

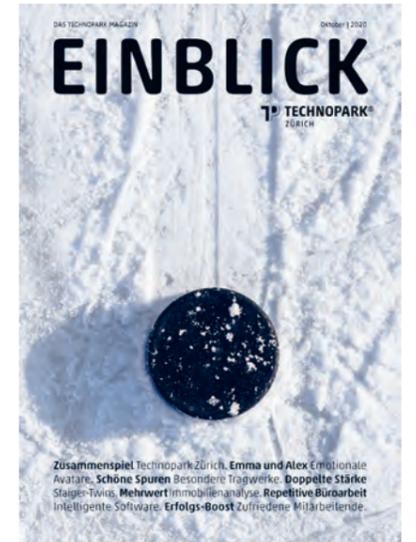
# EINBLICK

 **TECHNOPARK®**  
ZÜRICH



**Zusammenspiel** Technopark Zürich. **Emma und Alex** Emotionale Avatare. **Schöne Spuren** Besondere Tragwerke. **Doppelte Stärke** Staiger-Twins. **Mehrwert** Immobilienanalyse. **Repetitive Büroarbeit** Intelligente Software. **Erfolgs-Boost** Zufriedene Mitarbeitende.

# Die Zusammenspieler!



## 4 Digital Humans.

Kann man zu einem Avatar eine Bindung aufbauen? «Ja!», sagen die Gründer der Firma Code Lane. Ihr bester Beweis dafür sind Emma und Alex. Sie hören zu, geben Antwort, sind manchmal fröhlich, ab und zu auch wütend.

## 8 Aus einem Ei.



Die Zwillinge Dominic und Philipp Staiger sind nicht nur privat, sondern auch beruflich ein Dreamteam. Die Kurve ihres Datenschutzunternehmens Raptor Compliance zeigt steil bergauf. Und dies ist nicht die erste Firma, die sie erfolgreich zusammen aufbauen.

## 12 Schluss mit Copy-Paste!

Eingehende Rechnungen oder Bestellungen zu erfassen, ist eine aufwendige und langweilige Arbeit, die jedes Unternehmen jedoch machen muss – von Hand. «Unwirtschaftlich», finden Tim und Sven Beck. Die Brüder entwickeln mit ihrer Firma BLP Digital eine Software, die wichtigste Daten eigenständig aus den Dokumenten extrahiert.

## 6 Jenseits von 0815.



«Wir sehen uns als Gestalter, die zusammen mit den Architekten ein Bauwerk entwickeln», sagt Francesco Snozzi, Chef von Ingeni Zürich. Zusammen mit seinem Team geht er neue Wege, entwickelt innovative Methoden und setzt alte Materialien wie Holz ganz neu ein.

## 10 Wohnqualität.

Heutige Wohnungsbeschreibungen enthalten vor allem harte Fakten. Den Einblick in die Lärmbelastung auf den Balkonen oder die Familientauglichkeit der Wohnung hingegen nicht. Mithilfe von Archilyse können solche Fragen nun beantwortet werden – auch wenn die Wohnung noch gar nicht gebaut ist.

## 14 Kampfgeist.



André Wolke, Mitgründer und CEO der Firma Validity Labs, engagiert sich nicht nur in seinem Kerngebiet, der Blockchain-Technologie, sondern auch in der Förderung der Mitarbeitermotivation. Und zwar in Form von Challenges – Wettkämpfen, an denen sich das ganze Team beteiligt.

## 15 Alpines Miteinander.

Im Rahmen der Interreg Programme für grenzübergreifende Zusammenarbeit und regionalwirtschaftliche Entwicklung nahm der Technopark Zürich am Care4Tech-Projekt mit Unterstützung vom Bund und der Standortförderung des Amts für Wirtschaft und Arbeit des Kantons Zürich teil.

## Gehört oder gesehen? Bitte anrufen: 044 445 11 57

Etwas Neues oder Aussergewöhnliches im Technopark Zürich gehört oder gesehen? Etwas, das die Leserinnen und Leser interessieren könnte? Rufen Sie uns bitte an.

## Impressum.

Herausgeberin Technopark Immobilien AG  
Projektleitung Barbara Frauenfeld, Stiftung Technopark Zürich  
Magazin Der Werbemacher Druck Vogt-Schild Druck AG  
Auflage 5000 Expl. Kontakt [stiftung@technopark.ch](mailto:stiftung@technopark.ch)

gedruckt in der schweiz  Klimaneutral Druckprodukt  
ClimatePartner.com/50050-1907-1001

## Wache Männer und Frauen braucht die Zeit





Code Lane CEO Dr. Simon Heinzle (2.v.l.) und sein Team mit den beiden Avataren Emma und Alex.

Amazon sind Beweis dafür. «Die hier eingesetzten Avatare wirken und sprechen jedoch sehr hölzern. Da kommt nichts an Emotionen», bemängelt Simon Heinzle. Ihr Ziel sei es hingegen, den digitalen Ansprechpartnern ein Gesicht zu geben: «Ein Gesicht, das dir in die Augen schaut, Emotionen zeigt und so die Interaktion menschlicher macht.»

Die auf Künstlicher Intelligenz basierende Technologie dahinter ist relativ neu und daraus resultierende Möglichkeiten noch weitgehend unbekannt. Code Lane befindet sich deshalb noch auf Anwendungs- und Kundensuche. Das Unternehmen sieht einerseits im Bereich Bildung grosses Potenzial, andererseits auch in der Betreuung von älteren Menschen, die oft einsam sind. «Hier untersuchen wir gerade, ob ein Avatar zumindest ein wenig Gesellschaft leisten könnte.»



Emma, natürlich und ungeschminkt.



Alex als virtueller Physiocoach.

zu Hause. Er kontrolliert, ob die Übungen richtig ausgeführt werden und gibt Feedback in Echtzeit. «Geh langsamer in die Hocke», zum Beispiel. So ergänzt er den echten Physiotherapeuten und der Patient fühlt sich zu Hause besser betreut. Das Feedback der Kunden ist positiv, sagt Heinzle: «Bei Alex haben wir die Rückmeldung erhalten, dass man mit ihm eine echte Bindung eingehen kann, dadurch lieber trainiert und motivierter bei der Sache ist.» Der gebürtige Österreicher betont aber: «Wir wollen keine Menschen ersetzen. Wir möchten mit unseren Avataren einen Mehrwert bieten für Services – und dafür sorgen, dass die Menschen effizienter arbeiten können.»

#### «Was steht auf der Einkaufsliste?»

Um Emotionen und Gestik perfekt darstellen zu können, nimmt Code Lane Menschen mit einem 3D-Scanner auf und extrahiert

# Ganz schön emotional!

Maschinen sind nur beschränkt dazu geeignet, mit einem Menschen ein Gespräch zu führen. Das wird beim Kommunikationsversuch mit Amazon's Alexa oder dem Google Assistant schnell klar. Die Firma Code Lane hat sich jedoch genau dies zum Ziel gesetzt. Sie entwickelt Avatare, die auf Nutzer nicht nur intelligent, sondern auch emotional reagieren.

Das Team von Code Lane umfasst zehn Personen. Emma und Alex werden nicht mitgezählt – obwohl sie im Unternehmen täglich präsent sind und hier eine tragende Rolle spielen. Wie ihre Kolleginnen und Kollegen hören sie zu, geben Antwort, sind manchmal fröhlich, ab und zu wütend. Doch im Unterschied zu allen anderen sind Emma und Alex keine Menschen, sondern «Digital Humans»: menschlich aussehende und agierende Avatare.

#### Sympathische Kunstfiguren

Simon Heinzle und seine beiden Mitgründer, Manuel Lang und Nico Ranieri, haben sich auf die Entwicklung von animierten digitalen Avataren fokussiert. Dabei müssten sie das nicht zwingend. Ihr zweites Geschäftsfeld, Softwareentwicklung für grössere Firmen im Bereich Computer Vision, Objekterkennung, Bild- und Videoverständnis, läuft gut. Seit der Gründung des Unternehmens im Jahr 2018 haben sie Firmen wie Swiss Re, Novartis sowie eine der grössten Virtual-Reality-Firmen im Silicon Valley als Kunden gewinnen können. «Wir möchten aber eher weg vom Dienstleistungs- und hin zum Produktebusiness», sagt Simon Heinzle. «Und unsere Produkte sind die menschnahen, sympathischen und empathischen Avatare.»

#### Hölzern war gestern

Reden statt tippen – das ist der Trend im Umgang mit Computern. Sprachservices wie der Google Assistant und Alexa von

#### Virtueller Physiocoach

Zwei Pilotprojekte laufen bereits. Eines im Bereich Private Banking. Hier geht es darum, dass ein Avatar dem Kunden automatisch Standardinformationen wiedergibt und ihn erst dann mit einem

«Wir untersuchen gerade, ob ein Avatar auch ein wenig Gesellschaft leisten könnte.»

echten Menschen verbindet, wenn es nötig ist. Das andere Projekt mit der CSS Versicherung ist im Gesundheitsbereich angesiedelt. Ein virtueller Physiocoach mit Namen Alex begleitet die Patienten

die Emotionen durch Künstliche Intelligenz. An Emma sieht man, dass dies gelingt. Sie neigt aufmerksam den Kopf, wenn man ihr zu sprechen beginnt, die Stellung ihrer Augenbrauen verrät, ob sie zufrieden ist. Antworten auf Fragen wie zum Beispiel «Was steht auf meinem Einkaufszettel?» oder «Wie ist das Wetter in Zürich?» gibt sie mit angenehmer Stimme. Ihre Lippen bewegen sich korrekt dazu.

#### Bei Disney gelernt

Emma ist äusserlich nicht perfekt. Sie hat Hautunreinheiten, ihre Haare sind nicht perfekt geflochten. Gerade das macht sie sympathisch. «Es ist uns wichtig, keine Übermensch zu schaffen», sagt Simon Heinzle. Gelernt haben die drei Gründer dies unter anderem bei Disney. Dort haben alle drei nach ihrem Doktorat im Bereich Computergrafik in der Forschung gearbeitet.

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



Immer dabei,  
Hund «Chocolat».  
Francesco Snozzi,  
Ingeni Zürich

**Sie sind die Kreativen unter den Bauingenieuren: Francesco Snozzi und sein Team von Ingeni Zürich. Sich immer ein Stück weit ausserhalb des Üblichen bewegen, Spezielles umsetzen, neue Methoden entwickeln und das Design in den Vordergrund rücken – das ist es, was sie wollen. Und sie sind gefragt. Immer dann, wenn mehr als eine 0815-Lösung erforderlich ist.**

Bauingenieure sind Konstrukteure und kühle Rechner, die sich vor allem mit Statik und Mathematik beschäftigen – so die gängige Meinung. Francesco Snozzi widerspricht: «Wir sehen uns als Gestalter,

neuer Art entworfen: Sie hebt sich durch einen Scherenmechanismus wie eine Welle an und ermöglicht Booten die Durchfahrt, ohne den Fluss der Fussgänger zu unterbrechen.»

**«Es gibt nicht nur eine perfekte Lösung»**

«Normal bauen» ist für Francesco Snozzi generell zu langweilig. Auch die Meinung, dass es immer nur eine perfekte Lösung gebe, teilt er nicht. «Wir legen viel Wert auf die Gestaltung. Erst wenn es gelingt, Tragwerk und Design harmonisch zu verbinden, entsteht ein schönes Bauwerk, das den angestrebten Zweck optimal erfüllt.» Natürlich seien nicht sie als Bauingenieure, sondern die Architekten für das Design zuständig, räumt er ein. «Wenn man

befindet sich in Genf. In Lausanne und Fribourg werden zwei weitere Büros betrieben. Insgesamt sind bei Ingeni mehr als 100 Personen beschäftigt. In der Romandie hat sich das 2009 gegründete Unternehmen längst einen Namen gemacht. «In der Deutschschweiz waren wir hingegen absolute Nobodys, als wir 2016 hier im Technopark aufschlugen», erzählt Snozzi: «Den Röstigraben zu überwinden, war nicht einfach.»

Inzwischen ist das «Ingeni-Labor» in Zürich sehr erfolgreich. Diverse Wettbewerbe haben Snozzi und sein Team in der letzten Zeit gewonnen. Zum Beispiel denjenigen um das Projekt «Berufsfachschule Winterthur». Während viele Mitbewerber mit den Rahmenbedingungen kämpften,

# Mitgestalten.

die gemeinsam mit den Architekten ein Bauwerk von Anfang an entwickeln.» Bei Snozzis Bauingenieurbüro ist das tatsächlich der Fall. Denn Ingeni Zürich ist auf ganz besondere Projekte spezialisiert. Projekte, die mehr als eine 0815-Lösung erfordern.

**Schwierige Aufgabe oder reizvolle Herausforderung?**

«Wir versuchen immer, uns ein Stück weit ausserhalb des Üblichen zu bewegen. Schwierige Rahmenbedingungen reizen und motivieren uns, Spezielles zu entwickeln, das einen echten Mehrwert bietet. Dazu forschen wir in alle Richtungen, entwickeln Hightech-Methoden und neue Einsatzmöglichkeiten für Materialien. Zum Beispiel, wie man Holz auf eine moderne Art verwenden kann», erzählt der gebürtige Tessiner.

Ein gutes Beispiel dafür ist die Passerelle zum Jet d'Eau, dem Wahrzeichen von Genf. Die Vorgabe war, eine mobile Brücke zu bauen, die sowohl für Fussgänger als auch für Personen im Rollstuhl passierbar sein sollte. Zudem musste sie für Schiffe Platz lassen, die unter ihr hindurchfahren. «Wir wollten keine klassische Klappbrücke und haben deshalb eine Brücke von ganz



Bauwerk der besonderen Art: bewegliche Passerelle beim Jet d'Eau in Genf. © Adrien Barakat.

jedoch von Anfang an zusammenarbeitet, ist es möglich, ein Maximum zu erreichen. Und das ist unser Ziel.» Trotzdem: Am Schluss stehen die Architekten im Rampenlicht. Das stört den 35-Jährigen aber nicht. «Wir sind es uns gewohnt. Und manchmal hat es ja auch Vorteile», meint er lachend. Wichtig sei ihm, dass Ingeni in der Baubranche geschätzt werde. Und das sei definitiv der Fall.

**Absolute «Nobodys» in Zürich**

Das Unternehmen besteht nicht nur aus dem Büro im Technopark. Der Hauptsitz

setzte Ingeni auf «die einzige Lösung, mit der das Projekt tatsächlich aufgewertet werden kann»: Ein Gebäude nämlich, das von nur einem Pfeiler pro Fassade getragen wird. Die Pläne stiessen auf Begeisterung. «Das geht nur mit kreativen und motivierten Mitarbeitenden. Sie sind die Stärke unseres Büros», betont Snozzi. Es ist ihm selbst wie auch dem Team wichtig, in der Schweizer Baukultur nicht einfach nur Spuren zu hinterlassen, sondern «schöne Spuren».

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



Im Gleichschritt bergauf.  
**Dominic und Philipp Staiger, Zwillinge:)**

Ihr Unternehmen ist in zwei Geschäftsfelder aufgeteilt. Das eine ist die klassische Beratung, das andere die Entwicklung von Datenschutzlösungen für mittelständische Unternehmen. Zu Beginn wurde das Softwaregeschäft durch die Beratung finanziert, nun zieht es selbst massiv an. «Das Potenzial ist riesig, die Nachfrage auch. Wir zählen bereits einige grössere Schweizer Firmen zu unseren Kunden», erzählt Dominic Staiger. «Unser Vorteil gegenüber US-Firmen ist, dass wir lokal, relativ einfach erreichbar und flexibel sind. Wir arbeiten mit Modulen, können unsere selbst entwickelten Produkte also individuell den Kunden anpassen.»

«Dass der eine von uns einen Satz beginnt und der andere ihn beendet, gibt es immer wieder.»

**Das erste Unternehmen aus dem Kinderzimmer heraus**  
 Raptor Compliance ist nicht die erste Firma, welche die Zwillinge miteinander gegründet haben. Schon mit 16 Jahren bauten sie in ihrem Elternhaus in Deutschland ihr erstes Geschäft auf. Es war ein Hardware-Retailer mit Fokus auf PCs und IT-Equipment. Rasch waren sie erfolgreich. Mit 18 konnten sie sich aus dem verdienten Geld ihre ersten eigenen Autos leisten. Als das Studium anstand, verkauften sie ihr Geschäft. Dominic Staiger studierte Jura

in Australien und Zürich und schloss mit Auszeichnung ab. Während seines Doktorats forschte er mehrere Jahre im Bereich Datenschutz. Hierfür verbrachte er ein gutes Jahr in New York und drei Monate im Silicon Valley. Dort ist die Geschäftsidee gereift.

**Früher gabs Konkurrenz**

Philipp Staiger hat sehr erfolgreich in München und in Cambridge (USA) BWL studiert und später auch selbst gelehrt. Als COO verantwortet er den täglichen Betrieb, Dominic als CEO die strategische Ausrichtung der Firma. Konkurrenz unter ihnen gebe es keine, sagen die Zwillinge. «Das war früher in der Schule eher der Fall, als wir die gleichen Prüfungen ablegen mussten. Inzwischen sind wir beide erfolgreich und Experten in unterschiedlichen Gebieten. Wir ergänzen uns optimal.» Die enge und reibungslose Zusammenarbeit vergleichen sie mit zwei Personen, die nicht verwandt sind, aber schon zehn Jahre gemeinsam ein Unternehmen führen. «Der Unterschied ist, dass wir keine zehn Jahre brauchten, um an diesen Punkt zu gelangen.» Und noch etwas ist unterschiedlich: Die beiden 33-Jährigen sind füreinander die wichtigsten Personen im Leben. «Wir fahren auch gerne mal zusammen in den Urlaub oder in ein verlängertes Wochenende», sagt Philipp Staiger. Trotzdem legen sie auch Wert darauf, Zeit getrennt voneinander zu verbringen. Aber nicht zu lange: «Wenn wir uns mehrere Tage nicht sehen oder hören, ist es komisch.»

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

# Im Doppelpack.

Sie sind füreinander die wichtigsten Personen im Leben. Wenn sie sich mehrere Tage nicht sehen oder hören, sei es komisch, sagen Dominic und Philipp Staiger. Die Zwillinge bauen seit drei Jahren ihr Geschäft im Bereich Datenschutz auf – mit Erfolg. Einige grössere Schweizer Firmen haben sie bereits im Boot. Dass sie im Geschäftsumfeld zusammen funktionieren, zeigte sich schon früh. Mit 16 haben sie im Elternhaus in Deutschland ihre erste Firma betrieben.

Im Gleichschritt kommen sie einem entgegen, den langen Gang des Sektors Pauli entlang: Die Zwillinge Dominic und Philipp Staiger. Gleiche Grösse, gleiche Gesichtszüge, gleiche Bewegungen. Und wenn sie zu sprechen beginnen, gibt es keinen Zweifel mehr: Die beiden sind einem Ei entsprungen. Schnell reden sie, sehr schnell – und wechseln sich dabei ab. Man muss sich beim Zuhören anstrengen, um ihnen folgen zu können. Die Brüder lachen. «Das geht vielen so. Dass der eine von uns einen Satz beginnt und der andere ihn beendet, gibt es immer wieder.» Auch sonst seien ihre Gedankengänge sehr ähnlich: «Wir verstehen uns blind. Das ist ein Vorteil. Bei Kundenmeetings wissen wir zum Beispiel immer ganz genau, was der andere denkt und wohin er will.»

**Potenzial riesig, Nachfrage auch**

Ihre Firma Raptor Compliance haben sie vor drei Jahren gegründet. Die Geschäftsleitung besteht aber nicht nur aus den beiden Brüdern. Mit Oliver Stutz haben sie einen erfahrenen CTO gefunden. «Er bringt jeweils eine andere Perspektive, quasi eine Zweitmeinung ein», witzeln Dominic und Philipp Staiger.

**EcoLogic®**  
 Wir leben IT.

**Massgeschneiderte IT-Infrastruktur, Softwarelösungen, Consulting und Support aus dem Technopark**  
 Trakt Darwin 3. Stock

EcoLogic AG, Technoparkstrasse 1, CH-8005 Zürich, Tel. +41 44 368 69 70, [www.ecologic.ch](http://www.ecologic.ch)



Viel mehr als Immobilienbewertung.  
**Matthias Standfest,**  
CEO Archilyse

Ist die Wohnung familientauglich? Und wie sieht es am Abend mit der Lärmbelastung auf dem Balkon aus? Mithilfe von Archilyse können solche Fragen beantwortet werden. Das ETH-Spin-off liefert Simulationen und Analysen zu einer Liegenschaft – auch wenn diese erst in der Entwicklungsphase steht. Wie hoch der finanzielle Mehrwert für Planer und Immobiliengesellschaften ist und welche Wohntrends sich daraus ablesen lassen, erklärt Gründer und CEO Matthias Standfest im Interview.

**Matthias Standfest, erklären Sie uns kurz, was Archilyse tut.**

Wir digitalisieren und analysieren Grundrisse und Immobilien. Mithilfe von Künstlicher Intelligenz und maschinellem Lernen

können wir deren Qualität beurteilen, vergleichen und für jeden verständlich machen. Unsere Kunden erhalten von uns wertvolle Informationen und können dadurch ihre Immobilien bzw. ihre Immobilienprojekte besser verwalten und planen.

**Was ist das Revolutionäre daran?**

Bis dato gab es keine Möglichkeit, die Qualität von Immobilien und Architektur objektiv zu messen. Vieles ging über Bauchgefühl und Erfahrung. Ein Makler besuchte eine Wohnung mit einer Checkliste für die Grundriss- oder Aussichtsqualität und beurteilte, wie gut diese abschnitt. Die Bewertungen waren rein subjektiv und deshalb zwangsläufig unterschiedlich.

**Und jetzt?**

Archilyse macht es möglich, objektiv zu erkennen, welcher von zwei Grundrissen den Bedürfnissen der Zielgruppe besser entspricht. Wir beziehen eine immer höhere Anzahl an komplexen Eigenschaf-

ten in unsere Analysen mit ein. Diese Parameter sind nicht nur für die Preisgestaltung wichtig; Sie beeinflussen zudem das Wohlbefinden der Menschen. Und diese Wohnqualität lässt sich in Profit konvertieren.

**Haben Sie Zahlen dazu?**

Wenn man eine bestehende Immobilie mit unserer Software bewertet, steigert man den Mietumsatz zwischen 2 und 4 Prozent. Nicht nur aufgrund von höheren Mieteinnahmen, sondern auch, weil man Leerstand reduzieren kann. Besonders attraktiv ist unsere Software aber für Immobilienentwickler. Da erreichen wir höhere Mietumsätze von 4 bis 6 Prozent im ersten Jahr. Das ist saftig!

**Sie haben Archilyse 2017 gegründet. Seither ging es nur bergauf.**

Das stimmt. Über mangelnde Aufmerksamkeit können wir uns nicht beklagen. Wir

plätze in den Grossraumbüros zu finden. Es hat sich gezeigt, dass die Swiss Re dank unserer Software eine rund zehn Prozent höhere Auslastung erreichte.

«Sie beeinflussen das Wohlbefinden der Menschen.»

**Hat Ihnen Corona also zu einem neuen Geschäftsmodell verholfen?**

Nein, das kann man nicht sagen. Die meisten Konzerne sind noch gar nicht so weit. Sie stellen nicht alles um, sondern setzen vorerst auf Homeoffice. Wir wollen diesen Service aber auch nicht zu unserem Hauptgeschäftsfeld machen. Das war mehr ein Dienst am Kunden und an der Gesellschaft.

haben wichtige Geldgeber an Bord und zu unseren Kunden gehören grosse Player am hiesigen Immobilienmarkt. Für Swiss Life haben wir etwa das gesamte Portfolio mit circa 35 000 Wohnungseinheiten digitalisiert und analysiert. Der Swiss Re halfen wir dabei, global die Corona-Abstandsregeln in der Büroplanung besser umzusetzen.

«Über mangelnde Aufmerksamkeit können wir uns nicht beklagen.»

**Das heisst?**

Die 15 000 Arbeitsplätze von Swiss Re sind international verteilt. In jedem Land gibt es andere Distanzregeln. Wir halfen dem Unternehmen dabei, die bestmögliche Lösung für die Platzierung der Arbeits-

**Welches sind denn im Moment Ihre Schwerpunkte?**

Wir bringen uns derzeit vor allem im Bereich Vermarktung von Liegenschaften und bei Architekturwettbewerben ein. Im Auftrag der Bauherrschaften analysieren wir dort die eingereichten Projekte, stellen Kriterien aus der Ausschreibung objektiv dar und vergleichen sie. Diese zusätzlichen Informationen sind für den Ausschreibenden wichtig. Denn gerade bei der Gestaltung von Wohn- und Bürobauten gibt es noch viel Potenzial.

**Welches sind denn momentan die Bedürfnisse der Menschen in Bezug auf eine Wohnung?**

Durch die Corona-Pandemie ist das Bedürfnis nach Aussenraum deutlich gestiegen. Auch kleinteiligere Wohnungen sind wieder gefragt. Sie bieten Rückzugsorte. Nicht nur fürs Homeoffice, sondern auch, um die Stresssituationen zu entschärfen, die entstehen, wenn mehrere Personen über längere Zeit «aufeinander hocken».

## Zur Person

Dr. sc. Matthias Standfest hat Architektur, Maschinenbau und Philosophie studiert. Diese Kombination hat sein Interesse an der Anwendung von Künstlicher Intelligenz und maschinellem Lernen in der Architektur geweckt. Seine Doktorarbeit an der ETH Zürich legte den Grundstein für die Gründung von Archilyse Anfang 2017. Das stark forschungsgetriebene ETH-Spin-off arbeitet daran, mit digitalen Immobilienanalysen die Qualität von Immobilien ganzheitlich zu erkennen. Zum Team von Archilyse gehören 16 Personen.

# Wichtige Details!

**Kann man sagen, Sie liefern zusätzlich zu den kalten Zahlen Informationen zur Lebensqualität in einer Wohnung?**

Ja, genau. Ein Beispiel: Wenn ich heute eine Wohnung suche, steht im Inserat gerade mal, ob es einen Balkon gibt oder nicht. Entscheidend ist aber die Balkonqualität. Zum Beispiel wie hoch die Lärmbelastung auf dem Balkon ist. Oder ob ich im Winter am Abend noch Sonne habe. Solche Informationen liefern wir natürlich für jeden Bereich. Wir wissen für jede Adresse in der Schweiz, welche Berggipfel man von der Couch aus sehen kann, oder wie viel Prozent des Ausblicks auf See oder Autobahn entfallen. Wir prüfen zudem die infrastrukturelle Anbindung und wissen nicht nur, wie lange man zur Stosszeit von A nach B benötigt, sondern auch, wie sicher der Weg der Kinder zur Krippe ist. Dieses Zugänglichmachen von Informationen ist unser Kerngeschäft.

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



Die Gründer von BLP Digital: Pedro Marques mit den Brüdern Sven Beck und Tim Beck (v.l.n.r.) (Bild: Stefan Weiss / ETH Zürich)

# Software, bitte übernehmen...

Tim und Sven Beck entwickeln zusammen mit ihrem 11-köpfigen Team eine Software, die selbstständig Daten aus Dokumenten extrahiert. Dadurch entlasten sie Büroangestellte von mühsamen und zeitaufwendigen Arbeiten. Zum Beispiel eingehende Rechnungen und Bestellungen erfassen oder Lieferscheine kontrollieren. Ihr Unternehmen BLP Digital hat bereits erste Kunden. Und das Potenzial ist riesig.

Ob im Grosskonzern oder im kleinen Familienbetrieb – es ist überall das Gleiche: Um Rechnungen und Bestellungen zu erfassen oder Lieferscheine zu kontrollieren, braucht es jemanden, der die relevanten Daten erfasst und von Hand in ein Computersystem eingibt. Eine mühsame Copy-Paste-Arbeit, die eine Menge Ressourcen verschlingt.

#### 70 Prozent Kosteneinsparung

«Das Problem ist in allen Branchen vorhanden. Speziell aber in der produzierenden Industrie müssen Mitarbeitende die grossen

Mengen an Lieferscheinen und Rechnungen aufwendig bearbeiten. Das ist schlicht unwirtschaftlich», sagt Tim Beck, CEO der Firma BLP Digital. Der 28-Jährige hat das ETH-Spin-off zusammen mit seinem zwei Jahre jüngeren Bruder Sven und dem ehemaligen Google Datenextraktionschef Pedro Marques gegründet. Ihr Ziel: Die repetitiven Tätigkeiten von Büroangestellten mit einer innovativen und ständig lernenden Software zu reduzieren und dadurch rund 70 Prozent der Administrationskosten einzusparen.

#### Kombination aus zwei Technologien

«Existierende Programme verstehen neue Formulare nicht», erklärt Tim Beck. «Computer lesen von oben links nach unten rechts. Abstände oder Fettgedrucktes erkennen sie nicht.» Die Lösung von BLP Digital ist eine Kombination aus zwei Technologien: der Bilderkennung und der Verarbeitung natürlicher Sprache, «Natural Language Processing (NLP)». Während einige Algorithmen den Text analysieren, untersuchen andere das Dokumentenbild auf Pixelebene. «Damit können wir den Text in Bezug zu seiner Position im Dokument bringen», sagt Sven Beck. Sogar Tabellen werden auf diese Art erkannt und nachgebildet.

#### 13 Millionen Rechnungen pro Jahr

Rechnungen, Lieferscheine, Spesenabrechnungen, Mietverträge, Lebensläufe, E-Mails: Das mögliche Anwendungsgebiet der Software von BLP Digital ist riesig, das Potenzial enorm. Ein grosser Schweizer Krankenversicherer bearbeitet zum Beispiel rund 13 Millionen Rechnungen pro Jahr. Und wenn ein Händler Bananen

in Südamerika bestellt, entstehen daraus 17 Dokumente, bis die Ware in der Schweiz im Laden liegt. «Unsere Lösung führt zu einer immens schnelleren Durchlaufzeit, da jegliche Rechnungen ohne Abweichungen zu existierenden Bestellungen gar nicht mehr angeschaut werden müssen und sich die Anwender auf Ausnahmen konzentrieren können. Das bedeutet eine enorme Kosteneinsparung. Und die Mitarbeitenden können sich auf ihre Kernkompetenzen fokussieren», erklärt Tim Beck.

«Das bedeutet eine enorme Kosteneinsparung.»

#### Unternehmerblut

Die ersten Kunden arbeiten bereits mit der Software von BLP Digital. Auch ein Grosskunde mit rund 200 000 Rechnungen pro Jahr. Mit weiteren befinden sich Sven und Tim Beck im Gespräch. Eines ist sicher: Das unternehmerische Denken müssen die Brüder nicht erst erlernen. Das haben sie im Blut. Sie stammen aus einer erfolgreichen deutschen Unternehmerfamilie. Sven Beck sagt: «Die Firma war jeden Tag Thema. Schon als Kinder haben wir vorgelebt bekommen, was es heisst, ein Unternehmen zu führen. Wir wussten also schon ziemlich früh, wie so was läuft.»

[www.blp-digital.com](http://www.blp-digital.com)

Inserat

## Über 25-jährige erfolgreiche Zusammenarbeit!

Die Beratende Ingenieure SCHERLER AG pflegt seit über 25 Jahren eine partnerschaftliche Zusammenarbeit mit dem Technopark Zürich. Angefangen bei den ersten Projektideen für den Bau des Technoparks, unterstützen wir den Technopark Zürich bis heute im Bereich der Elektro- und MSR-Planung. Für dieses Vertrauen und die stets angenehme Zusammenarbeit möchten wir uns herzlich bedanken.

Die Beratende Ingenieure SCHERLER AG durfte in den letzten Jahren sehr interessante und anspruchsvolle Projekte realisieren. Eines davon war der Umbau der Gastroflächen im Erdgeschoss.



Ein weiteres spannendes Projekt, welches dieses Jahr zum Abschluss kommt, ist das Projekt «Ersatz ZLT». Über 73 Schaltschränke mit rund 10'000 Datenpunkten wurden in den letzten zwei Jahren bei laufendem Betrieb ersetzt. Neben dem Ersatz der Schaltschränke wurde das gesamte Leitsystem neu entwickelt und wird nun virtuell betrieben.

Wir freuen uns jetzt schon auf weitere gemeinsame Herausforderungen.

**BERATENDE INGENIEURE**  
**SCHERLER**  
 Elektroplanung · Lichtplanung · Gebäudeautomation · Consulting

Unsere Standorte  
 Zürich · Winterthur  
 Baden · Schaffhausen

Eigentlich beschäftigt sich André Wolke mit seiner Firma Validity Labs mit Produkten und Dienstleistungen im Bereich der Blockchain-Technologie. Mit hochkomplexen Systemen also. Gleichzeitig hat aber ein sehr menschliches Thema grosse Bedeutung für den Gründer und CEO: Mitarbeitermotivation.

**André Wolke, weshalb ist Ihnen die Mitarbeitermotivation so wichtig?**

Weil ich meine guten Leute behalten möchte. Jede kleine Firma hat das Problem, dass die Mitarbeitenden im Schnitt nach eineinhalb Jahren wieder gehen. Mit den Gehaltsstrukturen von grossen Unternehmen können wir nicht mithalten. Wir müssen unseren Mitarbeitenden also einen anderen Mehrwert bieten.



Fortschrittliche Wege.  
André Wolke, CEO  
Validity Labs

einigen Evaluationsgesprächen mit Firmen haben wir gemerkt, dass recht starkes Interesse vorhanden ist. Ich selbst sehe auch viele Bereiche, in denen eine solche App einen Mehrwert bieten würde.

**Warum kommt Ihre Form der Mitarbeitermotivation so gut an?**

Weil die Mitarbeitenden dadurch glücklicher und gesünder werden, ihre Work-Life-Balance stimmt. Das ist für mich ein grosser Gewinn. Denn die Zufriedenheit der Mitarbeitenden ist der Schlüssel zum Erfolg eines jeden Unternehmens. Als positiver Nebeneffekt kann dies für die Firma zu Kosteneinsparungen führen.

**Inwiefern?**

Wenn Zufriedenheit und Gesundheit der Mitarbeitenden gefördert werden, führt

# Motivator!

**Wie machen Sie das?**

Mit Challenges, an denen sich das ganze zehnköpfige Team beteiligt. Der Inhalt der Challenge kann irgendetwas sein. Zum Beispiel technischer Natur. Immer häufiger gehen unsere Wettkämpfe aber über den fachlichen Bereich hinaus. Gerade stecken wir in einer Food-Challenge.

**Das heisst?**

Jeder stellt dreimal pro Woche ein Bild seines selbst gekochten Gerichts in unseren Chat. Dieses wird dann vom gesamten Team bewertet. Wenn die Challenge abgeschlossen ist, bekommt der Gewinner einen Preis – und darf sein Siegesmenü auch gerne für uns alle kochen. Das macht nicht nur Spass, sondern fördert auch den Zusammenhalt im Team.

**Wie lange dauert eine Challenge?**

In der Regel zwei bis drei Wochen. Nach Ablauf des internen Wettbewerbs hat der Gewinner dann sieben Tage Zeit, um sich eine neue Herausforderung auszudenken.

Es ist faszinierend, was für ein Kampfgeist sich da entwickelt. Am deutlichsten zeigte das unsere Schritt-Challenge.

**Worum ging es da?**

Jede und jeder von uns musste innert zwei Wochen 97 000 Schritte machen. Um uns zusätzlich zu motivieren, gestalteten wir ein Leaderboard. So konnte jeder sehen, wie viele Schritte die anderen an diesem Tag schon gemacht hatten.

**Und das motivierte tatsächlich?**

Es ging richtig ab. Die einen haben am Wochenende riesige Bergtouren gemacht, andere sind täglich joggen gegangen usw. Der Motivationsschub war so gross, dass das Team am Ende gar nicht mehr aufhören wollte. So kamen wir auf die Idee, eine App zu entwickeln.

**Sie entwickeln eine App?**

Ja, eine App mit sportlichen Challenges, die wir eventuell auf den Markt bringen wollen. Das war zwar nicht geplant, aber nach

das im besten Fall zu weniger krankheitsbedingten Ausfällen. Zudem sind die Mitarbeitenden motivierter bei der Arbeit. Ich möchte diese positiven Effekte in Zukunft sogar noch steigern.

**Woran denken sie?**

An einen Bonus. Wer am Jahresende seine Challenge erfolgreich absolviert hat, bekommt einen Bonus oder kann diesen für einen guten Zweck spenden. Dies soll die Motivation und den Kampfgeist im Team weiter erhöhen.

**Gibt es noch weitere Ideen?**

Ja, die Challenges um Teilnehmer zu erweitern – zum Beispiel auf den gesamten Technopark. Als Firma wäre man ein Team und könnte andere Organisationen herausfordern. Den Zusammenhalt, den Austausch und das Netzwerken könnte man dadurch sicherlich auf wertvolle Weise fördern.

[www.validitylabs.org](http://www.validitylabs.org)

Um eine grenzübergreifende Zusammenarbeit und regionalwirtschaftliche Entwicklung zwischen EU und Alpenländern zu fördern, lancierte die Europäische Union die Interreg Programme. Der Technopark Zürich nahm im Rahmen des Care4Tech-Projekts an diesem Programm teil und wurde dabei vom Bund und der Standortförderung des Amtes für Wirtschaft und Arbeit des Kantons Zürich unterstützt.

Wie können «Smart Mobility»-Konzepte die bessere Erreichbarkeit eines Technologieparks in Bozen unterstützen? Welche Rolle spielt «Smart Agriculture» in Slowenien? Was passiert in der Lombardei zum Thema Industrie 4.0? Dies sind nur einige der Fragestellungen, die der Techno-

Nachbarn kennenlernen, einmal anders

«Wir sind nach wie vor mit den Projektpartnern in regem Austausch und halten Augen und Ohren offen, um schnell auf Möglichkeiten zur Zusammenarbeit mit Firmen im Technopark reagieren zu können», ergänzt Matthias Hölling.

# Alpenglühchen

park Zürich über die letzten Jahre mit Projektpartnern im Alpenraum diskutiert hat. Im Care4Tech-Projekt hat er zudem potenzielle Kooperationen im Fokus-Cluster «MedTech» eruiert und aufgegleist. Erste Resultate zeigten sich bald: So zog die erfolgreiche Vernetzung der Technopark Zürich Firma TC Informatik AG mit einem norditalienischen Partner die Entwicklung und Vermarktung einer intelligenten Tablettenbox nach sich.

«Wir unternehmen alles, um Kompetenzen wie auch innovative Technologie-Entwicklungen unserer Firmen zu identifizieren und zu platzieren. Grenzüberschreitende Kontakte sind hier von grösstem Nutzen», so Matthias Hölling, Teamleiter Stiftungsbereiche im Technopark Zürich und Projektverantwortlicher der Care4Tech-Initiative.



Gruppenbild der Projektpartner des Care4Tech-Projekts in Villach.

Der Innovationskongress Villach (Kärnten) war mit mehr als 1600 Teilnehmenden krönender Abschluss des Projekts. Im «Smart Living Forum», organisiert von den Care4Tech-Projektpartnern, präsentierten sich auch zwei Firmen aus dem Technopark. Das Fintech modium.io sowie das Medtech Startup Vivior AG, welches ein neuartiges tragbares Gerät zur objektiven Messung von Verhaltensdaten von Patienten vor einer Sehkorrektur vorstellte.

Interreg B-Projekte können im Rahmen der Neuen Regionalpolitik (NRP) des Staatssekretariats für Wirtschaft (SECO) kofinanziert und vom Bundesamt für Raumentwicklung (ARE) begleitet werden. Die Projekte benötigen eine Mitfinanzierung des jeweiligen Kantons. Die Schweiz beteiligt sich bei transnationalen Programmen (Interreg B) im Alpenraum oder in Nordwesteuropa.



Begleiten, beschleunigen und vernetzen

Die Standortförderung des Kantons Zürich unterstützt Unternehmen bei Standortfragen und Firmengründungen. Zudem bietet sie einen Lotsendienst durch die Verwaltung. Zwecks Stärkung und Entwicklung des Wirtschaftsstandorts und zukunftsweisender Wirtschaftszweige fördert die Standortförderung den disziplinenübergreifenden Austausch zwischen Wirtschaft, Wissenschaft und Politik.

[www.zh.ch/standort](http://www.zh.ch/standort)





**ETAVIS**

Ihr Dienstleistungs-  
partner für  
Elektroinstallationen  
und Gebäudetechnik.

**ETAVIS** 

T 044 446 66 00  
[www.etavis.ch](http://www.etavis.ch)

**VINCI**   
ENERGIES