



11. Unternehmensspiegel Ostschweiz St.Gallen

Kooperationen zwischen etablierten Unternehmen und jungen Start-ups

11. Unternehmensspiegel Ostschweiz St.Gallen

Begrüssung

Prof. Dr. Sibylle Minder Hochreutener

Leiterin Fachbereich Wirtschaft, Prorektorin FHS St. Gallen



11. Unternehmensspiegel Ostschweiz St.Gallen

Johannes Holdener

Herzlichen Dank für die Unterstützung!

Hauptsponsor:

RAIFFEISEN

Sponsoren:



Herzlichen Dank für die Unterstützung!

Patronat:

gewerbe
st.gallen



Medienpartner:



Institut für Unternehmensführung IFU-FHS



Rigo Tietz



Petra Kugler



Roland Waibel



Dietmar Kremmel



Sigrid Hofer



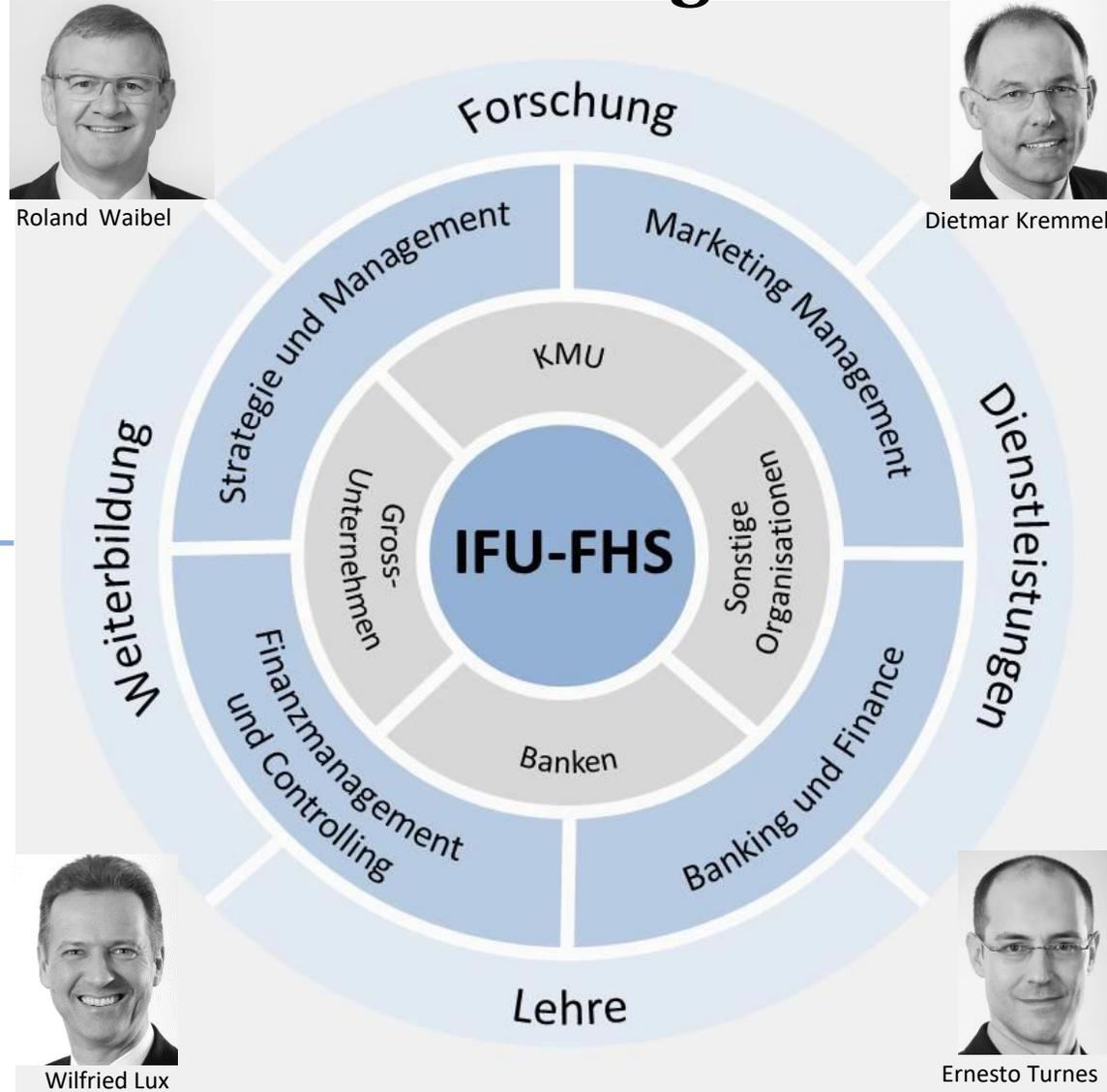
Benjamin Von Walter



Karl Neumüller



Stefan Nertinger



Franziska Weis



Christian Heumann



Bruno Jäger



Marcus Hauser



Andreas Löhner



Georg Rupf



Pascal Bechtiger



Pascal Egloff



Thomas Krabichler



Marco Gehrig



Marco Steiner



Wilfried Lux



Ernesto Turnes



Unternehmensspiegel Ostschweiz

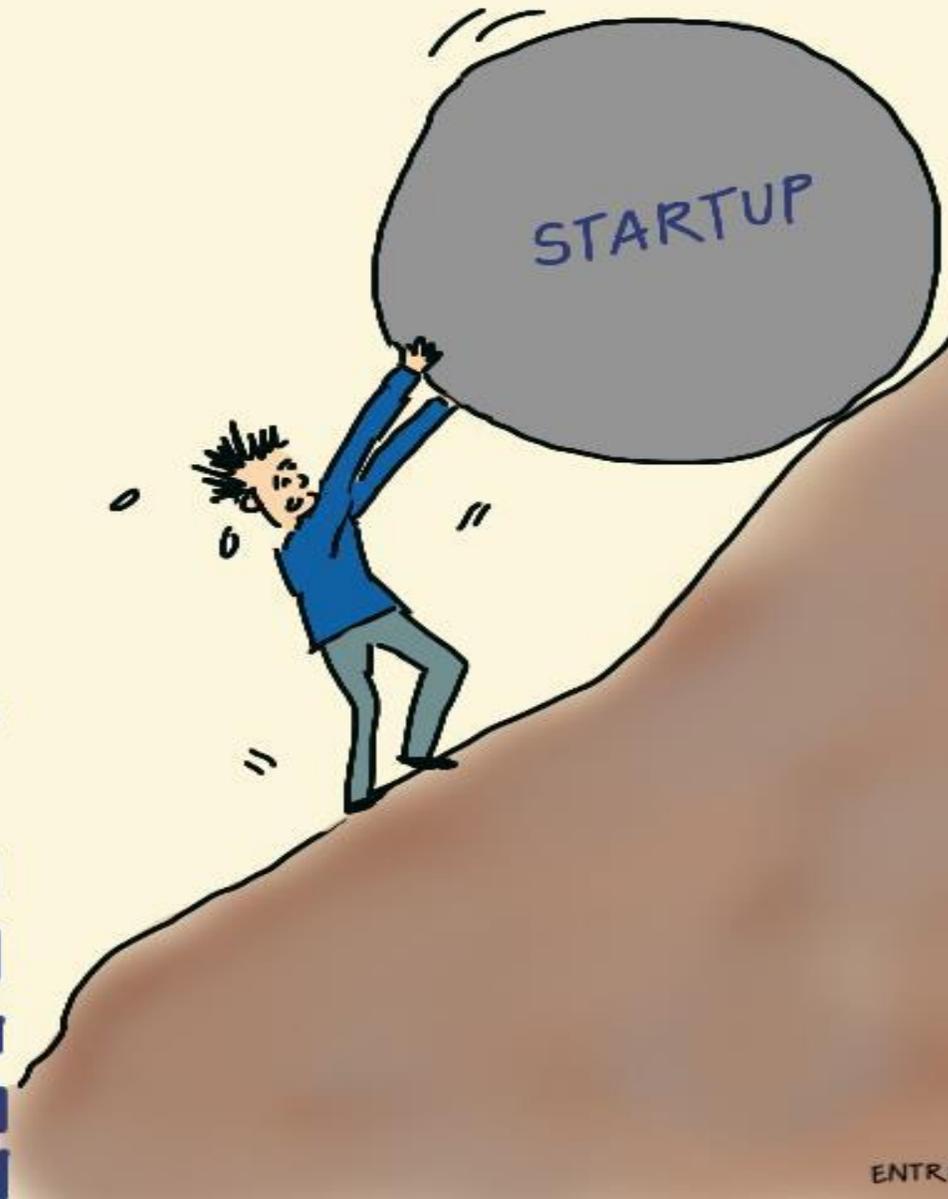
Kooperationen zwischen etablierten Unternehmen und jungen Start-ups

Beispiele aus der Region St.Gallen

Prof. Dr. Rigo Tietz

Leiter Kompetenzzentrum Strategie und Management IFU-FHS

A DAY IN THE LIFE OF



Unterschiede zwischen **etablierten Unternehmen** und **Startups**

traditionell organisiert	klein agil modern
gefangen im eigenen System routiniert	experimentierfreudig kaum Prozesse
Top-down denken und handeln in Prozessen	reagieren schnell auf Veränderung
hierarchisch langfristige Planung strukturiert	kleine Teams flache Strukturen
Aufrechterhaltung des Status-Quo Null-Fehler	Fail-Fast transparent opportunitätsgetrieben
konsistent eingeschränkt durch Regeln	brechen vorhandene Regeln dynamisch
lange Entscheidungsprozesse prozessgetrieben	ergebnisorientiert enge Mitarbeiterbeziehungen
bewährtes Geschäftsmodell	stehen unter Zeit- und Erfolgsdruck
komplex KPI-getrieben	handlungsorientiert lean

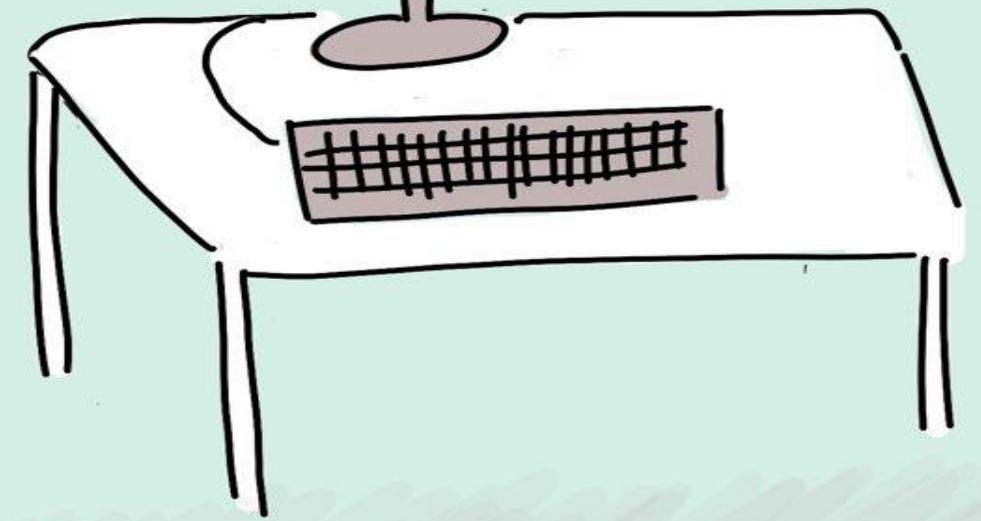
PERFECTION REJECTION

It took 3 years to make our app perfect!



One hour later...

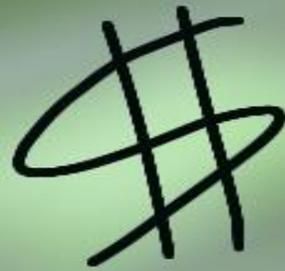
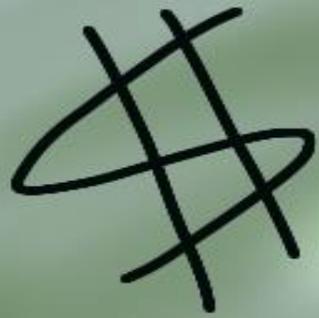
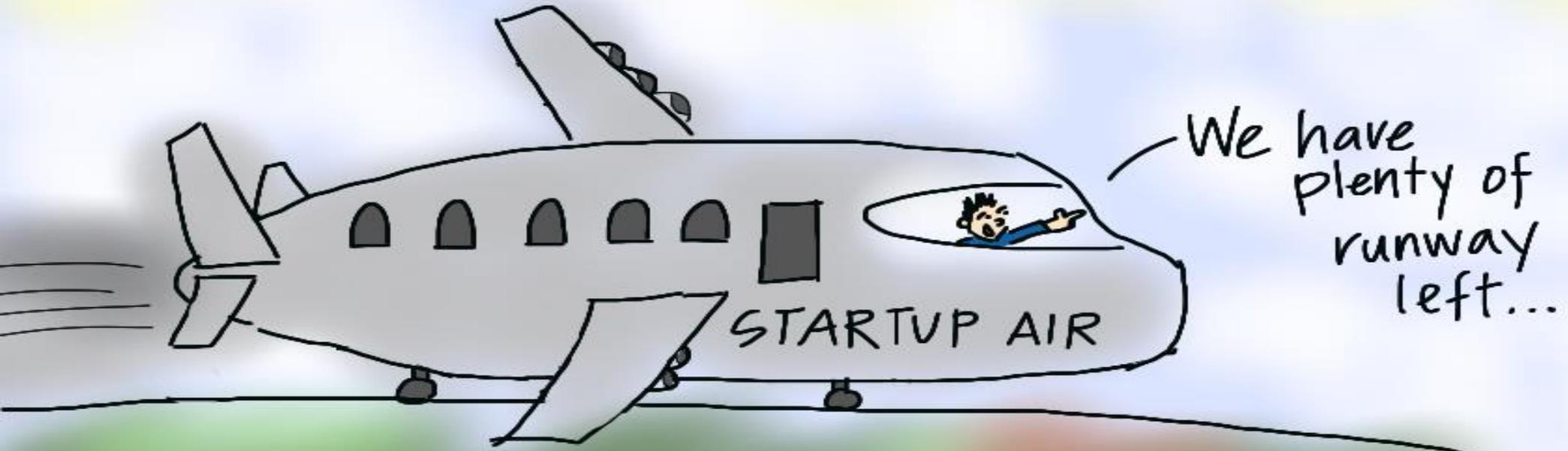
THE PLATFORM FOR YOUR APP IS NO LONGER SUPPORTED...



Unterschiede zwischen **etablierten Unternehmen** und **Startups**

Vertrauen auf eigene Netzwerke	profitorientiert	wachstumsorientiert	beschränkte Budgets
finanzstark und hohe Investitionskraft		energiegeladen	unsicher committed
erfahren glaubwürdig	bürokratisch	Denken in Prototypen	pragmatisch visionär
Geschäftsexpertise Markt- und Branchenwissen		technologieaffin	enthusiastisch engagiert
Reichweite	routiniert wertschöpfungsorientiert	entschlossen	lernorientiert Pioniere
inkrementell kontinuierliche Optimierung von Ideen		lernen schnell kreativ	disruptiv
risikoavers hohes Qualitätsbewusstsein		kundenzentriert	risikofreudig
Kundenzugang und vertriebsstark		Denken außerhalb der Norm	feedback-orientiert
großes Netzwerk	markenbekannt	innovationsstark	eng am Kunden

LIVING ON THE EDGE



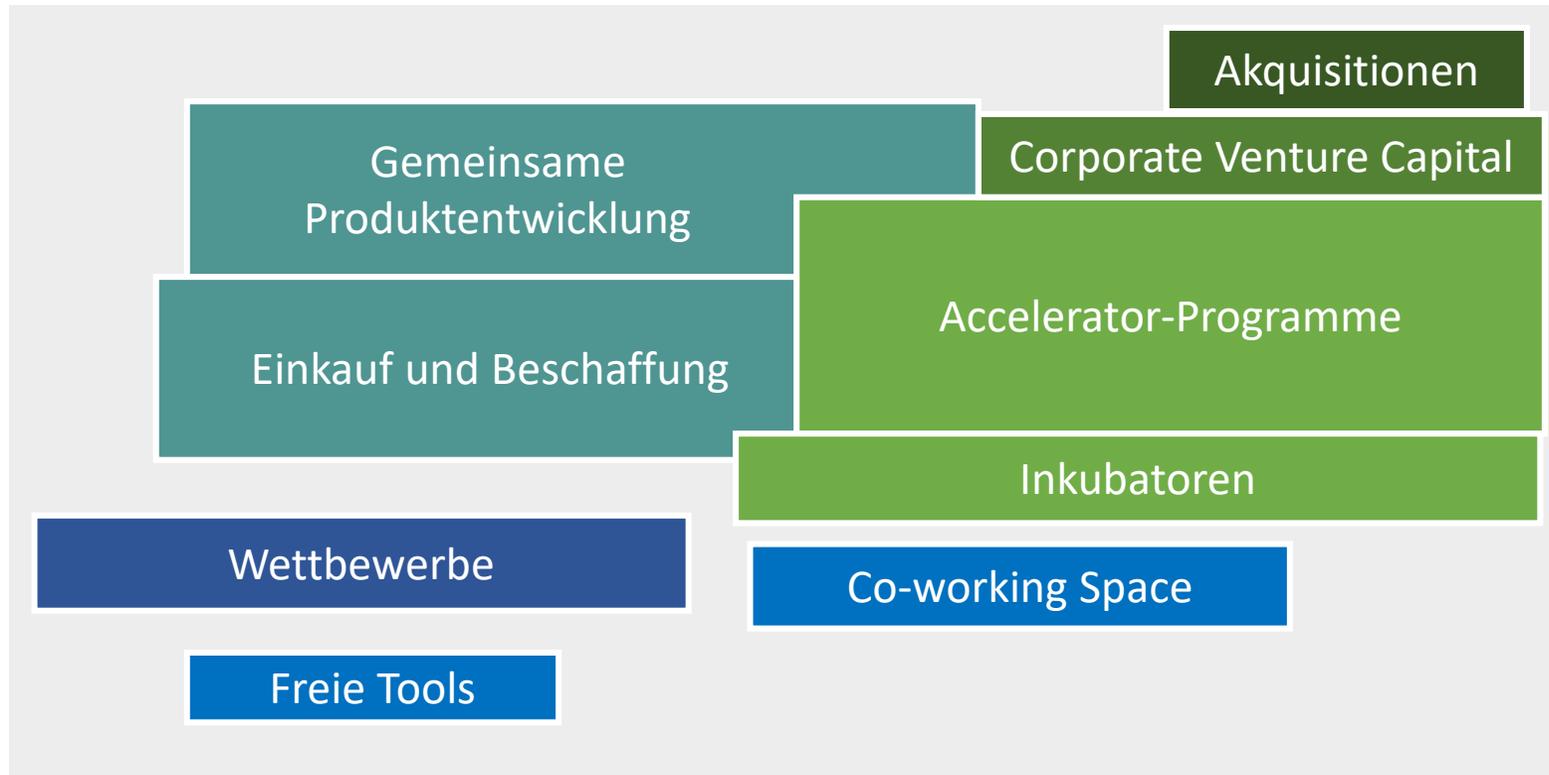
Motive für Kooperationen

Merkmal	Junge Start-ups	Etablierte Unternehmen
Strategie	Beschleunigung der eigenen Wachstums- und Entwicklungsprozesse	Wachstum in bestehenden Märkten, Erschliessung neuer Märkte
Innovation	Entwicklung und Tests unter realen Bedingungen	Zugang zu neuen Technologien, Entwicklung neuer Produkte und Geschäftsmodelle
Unternehmensziele	Schnellere Skalierung des eigenen Geschäftsmodells, Marktpositionierung	Erhalt bzw. Ausbau der Wettbewerbsfähigkeit (z.B. im Zuge der Digitalisierung)
Vernetzung mit Kunden und Zulieferern	Zugriff auf bestehendes Netzwerk (z.B. für den Vertrieb)	Synergien durch intensivere Nutzung vorhandener Netzwerke
Materielle Ressourcen (z.B. finanzielle Mittel)	Nutzung von Produktionsanlagen, bessere Reputation und Zugang zu Kapital	Nutzung freier Kapazitäten, Möglichkeit zur Investition
Immaterielle Ressourcen (z.B. Mitarbeitende)	Beschleunigung der Lernkurven durch Zugang zu Fach- und Branchenwissen	Gewinnung junger Talente und ihres Know-hows, Kulturtransfer und Inspiration

Unterschiedliche Kooperationsformen

Substanzieller
Ressourcen-
einsatz beim
Start-up

Begrenzter
Ressourcen-
einsatz beim
Start-up

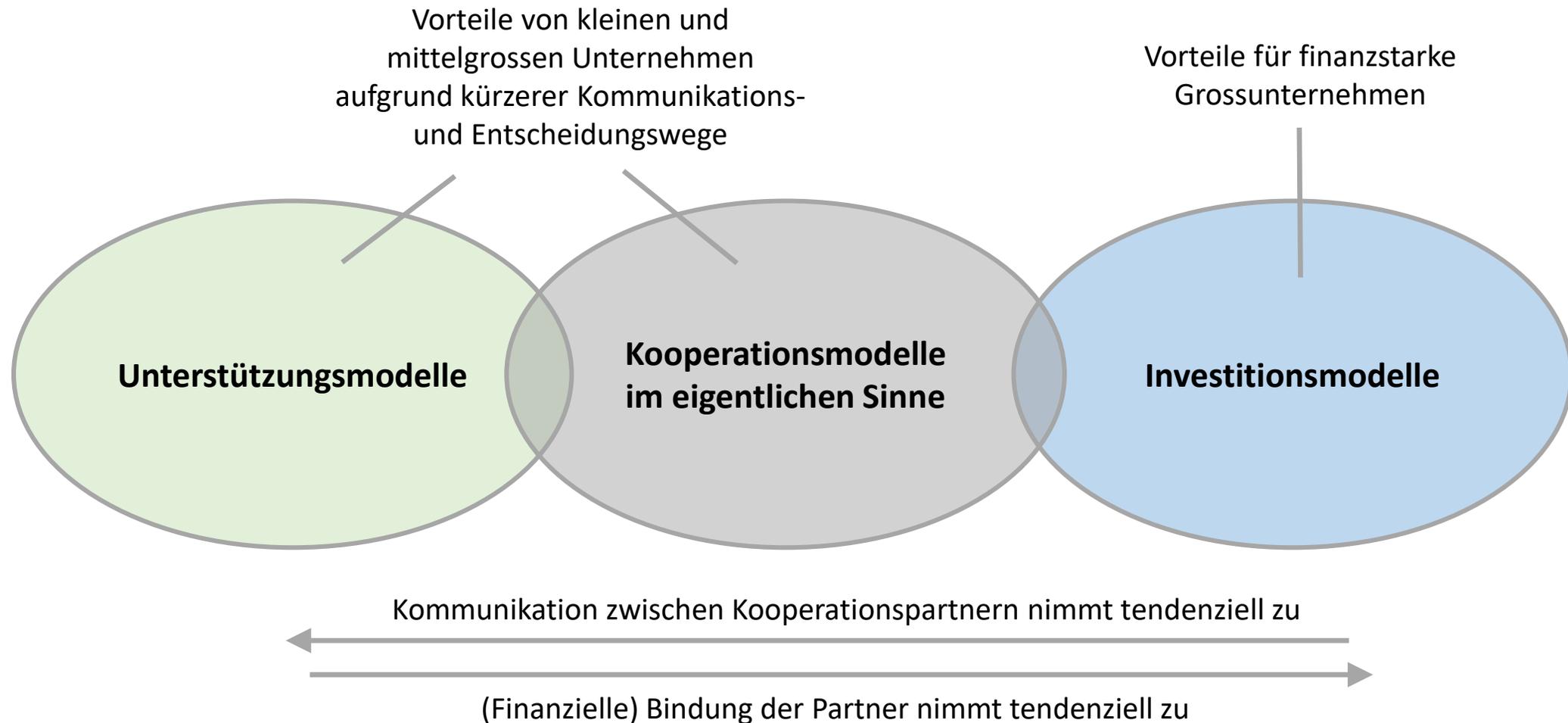


Begrenzter Ressourceneinsatz beim etablierten Unternehmen

Substanzieller Ressourceneinsatz beim etablierten Unternehmen

- Einmalige Events
- Geteilte Ressourcen
- Unterstützung
- Partnerschaften
- Investments
- Akquisitionen

Kooperationsmodelle für KMU und Grossunternehmen



Herausforderungen bei Kooperationen



- **Intransparenter Markt:**
Das richtige Unternehmen und den passenden Ansprechpartner finden
- **Asymmetrische Beziehung:**
Start-ups tendenziell in schwächerer Position als etablierte Unternehmen
- **Unterschiedliche Eigenschaften:**
Kultur, Geschwindigkeit, Bürokratie, Arbeitsweise, Vorschriften
- **Unklare Zielsetzungen:**
Ziele sind oftmals nicht klar definiert und können massgeblich divergieren

Nachhaltige und stromsparende PC- und Serverlösungen



 PRIME
COMPUTER

www.primecomputer.ch

+

optipac

www.optipac.ch

Kooperation zwischen Kunden und Lieferanten bei der Entwicklung von innovativen Verpackungslösungen

Einzigartige Erlebnisse mit den Menschen vor Ort



Kooperation mit internationalen Vertriebspartnern zur Vermarktung der Erlebnis-Plattform



LocalBini

www.localbini.com



GLOBETROTTER
Reisen statt Ferien



Von der Holzbehandlung zum Pflanzenschutz



MycoSolutions
inspired by nature

www.mycosolutions.ch

+



www.ventures.swisscom.com

**Kooperation in der Forschung und
Entwicklung mit anschliessender
strategischer Investition**

Style und Komfort mit gutem Gewissen

Rollerina

Christian Fischbacher
BENU-RECYCLED



**Kooperation beim Design einer exklusiven Kollektion
aus recyklierten PET-Flaschen und Altkleidern**



www.myrollerina.com

Erlebnis- und Begegnungsort der Ostschweiz



Haben
Sie eine gute
Event-Idee?

www.olma-messen.ch/invent



xpose
your startup

Eine Initiative
der Olma Messen St.Gallen

www.olma-messen.ch/xpose

**Gezielte Unterstützung innovativer
Veranstaltungsideen und junger
Unternehmen**



**Olma Messen
St.Gallen**

Digitale Inhalte und Services mit Sportdaten

Acceleradar.

Free sports data for your start-up

Unterstützung innovativer Start-ups weltweit
in der Sporttechnologie-Branche

sp^ort^radar



 **Narrativa**

Neue Technologie für die
automatisierte Umwandlung
von Sportdaten in Berichte in
natürlicher Sprache

LI  **GR**
LIVE GRAPHIC SYSTEMS

Neue Technologie für die voll-
automatische Produktion von
Video-Streaming-Inhalten

Innovationen in der Lebensmittelindustrie



Das Poulet aus Erbsenprotein



www.buhlergroup.com

Innovationszentren zur
Förderung von Start-ups
aus der Branche



www.planted.ch

Innovationsnetzwerk rund um den Säntis



rund um den Säntis

Startfeld für Start-ups



rund um den Säntis

Startfeld für KMU



St.Gallen

Startfeld als Inkubator



rund um den Säntis

Startfeld für die nächste Generation

STARTFELD Start-up Impact 2010 –2019		
Erstberatungen	> 1'200	Wert: CHF 540'000
Förderpakete	> 120	Wert: CHF 1.15 Mio.
Startup-Preis «Startfeld Diamant»	8-mal verliehen	Wert: CHF 400'000
Finanzierungen (Darlehen / Equity)	20	Volumen: CHF 4.4 Mio.
Investitionen von privater Seite in geförderte Startups		> CHF 60 Mio
Neue Arbeitsplätze dank Startfeld in Kt. AI, AR und SG		> 650 Arbeitsplätze

Finanzierungen 2019:

Recoffee AG | Gelenic AG |
Emonitor AG | CollectId AG |
SoFlow AG | Stromal
Therapeutics AG
Gesamtsumme: **CHF 1.6 Mio**

Handlungsempfehlungen

Empfehlungen für Start-ups

1. Verbessern Sie Ihre Verkaufsfähigkeiten
2. Hören Sie zu und lernen Sie schnell
3. Netzwerken, Netzwerken, Netzwerken
4. Bauen Sie Vertrauen auf
5. Nehmen Sie einen ausgewogenen Ansatz bzgl. IP
6. Überprüfen Sie Ihre Sprache und Ihr Auftreten
7. Seien Sie realistisch in Bezug auf das Timing
8. Legen Sie nicht alle Eier in einen Korb
9. Jagen Sie aber auch nicht jedem Ball nach
10. Kennen Sie den Zeitpunkt, wann Sie aufhören müssen

Empfehlungen für etablierte Unternehmen

1. Denken Sie sorgfältig über Ihre Ziele nach
2. Wählen Sie die Programme aus, die am besten passen
3. Fördern Sie eine unternehmerische Innovationskultur
4. Sichern Sie sich Unterstützung der Geschäftsführung
5. Entwickeln Sie zentrale Erfolgsindikatoren
6. Geben Sie Start-up-Programme an Mitarbeitende mit einem unternehmerischen Mindset
7. Übergeben Sie Verantwortung und Entscheidungen
8. Schaffen Sie eine Anlaufstelle für Start-ups
9. Suchen Sie aktiv nach passenden Partnern
10. Erleichtern Sie die Zusammenarbeit mit Start-ups

KMU-Spiegel: Forschung zu praxisnahen Themen



**Ausblick auf die Studie 2020:
 Wie Start-ups und etablierte
 Unternehmen Märkte erschliessen**



Unternehmensspiegel Ostschweiz St.Gallen

Reflexion

"Vertiefung an praktischen Beispielen" – Roland Waibel

Dr. Martin J. Fengler

Geschäftsführer Meteomatics AG,
St.Gallen

Pascal Gurtner

Senior Innovation Manager Helvetia
Versicherungen, St.Gallen

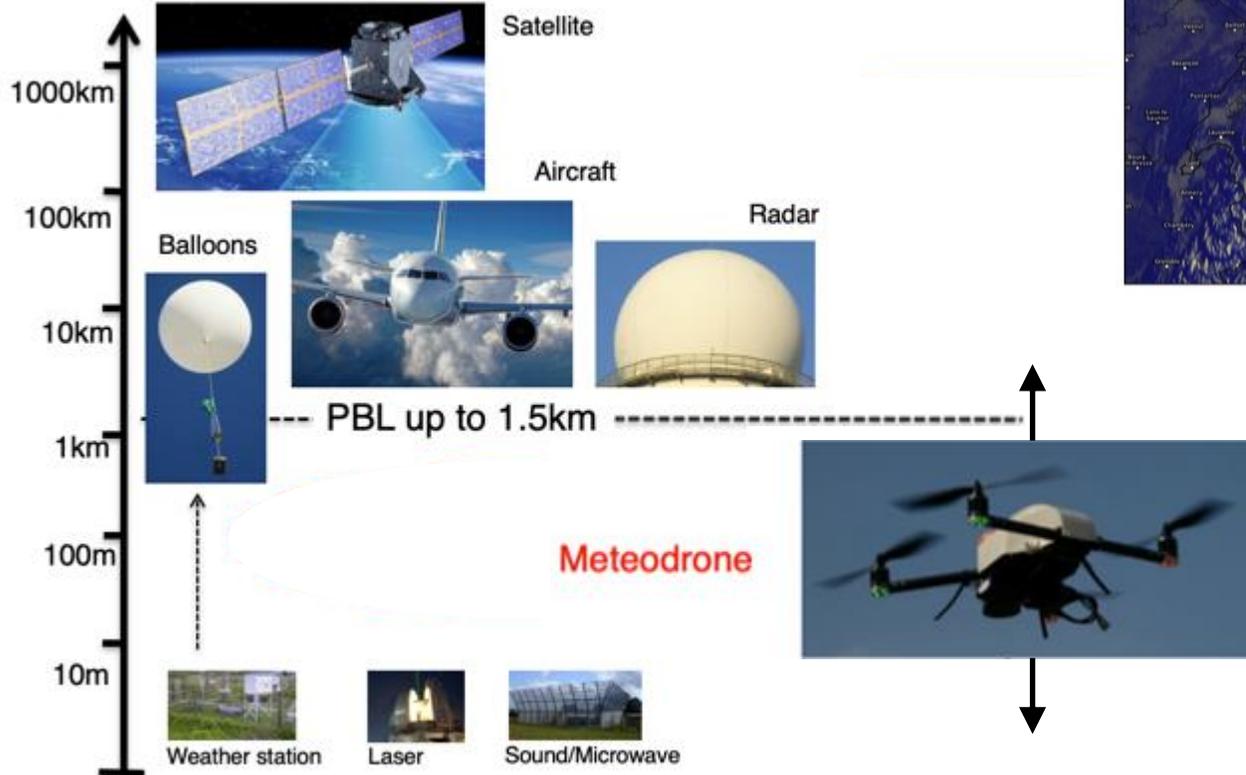
Das Start-up Credo



Wetterdaten als Geschäftsmodell



Die Lösung: Messflüge mit Drohnen



Satellite Cloud Cover



Swiss1k Without Meteodrone Data



Swiss1k With Meteodrone Data



Kontakt und Vorschau

Alle Dokumente (Folien, Teilnehmer, Presse, Fotos) finden Sie unter:
www.fhsg.ch/ifu-unternehmensspiegel

02.03.2021: Unternehmensspiegel St.Gallen (Pfalzkeller)

16.03.2021: Unternehmensspiegel Appenzellerland (Linde Teufen)



Prof. Dr. Roland Waibel
Institutsleiter

FHS St.Gallen
Institut für Unternehmensführung IFU-FHS
Rosenbergstrasse 59 Postfach
9001 St.Gallen

Tel. +41 71 226 13 80

www.fhsg.ch/ifu
ifu@fhsg.ch

Unternehmensspiegel Ostschweiz St.Gallen

Verabschiedung

Johannes Holdener



Kompetent und lokal - Unsere Ansprechpartner für Ihr Unternehmen



Martin Hersche
Leiter Firmenkundenberatung

071 226 60 25

martin.hersche@raiffeisen.ch



Karin Wallimann
Firmenkundenberaterin

071 226 60 14

karin.wallimann@raiffeisen.ch



Wolfgang Fedi
Firmenkundenberater

071 226 60 11

wolfgang.fedi@raiffeisen.ch



Karin Lamorte
Firmenkundenberaterin

071 226 60 29

karin.lamorte@raiffeisen.ch



Jaison Hagmann
Firmenkundenberater

071 226 60 68

jaison.hagmann@raiffeisen.ch



Fabio Wetjens
Firmenkundenberater

071 226 60 44

fabio.wetjens@raiffeisen.ch

