



# 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



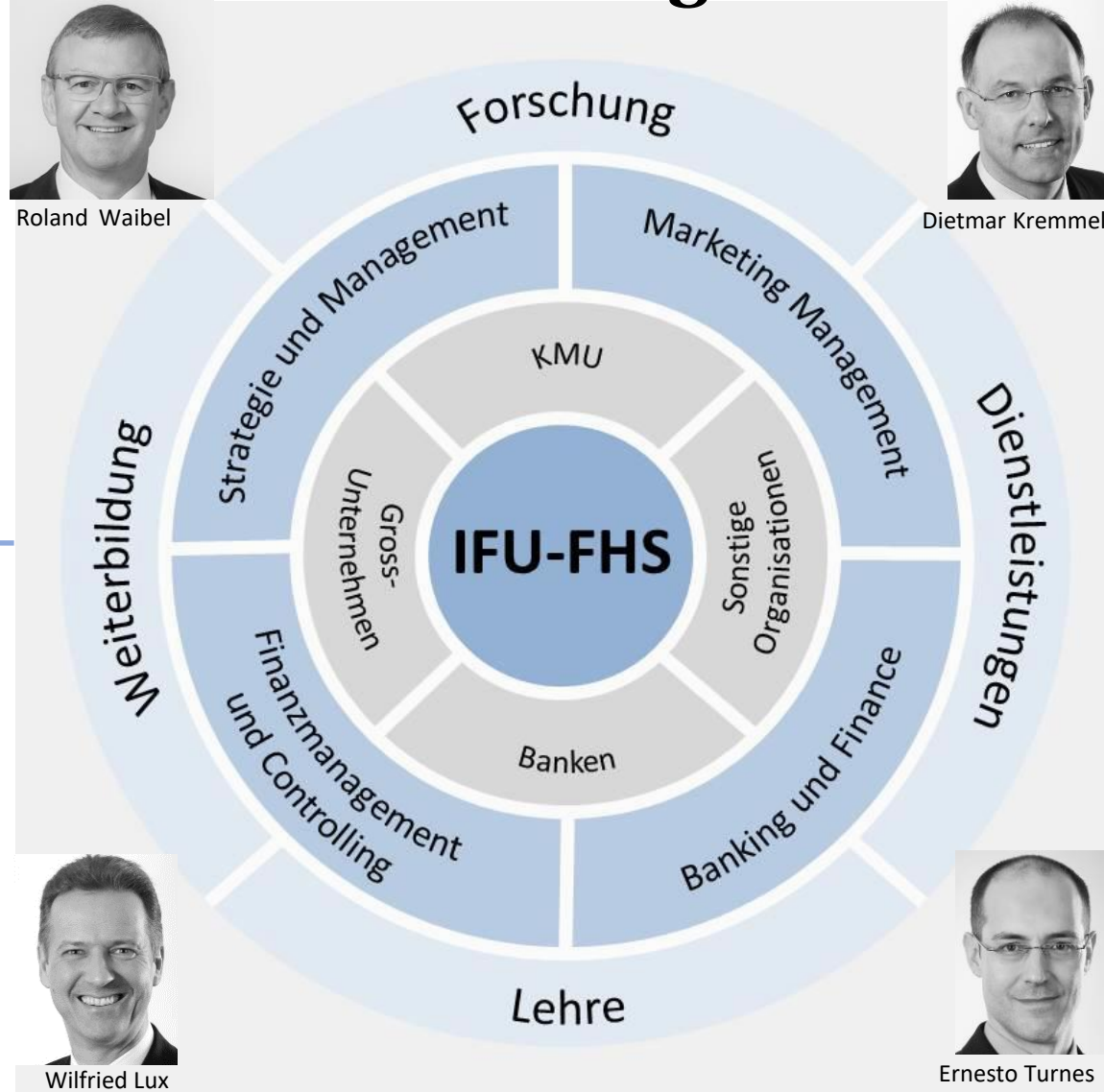
Benjamin Von Walter



Karl Neumüller



Stefan Nertinger



Franziska Weis



Christian Heumann



Bruno Jäger



Marcus Hauser



Andreas Löhner



Georg Rupf



Pascal Bechtiger



Marco Gehrig



Marco Steiner



Wilfried Lux



Ernesto Turnes



Pascal Bechtiger



Pascal Egloff



Thomas Krabichler



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**

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

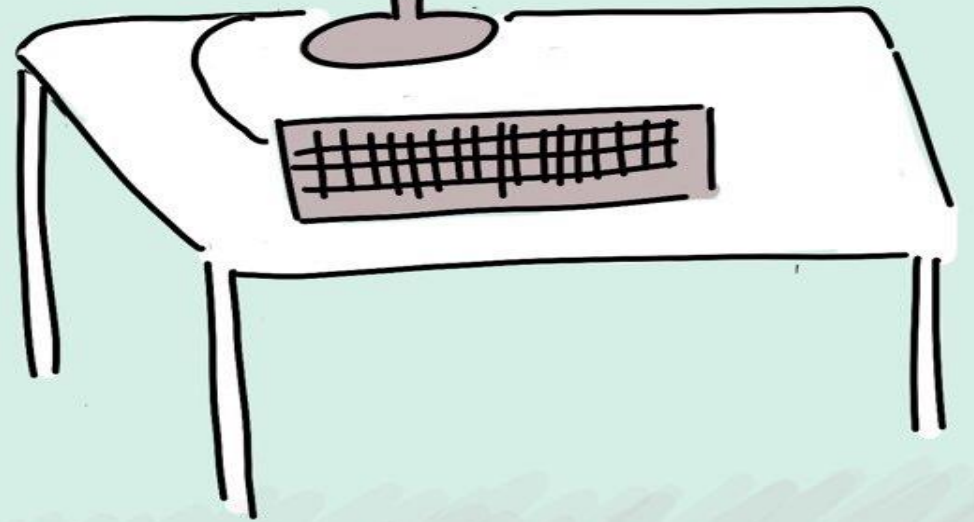
# PERFECTION REJECTION

It took 3 years  
to make our  
app  
perfect!



One hour later...

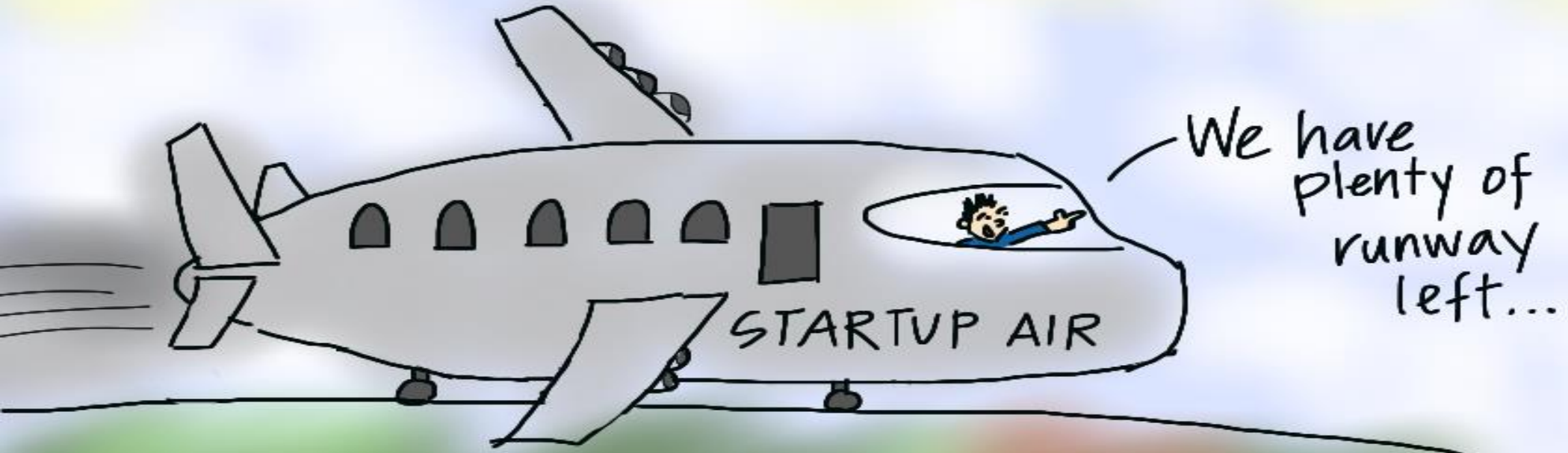
THE PLATFORM  
FOR YOUR APP IS  
NO LONGER  
SUPPORTED...



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

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

# LIVING ON THE EDGE



We have plenty of runway left...

\$

\$

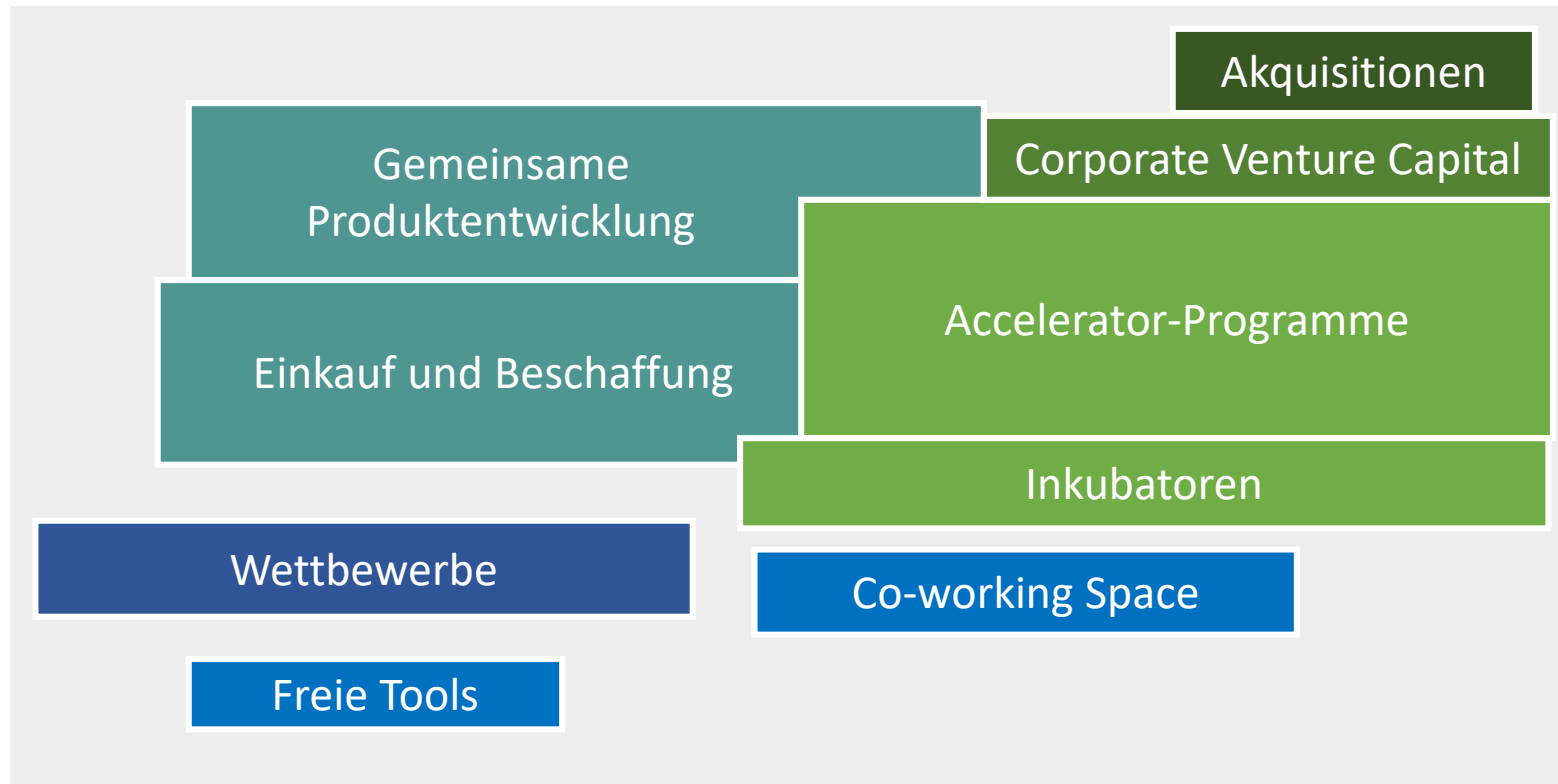
# Motive für Kooperationen

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

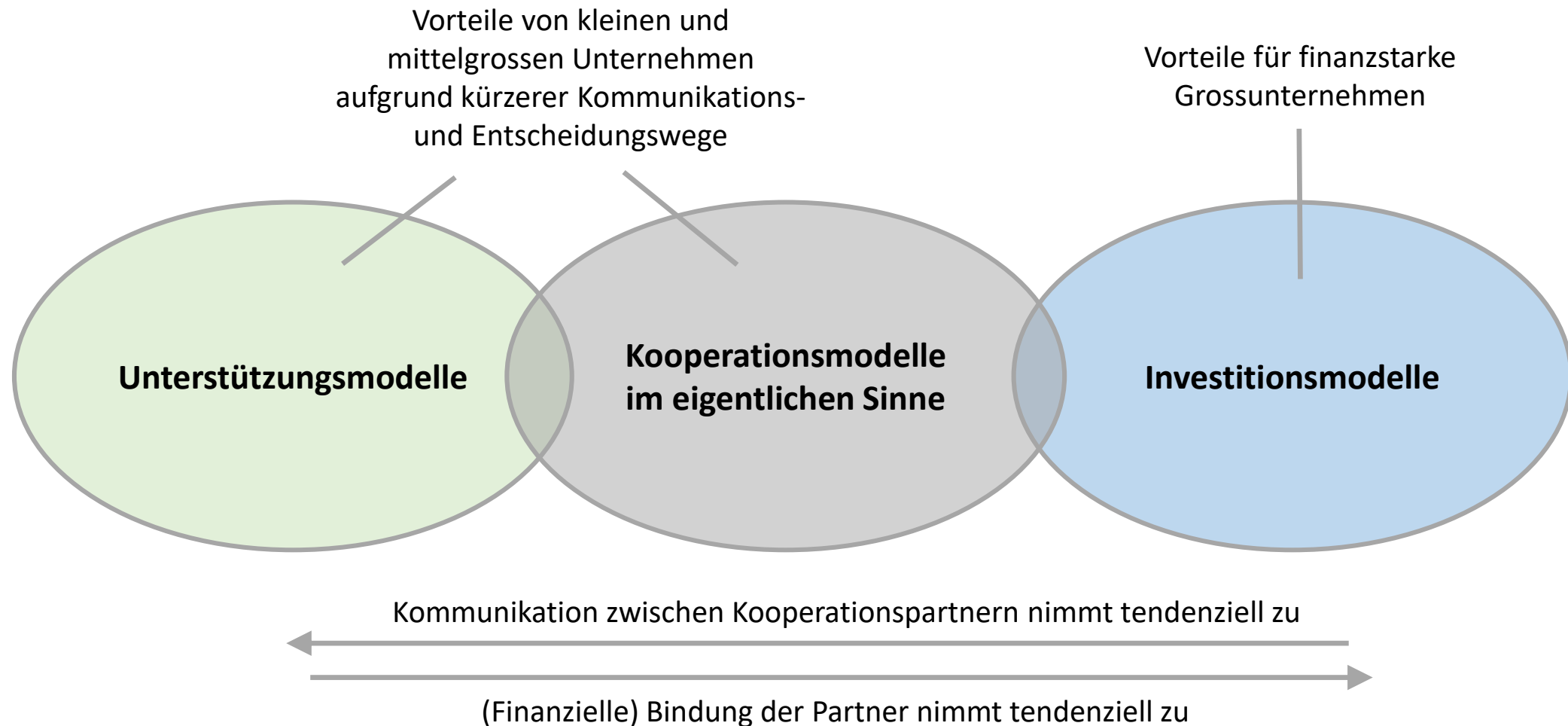


Begrenzter Ressourceneinsatz beim etablierten Unternehmen

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](http://www.primecomputer.ch)

+

optipac

[www.optipac.ch](http://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

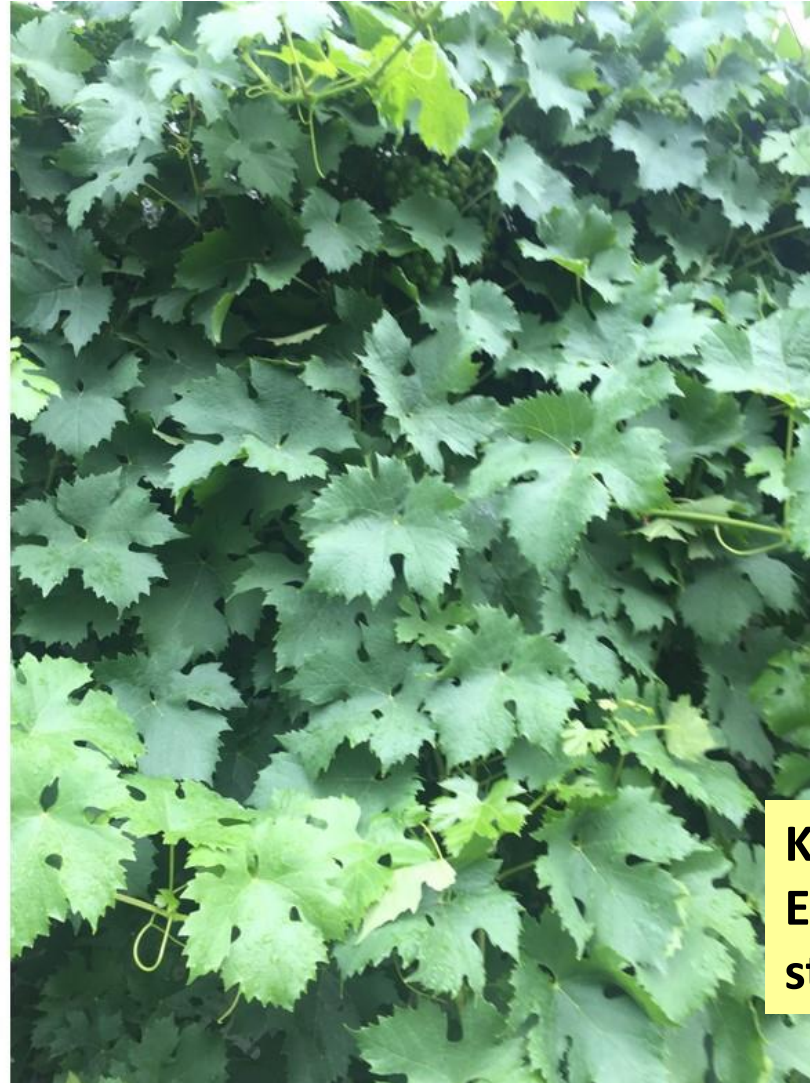
[www.localbini.com](http://www.localbini.com)



GLOBETROTTER  
Reisen statt Ferien



# Von der Holzbehandlung zum Pflanzenschutz



**MycoSolutions**  
*inspired by nature*

[www.mycosolutions.ch](http://www.mycosolutions.ch)

+



[www.ventures.swisscom.com](http://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](http://www.myrollerina.com)

# Erlebnis- und Begegnungsort der Ostschweiz



Haben  
Sie eine gute  
Event-Idee?

[www.olma-messen.ch/invent](http://www.olma-messen.ch/invent)



xpose  
your startup

Eine Initiative  
der Olma Messen St.Gallen

[www.olma-messen.ch/xpose](http://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<sup>o</sup>rt<sup>r</sup>adar



 **Narrativa**

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

**L I G R**  
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](http://www.buhlergroup.com)

Innovationszentren zur  
Förderung von Start-ups  
aus der Branche



[www.planted.ch](http://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. Jagten 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

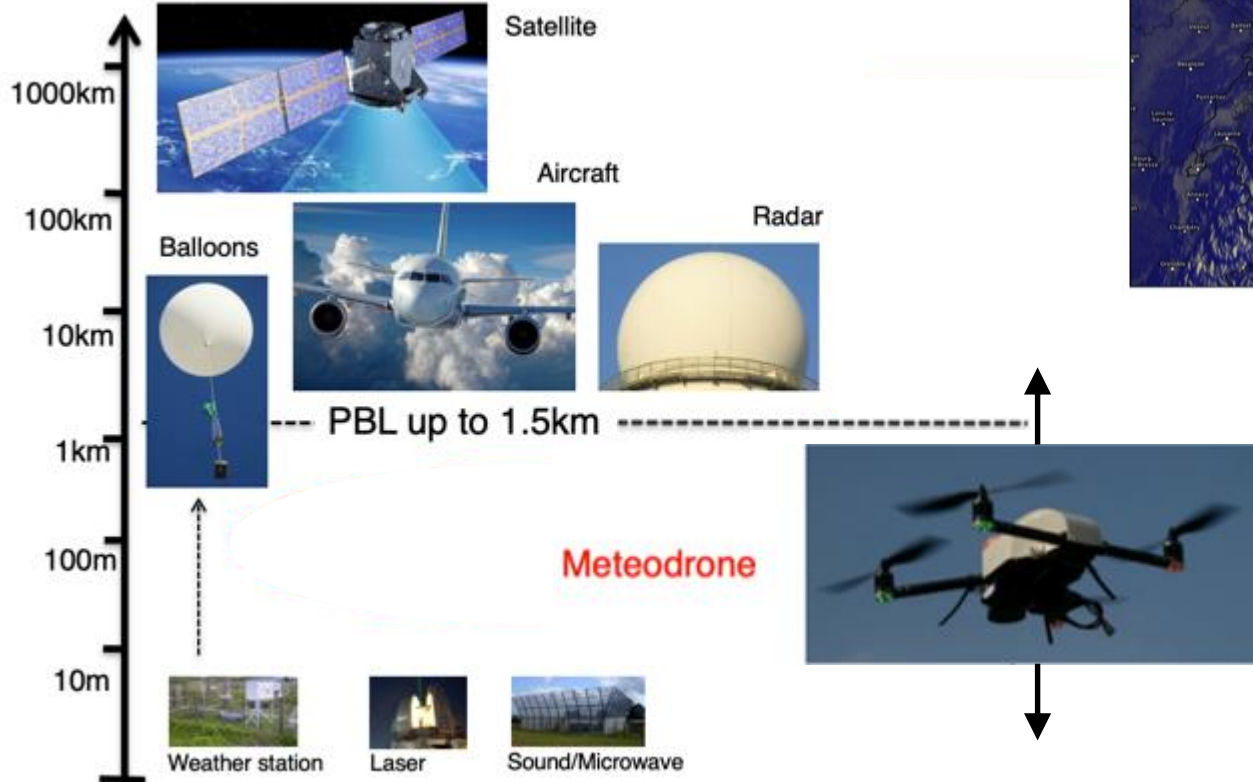
# Das Start-up Credo



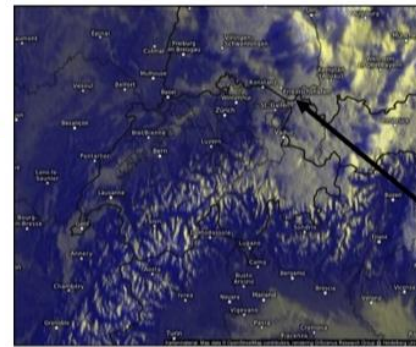
# Wetterdaten als Geschäftsmodell



## 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](http://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](http://www.fhsg.ch/ifu)  
[ifu@fhsg.ch](mailto: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

