voices that make stories fun.



Im vergangenen April fand im vietnamesischen Ho Chi Minh City der First Pitch der «SwissInnovation Challenge» statt.

Asien interessiert sich für die «SwissInnovation Challenge»

Vier Projekte aus Südostasien haben sich für den finalen Pitch der «SwissInnovation Challenge» in der Schweiz qualifiziert. 2017 startet die «SwissInnovation Challenge Asia».

Von Jahr zu Jahr nehmen mehr Projekte aus dem Ausland und vor allem Asien an der «SwissInnovation Challenge» teil. Vier besonders erfolgversprechende Projekte – drei aus Vietnam und eines aus Indonesien – haben es in die dritte und letzte Phase geschafft. Die vier Wettbewerber aus Asien werden am kommenden 23. September im Rahmen der finalen Pitch-Veranstaltung der «SwissInnovation Challenge» 2016 ihre Projekte (siehe Beiträge auf der rechten Seite) der Öffentlichkeit vorstellen.

Länder in der «Middle Income Trap»

Wegen des enormen Interesses aus Asien, an der «SwissInnovation Challenge» teilzunehmen, hat sich das Institut für Unternehmensführung der Fachhochschule Nordwestschweiz FHNW ent-

schlossen, parallel zum Schweizer Programm per 2017 die «SwissInnovation Challenge Asia» einzuführen. Dies hat auch entscheidende ökonomische Gründe. Die Entwicklung der Schwellenländer Südostasiens ist durch die «Middle Income Trap» gefährdet. Der Anstieg der Löhne und Gehälter macht einige Länder als Standort für Low-Tech-Industrien weniger attraktiv, gleichzeitig sind sie als High-Tech-Standorte noch nicht ausgewiesen.

Innovation ist in allen Tech-Kategorien notwendig, um dieser Entwicklung zu begegnen. Managementinnovationen sind erforderlich in den Ländern Südostasiens, um die Integration in der Region und in den Weltmarkt zu befördern. Für die hochspezialisierten Schweizer Unternehmen bietet ein innovatives Umfeld vermehrt Absatzchancen. «SwissInnovation Asia» befördert das

Image der Schweiz als innovationsgetriebener Standort. All diese Faktoren werden durch ein unternehmerisches Innovationsumfeld getrieben, wozu die «SwissInnovation Challenge Asia» mit ihrem Programm vor Ort beitragen kann.

Gleiches Angebot wie in der Schweiz

Vorerst wird es das Programm in Malaysia, Thailand, Vietnam und Indonesien geben. Wie in der Schweiz beinhaltet das Ausbildungs- und Mentorship-Programm Beratungsgespräche durch Fachexperten, Workshops und persönliche Coachings. Die Teilnehmenden erhalten somit die notwendige Unterstützung, ihre Innovationen erfolgreich umsetzen zu können. Darüber hinaus finden zahlreiche Netzwerkanlässe und spannende Events zu unterschiedlichen Themen statt.

Vensus, Vietnam

Projektteam: Vu The Dung, Ta Hung Anh, Hoang Kim Duong, Tran Anh Hoang, Bui Huu Loi, Tieu Quang Huy und Nguyen Thanh Tam

Projekt: Vensus schafft eine Online-Applikation, die es Firmen ermöglicht, Kundenverhalten zu beobachten und zu analysieren, sowie deren Meinungen zu Produkten und Dienstleistungen und Verbesserungsvorschläge zu sammeln und auszuwerten. Als Anreiz werden Kunden mit Online-Punkten belohnt.

Diese Punkte können beispielsweise beim Kauf von Telefonkarten und Coupons eingesetzt werden. Das Projekt schafft eine intelligente Datenbank mit Kundendaten, die Firmen ein beschleunigtes Reaktionsvermögen ermöglichen.

Neben dem Sammeln aufschlussreicher Daten ist es Ziel des Projekts, eine Plattform zu schaffen, die es Firmen und deren Kunden ermöglicht, sich auszutauschen und somit eine wachsende Gemeinschaft von Mitgliedern auf dem vietnamesischen Markt zu bilden.

Expansionspläne in weitere Länder des Verbandes Südostasiatischer Nationen (ASEAN - Association of Southeast Asian Nations) bestehen bereits.



Schon während der letztjährigen Austragung der «SwissInnovation Challenge» wurde in Ho Chi Minh City ein Pitchinganlass durchgeführt.

Insect Farming, Vietnam

Projektteam: Nguyen Tang Phong und Nguyen Tang Van

Projekt: Das Projekt Insect Farming sieht Insektenzucht als Chance, relativ preiswert eine gesunde Proteinquelle herzustellen. Somit verschafft das Projekt auch wirtschaftlich benachteiligten Bevölkerungsschichten den Zugang zu wichtigen Nahrungsmitteln.

Zudem bietet das Projekt Insect Farming die Chance, auf den Druck der Klimaveränderung und der wachsenden globalen Bevölkerung zu reagieren.

In diesem Zusammenhang geht es neben den Kosten auch um die Gesundheit und die Nachhaltigkeit der Produktion. Insekten sind eine vielversprechende Lösung, weil sie sehr einfach zu züchten sind, sehr schnell wachsen und besonders reich an Protein sind.

Das Projektteam richtet den Fokus vorerst auf den vietnamesischen Markt, doch die Expansion in weitere Länder in der Region Südostasien ist angepeilt. Besondere Rücksicht wird auf die Kommunikation mit potenziellen Kunden genommen, um die Vorteile von Insekten als Nahrungsmittel aufzuzeigen und Vorurteile abzubauen.

New Form of Marketing, Vietnam

Projektteam: Tran Quang Thuy Phuong

Projekt: Viele kleine und mittlere Unternehmen (KMU) sind in Vietnam in den letzten Jahren entstanden, wodurch sich der Wettbewerbsdruck erheblich verschärft hat. Diese Entwicklung hat dazu geführt, dass sich Unternehmen zunehmend in der Erschließung von Exportmärkten versuchen.

Doch viele dieser Unternehmen haben keinerlei Kontakte zu diesen Märkten im Ausland, wenig Erfahrung im Marketing, fehlende Sprachkenntnisse oder kein geeignetes Personal. Dies erschwert den Einstieg ins Exportgeschäft erheblich.

Die vietnamesische Regierung und Nichtregierungsorganisationen haben zahlreiche Programme aufgebaut, um am Export interessierte Unternehmen zu unterstützen, jedoch wissen nur wenige KMU davon.

Das Projekt «New Form of Marketing» will diese Informationslücke schliessen, indem es die Kommunikation zwischen diesen Organisationen und KMU verbessert. Ausserdem unterstützt es KMU in Form eines digitalen Marketingplans, damit sich diese die Förderprogramme besser zunutze machen.

Camp on Farm, Indonesien

Projektteam: Rendy Ega Pradhana, Rizki Andira, Afuar Fajar, Erfandi Al Asra und Kuku Rahmanto

Projekt: Camp on Farm ist eine Onlineplattform, die Produzenten landwirtschaftlicher Erzeugnisse wie Landwirte, Züchter, Fischer und andere durch attraktive und wissensvermittelnde Tourismusaktivitäten mit der Stadtbevölkerung in Kontakt bringt. Den Landwirten wird das touristische Potenzial ihres Hofes, ihres Landes und der Produktionsmethoden aufgezeigt. Mit Gastaufenthalten und Workshops vor Ort will das Projekt das Wissen an die Stadtbevölkerung vermitteln und unterstreicht so die Wichtigkeit der Agrarwirtschaft in der Lebensmittelkette.

Das Angebot richtet sich an urbane Familien, Schüler und junge Erwachsene, die durch aktive Teilnahme in die Agrarproduktion einbezogen werden. Wichtiger Bestandteil des Projekts ist auch, dass Teilnehmer das angeeignete Wissen mit nach Hause nehmen und weiter verbreiten. Zudem bieten die Gastaufenthalte den Landwirten eine zusätzliche Einkommensquelle. Des Weiteren können sie ihre Produkte direkt an die Gäste verkaufen.

SwissInnovation

Challenge



Fachhochschule
Nordwestschweiz

**Wirtschaftskammer Baselland
Basellandschaftliche Kantonalbank
Fachhochschule Nordwestschweiz**

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

ABAM	Esilicon VietNam	Ogee Catering Service
Agritektur Indonesia	e-symmo	Peter Verfahrenstechnik
Aidan GmbH	Eventis AG	Plantago Gartenkultur
AMNIS Treasury Services AG	ewz	Portable Grill
Apphion AG	FHNW, Pädagogische Hochschule	pro generations gmbh
Art Electronics	FirstClassMusic	PT Company
Avanti KV Weiterbildungen	FITPAS GmbH	Pump-ID GmbH
Bandung Techno Park	Foom GmbH	recretix gourmet GmbH
Behavioral Competencies	Fundy	RESTCLEAN AG
bibeco.kuhn	Global Risk Assessment Services GmbH	Riesen Handelsvertretung
Big C Viet Nam	Gold S AG	Roth & Rodriguez Management
Big C Vietnam	GreenBanana GmbH	Saigontech university
BMB Kommunikation und Management GmbH	Helm AG	SBS AG
Bodmer AG	Impulse Basel	Schläfli Reinigung
Born from village	Insect food	SEA Career Guide
BResourceful	IP TV	SPLITSEAT AG
Bruno Birri, Coaching, Training, Consulting	K2Prime GmbH	Street Watcher
Busmiete.ch AG	K-C Trading and Services Providing Limited	swiss environmental technology (SET) AG
Cam My Green Farm Co., Ltd.	Company	Telkom University
CHAOS AG	Kinetic Skills	uniq solution gmbh
Clown Wieni, Dhani Heiniger	Kita Hand in Hand GmnH	University of Technology Vietnam
Concepts IMS AG	Kleihd	Van Chuong Sculpture Arts Private Enterprise
Conceptual Process Solutions GmbH	LocPhat Company	vereinskalender.ch
Co-Tea	mars group AG	Viac
CSC	Medair	von arx systems ag
CULTURE ADVISER	moveART GmbH	WECONNEX AG
dear ralph GmbH	nanio AG	Weitsicht OG - Büro für zukunftsfähige Wirtschaft
DevCon5 GmbH	Nature Aquarium	Wood and Luxury
DigiMeals	Oberon microsystems AG	Yourpictureditor
DN Inves Co., Ltd	Obok	Zitrona



University of Applied Sciences and Arts Northwestern Switzerland
School of Business

Info Session:
26.10.2016, 18:00 FHNW Basel

Dual Degree MBA Programme:
Master of Business Administration FHNW (Cross-Cultural Leadership)
Edinburgh Business School Master of Business Administration

Acquire the applied skills for successful management with special focus on cross-cultural challenges, develop strategies to gain competitive advantage with a thriving international network and study at FHNW in Basel parallel with full-time employment. Embark on an exciting journey of study and growth!

Starting dates: 6 January 2017, Basel
Contact and registration: T +41 61 279 17 36, laila.kabous@fhnw.ch

www.fhnw.ch/business/mba



MBA Master of Business Administration FHNW

Der MBA bereitet Sie optimal auf die nächsten Karriereschritte als Führungskraft vor. Sie erwerben das notwendige Managementwissen in den wichtigsten betriebswirtschaftlichen Disziplinen, um als Führungskraft Ihre Funktion verantwortungsvoll und erfolgreich wahrzunehmen.

Studienbeginn: 18. Oktober 2016, Basel und 26. Januar 2017, Windisch
Kontakt und Anmeldung: T +41 61 279 18 58, noemi.hess@fhnw.ch
T +41 56 202 72 71, ursula.keller@fhnw.ch

www.fhnw.ch/wirtschaft/mba



pro generations: Der Rollator von Morgen – eine Kombination aus Technologie und Ästhetik.

Pro generations gmbh, das sind eine Sales & Marketing-Spezialistin aus dem Bereich Medtech und zwei Wirtschaftsanzwältinnen: Drei im Leben und im Beruf stehende Gesellschafterinnen mit professionellem Know-how, Einsatzwillen, Energie, Enthusiasmus und einem etablierten Netzwerk.

Nach dem Motto: «Eine Idee – eine Überzeugung – ein Erfolg» hat sich das Team der Entwicklung, der Produktion und dem Vertrieb einer neuen Generation von Rollatoren verschrieben.

Mode, Fitness und Design

Diese stehen im Zeichen von Mode, Fitness und Design. Der Mief, der den heutigen Rollatoren anhaftet, ist Schnee von gestern. Lebensqualität, Mobilität und ein neues Bewegungserlebnis

zeichnen den Rollator von morgen aus. Mit Freude, Umsicht und Überzeugung setzen die drei Gesellschafterinnen der pro generations gmbh diese ehrgeizigen Vorgaben in die Realität um. Dank der Zusammenarbeit mit Spezialisten aus unterschiedlichen Sparten kann bis heute auf eine planmässige Entwicklung zurückgeschaut werden.

Kann sich auf der Strasse sehen lassen

Betroffene, die sich – auf Kosten ihrer Sicherheit und Mobilität – bislang nicht zu einem Rollator durchringen konnten, werden bald auf ein Modell zugreifen können, das auf ihre Bedürfnisse zugeschnitten ist und sich auf der Strasse sehen lassen kann. Der Markt darf also mit Spannung auf einen Rollator warten, der bekannte, aber neu

eingesetzte Hightech-Materialien und modernste Technologie in verblüffender Einfachheit vereint.

pro generations gmbh
Sevogelstrasse 34
4052 Basel
Kontakt:
Dr. Gabriele Hofmann-Schmid
Telefon: 079 372 39 21



Pump-ID: Nein, die Welt haben wir nicht neu erfunden, wir machen sie nur einfacher

Die Fitnessszene – ihr Markt ist überflutet mit allem Möglichen an Präparaten, welche die körperliche Leistung steigern sollen, einen explosiven Muskelaufbau und die Traumfigur innert kürzester Zeit versprechen. Von jedem routinierten Sportler hört man etwas anderes – jeder will das neuste Supplement gefunden haben, welches nun auch tatsächlich das Versprochene liefert.

Resultat dieses Phänomens sind motivierte Sportler, welche hohe Summen für Produkte ausgeben, welche ihnen angepriesen werden, und schlussendlich grösstenteils enttäuscht sein werden.

Wir von Pump-ID wollten etwas gegen diesen äusserst intransparenten Markt unternehmen und stellten schlussendlich unsere Website – pump-id.ch – online.

Bei uns kann man seinen eigenen Proteinshake erstellen. Was bedeutet dies genau? Wir haben einen Algorithmus entwickelt, welcher unter Beachtung mehrerer persönlicher Faktoren wie Körpergrösse, Gewicht, Alter, der körperlichen Leistung im Alltag und dem Trainingsziel den optimalen Fitnessshake generiert.

Kunde wird ausführlich informiert

Dieser Vorschlag kann anschliessend noch angepasst, sowie mit auf dem Markt bekannten Supplements unseres Vertrauens vervollständigt werden. Der Kunde wird über sämtliche Eigenschaften dieser Supplements ausführlich informiert, um dem zuvor erklärten Phänomen vorzubeugen. Vor rund einem Jahr haben wir beschlossen, unsere Idee in die Tat umzusetzen

und konnten seither eine hohe Zufriedenheit bei unseren Konsumenten feststellen. Wir freuen uns, den Markt weiterhin mit qualitativ hochstehenden Supplements zu beliefern – dies zu einem unschlagbaren Preis-Leistungsverhältnis.



Pump-ID GmbH
Hauptstrasse 72
4853 Murgenthal/AG
Telefon: 062 926 50 85
E-Mail: info@pumpid.ch
Website: www.pump-id.ch





RESTCLEAN: Beschleunigt die Spülung Ihrer Toiletten, spart Kosten und schont die Umwelt

Bei einem optimalen Spülvorgang entleert sich der Spülkasten in vier Sekunden. Damit wird die benötigte Wasserfliessgeschwindigkeit für die einwandfreie Ausspülung bis zum Anschluss an das Kanalisationsnetz erreicht. Wird Ihre Toilette beim Spülvorgang unzureichend oder ungleichmässig mit dem Spülwasser abgereinigt, sind die Wasserführungskanäle stark verkalkt.

Diese Stellen können Sie mit einer herkömmlichen Reinigung nicht erreichen. In den nicht sichtbaren Bereichen der Toilettenkeramik bilden sich hartnäckige Kalkablagerungen und unter dem Spülrand bleiben geruchsintensive Verunreinigungen zurück. Nicht die Wassermenge im Spülkasten, sondern die Spülleistung ist massgebend für eine einwandfreie Ausspülung des WC-Siphons und der Abflussrohre bis zum Kanalisationsanschluss. Hauptursache einer reduzierten Spülleistung ist das im Wasser enthaltene Mineral: Kalk.

Das RESTCLEAN® Prinzip

RESTCLEAN entkalkt die Toilette restlos sauber. Eingesetzt wird ein Reinigungsgerät mit einer zentralen Umwälzpumpe und sechs variabel einstellbaren Teleskopdüsen (siehe Bild links, 1). Das WC muss nicht demontiert werden. Beim Service wird die Toilette am Ende des Siphons mit einer

speziellen Vorrichtung, einem Ballon (2), vorübergehend verschlossen und mit rund neun Litern warmem Wasser gefüllt.

Dann wird das biologisch abbaubare Reinigungsmittel, eine Mischung aus Entkalkungspulver und Nusschalengranulat, mit dem Wasser vermischt und in den wasserführenden Kanälen mit dem Reinigungsgerät während einer Stunde umgewälzt. Das Nusschalengranulat sorgt für die mechanische Lösung der entstandenen Neutralisationsschicht und der Kalkstein wird effizient, aber dennoch schonend abgetragen.

RESTCLEAN®
TOILETTENKULTUR

RESTCLEAN AG
Schmidtenbaumgarten 10
8917 Oberlunkhofen
Gratis-Hotline: 0800 30 89 30
Telefon: 056 634 51 85
E-Mail: info@restclean.com
Website: www.restclean.com



graphax
IT Services
Document Solutions

IT Services und Managed Print Services – alles aus einer Hand!

Graphax AG
Hagnastrasse 27
CH-4132 Muttenz
058 551 12 12
www.graphax.ch



SBS AG: smart building solutions verknüpft Architektur, Prozessoptimierung und Kommunikation

Spitäler, Pflegeheime, Alterswohnungen, Genossenschafts-, Büro- und Industriebauten – sie alle haben eines gemeinsam: Anordnung und Grösse der Räume beeinflussen das Verhalten von Menschen im Alltag und die Betriebskosten. Deswegen sind Architektur, Prozessberatung und Kommunikation von Beginn weg zu verschmelzen. Das Ziel: ein «schlaues Bau», oder «smart building».

Am Anfang steht immer der Wunsch eines Bauherrn nach Veränderung – sei es im Rahmen einer Sanierung bestehender Räumlichkeiten, mit einem Erweiterungs- oder einem Neubau. Bevor aber die erste Linie auf dem Plan gezeichnet wird, müssen räumliche Bedürfnisse und die Arbeitsprozesse klar definiert werden – und zwar individuell abgestimmt auf die Bedürfnisse des Kunden.

Interaktive Planung mit den Nutzern

Hier liegt die Stärke der SBS AG. Dank interaktiver, dreidimensionaler Planung mit den Nutzern vor Ort werden wichtige Erkenntnisse erworben, die in die Pläne einfließen. Die SBS AG begleitet die Bautätigkeiten umsichtig und unterstützt die Kommunikation nach innen und aussen mit modernsten Mitteln. So können alle Stakeholder das Projekt nachvollziehen. Transparenz wird herge-

stellt. Missverständnisse werden von Anfang an verhindert.

Die SBS AG baut zu denselben Kosten wie vergleichbare Architekturunternehmungen. Durch die einzigartige Herangehensweise aber spart der Kunde massgeblich Investitions- und Betriebskosten. Bei der SBS AG kommt der Prozess vor der Ästhetik. Architektur wird von innen nach aussen entwickelt – nicht von der Fassade nach innen. Das Resultat: tiefere Kosten und das Ausbleiben von Leerläufen im späteren Betrieb – dank «smart building» mit der SBS AG.



Christine Frey & Stefan Sick
SBS AG
Industriestrasse 7
4410 Liestal
061 921 25 25
info@sbs-ag.ch
www.sbs-ag.ch



subito mf: Volle Konzentration aufs Konzert – das «Drumherum» erledigt subito mf

Um geeignete Aushilfsmusiker zu finden, verbrachte die Orchesterleiterin Evi bisher Stunden am Telefon. Sie war von Empfehlungen aus ihrem Umfeld abhängig und die empfohlenen Musiker wohnten oft weit weg, was zu hohen Reisekosten führte.

Andersrum: Der Posaunist Sepp verdient seinen Lebensunterhalt mit Jobs als Aushilfsmusiker. Bislang wurde er von Kollegen weiterempfohlen und hoffte dabei auf wertvolle neue Kontakte – aber dies war reine Glückssache. Sepp reiste oft mehr als 100 Kilometer für einen Job, da ihn die Orchester in seiner Umgebung nicht kannten. *subito mf* – «der schnelle MusicianFinder» – löst die Probleme der modernen Musikerbranche. Das innovative und bedienerfreundliche Online-Tool optimiert den Such-, Anfrage- und Ad-

ministrationsprozess für Orchester und zeigt sogar die Reisedistanz sowie die Verfügbarkeit der gewünschten Musiker an. Den Musikern steht durch *subito mf* per sofort ein grosses Netzwerk an potentiellen Auftraggebern – insbesondere aus ihrer Umgebung – offen.

10 Prozent Aufwand, 30 Prozent Kosten

Kurz: Evi spart bei der Musikersuche 90 Prozent des Aufwands und zahlt nur noch einen Drittel der Reisespesen. Sepp verliert lediglich einen Drittel der Zeit unterwegs und wird jederzeit von Orchestern in der Nähe gefunden. Eine Win-Win-Situation für Musiker und Orchester. Weltweit eine absolute Revolution.

Das unabhängige Online-Netzwerk ist der Branche durch die drei Gründer Elena Gonzalez und

David Athanassoglou (Berufsmusiker) sowie Xenia Athanassoglou (Consulting) auf den Leib geschneidert. Wichtige Partner sind unter anderem der Eidgenössische Orchesterverband EOVSFO oder die Zürcher Hochschule der Künste ZHdK.



subito mf
Bullingerstrasse 73/83
8004 Zürich
Telefon: 052 212 14 41
E-Mail: info@subitomf.com
Website: www.subitomf.com





DIE ENERGIE-RENDITE DER ZUKUNFT.

Geld verdienen mit Regelenergie.

Ihr Unternehmen verfügt über Anlagen, die Strom erzeugen oder nennenswert verbrauchen? Damit können Sie bei Schwankungen zur Stabilität und Unabhängigkeit des Schweizer Stromnetzes beitragen. Schon die Registrierung als Regelenergie-Partner bringt Ihnen Bares. **Kontaktieren Sie uns.**

EBL (Genossenschaft Elektra Baselland)
 Mühlemattstrasse 6 · 4410 Liestal · T 0800 325 000 · www.ebl.ch · vertrieb@ebl.ch



Mit unserer Weiterbildung zu Ihrem Erfolg.

Höhere Berufsbildung Höhere Fachschule für Wirtschaft

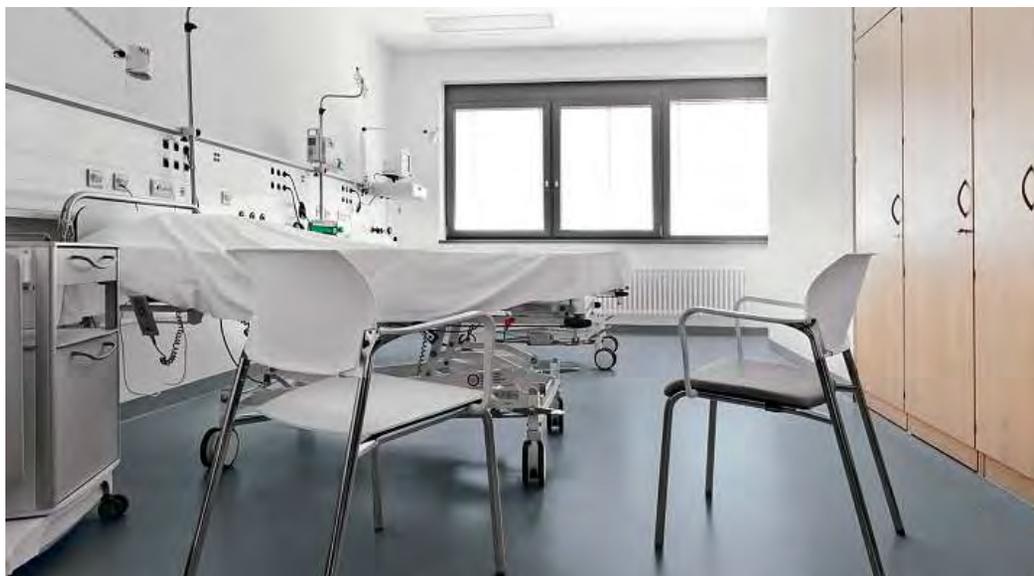
- Diplomstudium Wirtschaftsinformatik
- Diplomstudium Betriebswirtschaft
- Nachdiplomstudium Management & Leadership
- Nachdiplomstudium Projektmanagement
- Nachdiplomstudium HR-Management
- Nachdiplomstudium Innovation
- Nachdiplomstudium Betriebswirtschaft
- Nachdiplomstudium Paralegal (in Planung)
- Eidg. Fachausweis HR-Fachleute
- Eidg. Fachausweis Sozialversicherung
- Eidg. Fachausweis Technische Kaufleute
- Eidg. Fachausweis im Finanz- und Rechnungswesen
- Eidg. Fachausweis Marketing-Fachleute

Berufsorientierte Weiterbildung

- Handelsschule für Erwachsene
- Höheres Wirtschaftsdiplom
- Sachbearbeiter/in Rechnungswesen
- Sachbearbeiter/in Immobilien-Bewirtschaftung
- Sachbearbeiter/in Personalwesen
- Sachbearbeiter/in Sozialversicherung
- Sachbearbeiter/in Marketing & Verkauf
- Wirtschaft, Informatik, Sprachen
- ICT Power User / Supporter SIZ
- Informatik Anwender SIZ
- Fachfrau/Fachmann KMU
- Eventmanager/in

avanti-kv.ch

Avanti
KV Weiterbildungen



UniqPure®: Unser aktiver Beitrag zur Reduktion von Spitalinfektionen

Die Schweiz verfügt weltweit über eines der leistungsstärksten Gesundheitssysteme. Dies darf nicht darüber hinwegtäuschen, dass auch hierzulande das Risiko besteht, sich im Spital oder in einem Pflegeheim mit Krankheitserregern anzustecken.

Bisher konnte man darauf vertrauen, dass umfassende Flächendesinfektionen oder Antibiotika für den Menschen einen ausreichenden Schutz darstellen, doch der laufende Anstieg solcher

Hilfsmittel führt immer mehr dazu, dass Bakterien und andere Keimträger mutieren und eine Resistenzbildung vollziehen.

Jährlich erkranken in Schweizer Spitälern rund 70 000 Patientinnen und Patienten an einer healthcare-assoziierten Infektion (HAI) und rund 2 000 sterben daran. Die vom Bundesrat im März 2016 verabschiedete Nationale Strategie NOSO gegen Spital- und Pflegeheiminfektionen bein-



Claude Frey
 uniq solution gmbh
 Malzgasse 20
 4052 Basel
 E-Mail: claudio.frey@uniq.ch
 Website: www.uniq.ch



hält konkrete Massnahmen zur Reduktion der Anzahl Infektionen und der damit verbundenen Langzeitfolgen und Todesfälle.

Lebenslange Wirksamkeit

Durch die lebenslange und nachweisbar antibakterielle und antimikrobielle Wirksamkeit der in den ergonomischen UniqPure®-Sitzlösungen verwendeten MicroSilver-BG™-Ausstattung, erreichen wir im Tagesverlauf eine um 60 Prozent tiefere Keimlast, welche durch personalintensive und kostenträchtige Desinfektionsmassnahmen alleine definitiv nicht erreichbar ist. Mit UniqPure® beschreiten wir eine neue Dimension des Gesundheitsschutzes – mehr Sicherheit geht nicht.



Smokesignal: Das digitale Rauchzeichen – zuverlässig, schnell und einfach Informieren

Mit Smokesignal informieren Sie eine grosse Gruppe von Personen. Sie erreichen die Personen damit direkt auf deren Smartphones, welche heute immer zur Hand sind.

Smokesignal ist die etablierte und führende Lösung im Bereich schnelles Informieren. Dank Smokesignal werden Nachrichten innerhalb von Sekunden an die Zielgruppe verschickt.

Einsatzmöglichkeiten

Smokesignal ist bereits heute bei mehr als zehn Schweizer Gemeinden zum Informieren und Erinnern der Bevölkerung im Einsatz. Schulen benachrichtigen Schüler und Eltern. Sportvereine halten Fans und Mitglieder auf dem Laufenden. Hofläden kündigen frische Produkte an. Blaulicht-Organisationen informieren über aktuelle Ereignisse.

Ausserdem kommunizieren Firmen via Smokesignal mit ihren Kunden und Mitarbeitern. Weiter informiert ein Skigebiet mithilfe von Smokesignal über die aktuell herrschenden Pistenbedingungen.

Die Absender erfassen die Nachrichten bequem am Computer, und wir kümmern uns um die Zustellung der Nachricht auf die Mobiltelefone der Empfänger. Dafür versenden wir Push-Nachricht-

ten auf deren Smartphones. Diese werden sofort auf dem Bildschirm des Smartphones angezeigt.

Vorteile

Für den Versender fallen keine administrativen Aufgaben an, denn die Empfänger registrieren sich selbständig für die Informationen, welche sie empfangen möchten. Der Empfänger hat so nur eine einzige App mit allen für ihn wichtigen Informationen und kann in der Smokesignal-App nach für ihn interessanten Channels suchen oder direkt einen Smokesignal-QR-Code scannen. Testen Sie Smokesignal als Versender während 30 Tagen kostenlos.



Nanio AG
 Oelbergweg 5
 5234 Villigen
 Telefon: 044 533 04 90
 E-Mail: fire@smokesignal.ch
 Website: www.smokesignal.ch





WECONNEX: Bezahlbare Dienstleistungen mit modernen Technologien für Asien und Afrika

WECONNEX entwickelt und betreibt Infrastrukturprojekte in Asien und Afrika. Unser Ziel ist es, mit einem kommerziell und unternehmerisch orientierten Geschäftsmodell sowohl einen sozialen als auch einen ökologischen Impact zu erreichen, der für alle Stakeholder finanziell attraktiv ist.

Kernkompetenz Trinkwasser

Dazu bauen und betreiben wir in entlegenen Gebieten sogenannte NEXUS-Center, welche der lokalen Bevölkerung grundlegende Dienstleistungen anbieten. Unsere ursprüngliche Kernkompetenz liegt in der Trinkwasseraufbereitung, deshalb nimmt die Trinkwasserversorgung bei unserem Konzept einen zentralen Platz ein. Das NEXUS-Center ergänzt diese Basisdienstleistung mit dem Zugang zu nachhaltiger Energie, Kom-

munikation, sanitären Einrichtungen etc. und erreicht damit eine den jeweiligen Herausforderungen angepasste Diversifizierung.

Faire Preise gewährleisten langfristiges Funktionieren und lokales Einkommen. Sie erlauben auch neue Finanzierungsformen (Crowdinvesting). Später sollen die Projekte auch für Pensionskassen und andere kommerzielle Finanzpartner attraktiv sein.

Sieben NEXUS-Center öffnen bald

In Nepal sind schon seit längerem drei Wassershops (reiner Wasserverkauf) in Betrieb. Diese haben vor allem direkt nach dem Erdbeben 2015 eine regionale Versorgung sichern können. In den nächsten Wochen werden wir unsere ersten sieben NEXUS-Center eröffnen, welche rund 25000 Menschen mit Wasser, Energie, Kommu-

nikation und unternehmerischen Entwicklungsmöglichkeiten versorgen sollen.

Gegen Ende 2016 planen wir eine Crowdfunding Kampagne, die jedermann die Möglichkeit gibt, mit einem bescheidenen Darlehen am Projekt zu partizipieren und sogar noch einen Zins zu erzielen. «Stay tuned» auf Social Media und in den Schweizer Medien.

weconnex

WECONNEX AG

Bohl 2

9000 St.Gallen

Telefon: 071 923 88 88

E-Mail: info@weconnex.org

Website: www.weconnex.org

Social Media:

facebook.com/nexuscenter1/



HANDCRAFTED AND
SWISSMADE GIFTS



www.woodandluxury.swiss



WOOD and LUXURY: Hochwertige Geschenke aus Schweizer Obsthölzern

In der kleinen Werkstatt mitten in der Basler Altstadt verarbeiten Stefan Senn und seine Mitarbeiter hochwertige Schweizer Hölzer zu Möbelstücken und Trouvaillen. Die Fokussierung auf vorwiegend kleinere Möbelstücke ermöglicht es ihm, auch mit raren Hölzern wie dem Schweizer Apfelbaumholz zu arbeiten. Dieses kann von den meisten Schreinerereien aufgrund der geringen Baumlänge nicht verwendet werden und verfällt meist ungenutzt.

Internationale Ausrichtung

«Wir haben dank unseres Webshops woodandluxury.com grossen Erfolg im Ausland: Kunden in England, USA, Russland, Skandinavien und sogar in China zeigen, dass auch unsere internationale Ausrichtung funktioniert», sagt Stefan Senn, Designer und gelernter Schreiner in vierter Generation. Er hat die Firma WOOD and LUXURY vor einem Jahr gegründet. «Heute ist es dank Internet möglich, Kunden in der ganzen Welt zu erreichen. Aber um die gesamte Qualität zu erfahren, können unsere Kunden im neu eröffneten Flagshipstore an der Steinentorstrasse 19 in Basel alle Produkte in die Hand nehmen und ausprobieren.» Wood and Luxury produziert in exklusiven Kleinserien. Wie bei Tesla oder Hermès gibt es eine War-

teliste für bestimmte Artikel, so etwa beim Werkzeugkoffer (2600 Franken). Dieses Stück verkörpert alle Werte, die Wood and Luxury am Herzen liegen: Qualität, Nachhaltigkeit, Perfektion und Personalisierung. Der Koffer beinhaltet 24 Werkzeuge, die dank raffinierter Magnethalterung stets ordentlich und fest nebeneinanderliegen. Neben dem Koffer sind auch die Griffe der Schraubenzieher handgefertigt. Vom Bleistift bis zur Zange sind alle Werkzeuge farblich aufeinander abgestimmt.

**WOOD AND
LUXURY**
HANDCRAFTED

Wood and Luxury

St. Alban-Vorstadt 15

4052 Basel

Telefon: 061 272 18 18

E-Mail: welcome@woodandluxury.swiss

Website: www.woodandluxury.com





ZITRONA
Enhancing life through innovations

Zitrona
Postfach 301
3000 Bern 6
Telefon: 079 286 37 29
E-Mail: info@zitrona.com
Website: www.zitrona.com



SkiKlip: the smart way to transport your skis from home to slopes

SkiKlip is a smart, compact, and lightweight wheel & blade device which allows you to effortlessly transport your skis from home to slopes. You just clip it on and off you go.

The wheels are for city streets; the blade is for snow. You simply turn the skis, depending on the terrain, and either roll with the wheels or glide with the blade. When you reach the slopes, you clip it off and put it in your pocket.

SkiKlip eliminates the burden of heavy skis on your shoulders, thus reducing fatigue and risk of injury. It also gives your hands the flexibility to do other things such as phone or text.

SkiKlip is ideal for skiers who take public transportation to the slopes, families with children, golden-agers and convenience-minded skiers of all ages. SkiKlip comes in three designs: trendy, traditional and timeless – a design for every taste.

Protection of the environment

By making the journey to the slopes easier, SkiKlip encourages the use of public transportation, thus contributing to the protection of the environment, namely Switzerland's precious glaciers, by helping reduce CO₂ emissions. SkiKlip is

a Swiss design and product of Zitrona, an innovations start-up specialized in creating next-generation applications, products and solutions with the aim of enhancing everyday life and creating social benefits.

Furthermore, Zitrona will give a percentage of SkiKlip's profits to help improve quality of life for the disadvantaged children in Switzerland, particularly those in the alp regions.

SkiKlip will be introduced in Switzerland in 2017, with plans to quickly tap into the 125 million global market by exporting to the Alp Region, North America and Asia.



SWISS
INNOVATION
CHALLENGE

n|w Fachhochschule
Nordwestschweiz



Anmeldung
«SwissInnovation Challenge» 2017
ab sofort möglich unter:
sechallenge.ch