



GESCHÄFTSBERICHT 2020



Der Technopark ist eine gemeinnützige Institution, rechtlich als Verein mit Vorstand, Geschäftsleitung und Mitgliedern konstituiert. Er unterstützt proaktiv die Gründung und den Aufbau von innovativen Startups mit hohen Qualitätsmerkmalen im Technologiebereich und schafft damit nachhaltige Arbeitsplätze. Der Technopark Luzern hat sich zu einem bedeutenden Zentrum in der Startup-Szene entwickelt und ist für die Zentralschweiz der Firmengründungs- und Innovationsmotor. Dies als Teil eines internationalen Netzwerks von Startups, Investoren, Unternehmern, Coaches und Forschungsexperten.

Seit 2003 befindet sich der Technopark Luzern im D4 Business Village Luzern. Die Vereinsmitgliedschaft steht Einzelpersonen und Firmen offen. Der Technopark Luzern finanziert sich über Beiträge der Partnerklub- und Vereinsmitglieder sowie öffentliche Gelder. Diese unterstützen den Technopark Luzern, um ihr Engagement für das Jungunternehmertum, für die Region und für den sinnvollen Einsatz neuer Technologien zu signalisieren.

Meilensteine

- 15.01.03 Der Verein TECHNOPARK® Luzern wird gegründet.
- 2003 Mit der Systransis AG zieht das erste Jungunternehmen in den TECHNOPARK® Luzern ein. Die Suva und der Verein TECHNOPARK® Luzern legen die Basis für eine erfolgreiche Zusammenarbeit.
- 2004 Die Partnerschaft mit der Hochschule Luzern wird besiegelt. Der TECHNOPARK® Talk Plus wird zum ersten Mal durchgeführt.
- 2009 Weiterführung der Stiftung zur Förderung von Neuunternehmen SFN neu mit Sitz in Root unter der Leitung des TECHNOPARK® Luzern.
- 2010 Gründung des Vereins TECHNOPARK® Allianz.
- 2012 Das erste Unternehmen im TECHNOPARK® Luzern erhält vom Finanzierungspartner Albert Koechlin Stiftung eine Startup-Finanzierung.
- 2013 Der TECHNOPARK® Luzern feiert das 10-Jahr-Jubiläum. Startups aus dem TECHNOPARK® Luzern gewinnen renommierte Awards wie u.a. W.A. de Vigier Entrepreneurship-Preis, Venture Leader, IMD Startup Competition.
- 2014 Erste Technologie-Startups aus Skandinavien und den USA ziehen nach «Proof of Technology» in den TECHNOPARK® Luzern. Das Ökosystem des TPL ist auch für internationale Startups interessant.
- 2015 Im Ökosystem TECHNOPARK® Luzern entstehen Kooperationen zwischen Startups in der vertikalen Wertschöpfungskette: MEquadrat (Mechatronik) – smolsys (Mikrotechnik in Glas) – Amphasys (Lab on a chip in Glas)
- 2016 Avantlyard/Freezyboy gelingt das bisher betragsmässig grösste Crowdfunding in der Schweiz. Weitere sieben Startups im TECHNOPARK® Luzern schliessen erfolgreiche Finanzierungsrunden ab. Die Investoren sind Stiftungen, Business Angels und Private.
- 2017 Das erste Startup erhält vom zusätzlichen Finanzierungspartner zukunfft-fertig-los einen Startup Grant.
- 2018 Swiss Venture Capital Report 2018: Die Investition (pro Jahr) für Startups im TECHNOPARK® Luzern steigt auf 8.5 MCHF.
- 2019 Mit dem Produkt Neuroshield® von Monarch Bioplants erhält erstmals ein Startup im TECHNOPARK Luzern die FDA-Zulassung für den Verkauf von medizinischen Produkten im amerikanischen Markt.
- 2020 Erstmals gelingt mit Monarch Bioplants einem Startup des TECHNOPARK Luzern eine Investitionsrunde von 21.6 Millionen CHF. Investor ist die New Yorker Investment-Gruppe GEM. Das Total der TPL-Finanzierungsrunden 2020 beträgt 33.2 MCHF

TECHNOPARK LUZERN – EIN REKORDJAHR FÜR DIE STARTUP-SZENE!



Patrick Wyss
Präsident

Der Einstieg in den Technopark Luzern wurde mir von allen Seiten sehr einfach gemacht. Schnell habe ich mich in dem innovativen Umfeld wohlfühlt und ich bin vom Spirit der Startups absolut fasziniert.

Wer hätte gedacht, dass das Jahr 2020 mit all seinen Herausforderungen zum Rekordjahr für die Startup-Szene werden würde?

So wurden alleine in der Schweiz fast 47'000 neue Firmen gegründet. Viele Jungunternehmer haben die Krise auch als Chance gesehen und genutzt, um ihren Traum vom eigenen Geschäft jetzt umzusetzen. Bemerkenswert ist zudem, dass wir von der befürchteten Konkurswelle 2020 verschont blieben.

Doch auch die etablierten Startups haben im vergangenen Jahr von der generellen Geldschwemme im herrschenden Niedrigzinsumfeld stark profitieren können. So flossen über 38 Milliarden Euro alleine in europäische Startups. Diesen Trend haben wir auch beim Technopark gesehen: Auch für uns war es ein Rekordjahr mit über 30 Millionen Franken an neuen Investitionen. Neues Kapital war für die Startups entsprechend nicht die grösste Herausforderung im letzten Jahr, vielmehr waren es die unzureichende Versorgung mit Rohmaterialien, eine verzögerte Produktentwicklung oder Schwierigkeiten beim Vertrieb.

Aber es hat sich auch gezeigt, dass gerade in Krisenzeiten kleine, agile und flexible Firmen sich am schnellsten anpassen und von den neuen Marktbedingungen profitieren können. Survival of the fittest – bedeutet im Sinne von Darwin das Überleben der am besten angepassten Individuen. Dies zeigt eindrücklich die Stärke und Wichtigkeit einer soliden und gut entwickelten Startup-Szene für die Schweizer Wirtschaft.

Eines unserer Ziele ist es, den Technopark Luzern künftig national und international noch bekannter und attraktiver zu machen und ein gewichtiges Wort in einer Zukunft der Digitalisierung und Big Data mitzureden und somit zu einer Topadresse für Startups zu werden. Darum freut es mich sehr, dass es uns gelungen ist, mit Herrn Franco Chicherio einen bestens qualifizierten, neuen Geschäftsführer für den Technopark zu gewinnen, nachdem sich Herr Hansruedi Lingg nach zehn Jahren erfolgreicher Geschäftsführung entschieden hat, in den Ruhestand zu treten. Auch auf diesem Weg möchte ich im Namen des gesamten Vorstands Hansruedi Lingg für seine ausgezeichnete Arbeit danken.

Entsprechend haben wir auch mit Anerkennung das positive Jahresergebnis zur Kenntnis genommen: Es ist ein klares Zeichen, dass wir die von unseren Partnern zur Verfügung gestellten Mittel auch in schwierigen Zeiten effizient einsetzen.

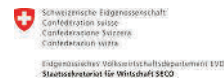
Es ist mir ein ganz spezielles Bedürfnis, allen Partnern für die stets grosszügige finanzielle Unterstützung, aber auch für den Austausch von Know-how und Netzwerken zu danken. Und den Startups wünsche ich weiterhin viel Energie, Begeisterung und das Quäntchen Glück, das es braucht, die angestrebten Ziele zu erreichen.

Patrick Wyss
Präsident TECHNOPARK® Luzern

UNSERE PARTNER

Der Partnerklub Technopark Luzern steht als Gönnerklub hinter dem Technopark Luzern und gibt ihm finanziellen und ideellen Rückhalt. Er bringt interessante und interessierte Persönlichkeiten aus Politik und Wirtschaft zusammen. Die Gönner engagieren sich für das Jungunternehmertum und den sinnvollen Einsatz neuer Technologien. Dadurch profitieren sie von einem positiven Image-Transfer bei den Hochschul- und Universitätsabsolventen sowie bei Politik und Wirtschaft.

PLATIN



GOLD



SILBER



KOOPERATIONSPARTNER



JAHRESBERICHT 2020



Hansruedi Lingg
Geschäftsleiter bis 31.3.2021



Franco Chicherio
neuer Geschäftsleiter ab 1.4.2021

Trotz Corona-Einschränkungen begeisterten auch 2020 einige Highlights:

«ON YOUR MARKS,
GET SET, GO!»

am VIP-Partnerklub-Event
Die Mitglieder des Partnerklubs besuchen Ende Januar noch vor dem Corona-Lockdown das neue OYM in Cham, das vor seiner Eröffnung steht. HP Strelbel, Bauherr und TPL-Vorstand, führt persönlich durch das moderne Kompetenzzentrum.

**CORONA BESIEGEN –
von der Idee zum Erfolg,
TECHNOPARK® TALKPLUS**

Am Talk Plus 2020 nehmen vier Schweizer Startups teil, welche mit ihren Innovationen gemeinsam die ganze Wertschöpfungskette zur Bekämpfung von COVID-19 abdecken. Von der Impfung (InnoMedica – Marly), der Desinfektion (smolsys – TPL) dem Testing (ProByLas – TPL) bis zum Medikament (Memo Therapeutics, TP Schlieren). ▶▶

Im vergangenen Jahr 2020 standen auch im TECHNOPARK® Luzern die Herausforderungen der COVID-19-Pandemie im Vordergrund. Trotz der Schwierigkeiten verfolgen alle TPL-Startups weiterhin ihre Mission. Einigen TPL-Startups gelang es sogar, innovative Produkte auf den Markt zu bringen, welche einen konkreten Beitrag zur Lösung des COVID-19-Problems leisten. Zudem verzeichnete ein Medtech Startup eine Rekord-Finanzierung.

Auch die TPL-Startups sind von der gegenwärtigen COVID-19-Krise betroffen. Die Liquiditätssituation vieler Startups ist angespannt. Einerseits durch verzögerte oder abgesagte Finanzierungsrunden, andererseits durch die Unmöglichkeit, Kunden für den Verkauf von neuen innovativen Produkten zu treffen. Zusätzlich ist der Bedarf an Umlaufvermögen wegen Verzögerungen in den internationalen Lieferketten angestiegen.

Startups leisten Beitrag zur Lösung der COVID-19-Krise

Die Startups leiden jedoch nicht nur an den COVID-19-Auswirkungen, sie leisten auch einen wichtigen Beitrag zur Lösung der COVID-19-Krise; das dank der positiven Denkhaltung, dass jede Medaille zwei Seiten hat und entsprechend jedes Problem auch eine Geschäftschance darstellt, wenn das Startup auf Basis der bestehenden Technologie einen Beitrag zur Problemlösung leisten kann. Zudem haben viele Startups einen ausgeprägten Willen, einen Beitrag an eine bessere Welt zu leisten.

Im Technopark Luzern haben die beiden Startups ProByLas und smolsys schnell innovative Beiträge zur Lösung der COVID-19-Krise auf den Markt gebracht: ProByLas mit COVID-Kassetten basierend auf Lab-on-a-chip-Technologie für das Testing und smolsys mit einem für die Haut und Augen unschädlichen 220nm UVC Mikrosystem zur COVID-Desinfektion von Berührungspunkten.

Auch unser Jahresevent, der TalkPlus 2020 stand unter dem Thema «Corona besiegen – von der Idee zum Erfolg». Neben den beiden TPL-Startups ProByLas und smolsys sind Innomedica (Marly) mit einem COVID-19-Impfstoff und Memo Therapeutics (Technopark Schlieren) mit einem COVID-19-Medikament aufgetreten.

Dass Startups das Potenzial haben, einen entscheidenden Beitrag für die Gesellschaft

zu leisten, zeigen die gegenwärtig bekanntesten COVID-19-Impfstoffe von BioNTech und Moderna. Beide Unternehmen haben vor nicht langer Zeit als Startup begonnen – 2008 in Mainz resp. 2010 an der Harvard University in Boston.

Neben der Corona-Krise ist dieses Jahr die Klima-Krise in den Hintergrund gerückt. Auch hier leisten Startups entscheidende Beiträge, u.a. das TPL-Startup cowa, welches auf Seite 11 vorgestellt wird. Die Innovation von cowa ermöglicht Hausbesitzern, den Eigenverbrauchsgrad ihrer Solaranlage wesentlich zu steigern. Dies dank Kapseln mit Phasenwechsel-Material, welche die Speicherkapazität von thermischen Boilern vervielfachen. Auf Seite 10 erfahren Sie mehr über das oben erwähnte COVID-19-Startup ProByLas. Das Bild auf dem Cover gibt einen Einblick in sein Entwicklungslabor.

Startup-Finanzierung wichtigste Unterstützung

Die Finanzierung stellt für die Startups die grösste Herausforderung dar. Entsprechend ist «Enabling Funding» die wichtigste Unterstützung des TPL an die Startups und der pro Jahr in das gesamte TPL Startup-Portfolio investierte Betrag ist unsere wichtigste Messgrösse. Im Jahre 2020 erreichte dieser Betrag rekordhohe 33.2 MCHF. Gross war die Freude, als das TPL Medtech-Startup «Monarch Bioimplants» im September 2020 eine Finanzierungsrunde von 21.6 MCHF durch «GEM Global Yield» aus New York schaffte. Monarch Bioimplants' Innovation ist ein bei Prostataoperationen implantiertes Biomaterial (Neuroshield), welches das Folgerisiko von Impotenz resp. Inkontinenz stark reduziert.

Damit ein Startup eine so hohe Finanzierungsrunde schafft, muss seine Geschäftsidee die richtigen «Gene» haben, um sich bei den Investoren erfolgreich gegen die grosse Konkurrenz durchzusetzen – äh-

lich wie sich erfolgreiche Gene bei der Evolution durchsetzen. Gesunde Startup-Gene verlangen ein Produkt von Erfolgswahrscheinlichkeit p mal Exit-Multiple M (Ertrag/Investition) grösser als eins, d.h. $p \times M > 1$. Während die Erhöhung der Erfolgswahrscheinlichkeit ein systematisches De-Risking des Projektes erfordert, muss für ein hohes Exit-Multiple ein grosser Markt bedient werden, mit hohem Kundennutzen, Kopierschutz und tragbaren Investitionen.

News aus dem Partnerklub

Der Partnerklub unterstützt den TPL als Gönner finanziell und ideell. 2020 konnte der TPL erstmals auf den neuen Goldpartner Anliker und die beiden neuen Silberpartner Geistlich Pharma und Arlewo zählen. Leider musste auf die Beiträge der austretenden Silberpartner Green.ch, Reichmuth & Cie und Schmid AG verzichtet werden.

Zielsetzungen 2021

Unser bisheriges Jahresziel, zwei bis drei innovative Startups mit hohem Potenzial zu gewinnen, werden wir auch 2021 weiterverfolgen. Zudem sollen die bestehenden TPL-Startups auf ihrem unternehmerischen Weg von unserer aktiven Unterstützung profitieren. Als neuen Schwerpunkt haben wir uns die Erhöhung der Bekanntheit des TPL bei den Startups und in der breiten Öffentlichkeit zum Ziel gesetzt.

Positiver Rechnungsabschluss

Die Jahresrechnung 2020 schliesst mit einem kleinen Gewinn von CHF 8'753. Unseren Partnerklub- und Vereinsmitgliedern sowie Bund und Kanton Luzern danken wir herzlich für ihre Unterstützung. Ihr Vertrauen motiviert uns, weiterhin Startups auf dem Weg zum Erfolg aktiv zu begleiten.

Grosser Dank für wertvolles Engagement

Die erfolgreiche Entwicklung von Unternehmen in unserer Region fordert von allen Beteiligten einen grossen Einsatz, dies ideell und finanziell. Allen Persönlichkeiten, Unternehmen und Organisationen, die den TPL unterstützen, sei an dieser Stelle ganz herzlich gedankt. Der Dank geht an:

- die Startup-Gründer: Sie nehmen viel Risiko auf sich, um ein Unternehmen mit Arbeitsplätzen aufzubauen.
- die Mitglieder des Partnerklubs und den Kanton Luzern: Sie leisten grosse finanzielle Hilfe.
- die Vereins-Mitglieder: Ihre finanzielle und ideelle Unterstützung ist wichtig.
- unsere strategischen Partner: Die erfolgreiche langjährige Kooperation festigt den Aufbau einer lebhaften Startup Szene nachhaltig.
- die Verantwortlichen des D4 Business Village Luzern und an das Technopark-Team: Die gute Zusammenarbeit und der positive Innovationsgeist ist unglaublich wertvoll.

Zehn spannende Jahre

Nach zehn faszinierenden Jahren als Geschäftsleiter des TPL darf ich diese spannende Aufgabe meinem Nachfolger Franco Chicherio übergeben. Mit Freude und viel Herzblut habe ich mich seit 2011 für den TPL eingesetzt und interessante Startups resp. Unternehmerpersönlichkeiten beim Aufbau ihres Unternehmens unterstützen dürfen. Der TPL hat sich zum wichtigsten Startup- und Business-Inkubator in der Zentralschweiz mit stark internationaler Ausrichtung entwickelt. Die Strategie der Fokussierung auf wenige High-Quality Startup pro Jahr und der intensiven Unterstützung dieser Startups bei ihrem Hauptproblem – der Finanzierbarkeit – hat sich ausgezahlt.

Ich möchte den Startups, den Partnern, Vereinsmitgliedern, dem Vorstand und dem TPL ganz herzlich für die gute Zusammenarbeit danken. Franco Chicherio wünsche ich viel Freude an seiner neuen Tätigkeit und dass es ihm gelingt, den TPL mit frischen Ideen und Begeisterung weiterzuentwickeln.



Hansruedi Lingg
Geschäftsleiter TECHNOPARK® Luzern

Netzwerkanlass mit der

Wirtschaftsförderung Luzern

Die Wirtschaftsförderung lädt zusammen mit dem Technopark Luzern am Montag, 2. März 2020 ihre Netzwerkpartner zum Unternehmeranlass ein. Im Zentrum der Veranstaltung steht der Besuch der vier Startups Amphasys, Monarch Bioimplants, ProByLas und smolsys.

«Mit UV-Strahlen gegen Viren» – Artikel in der LZ

Die Luzerner Zeitung berichtet in einem ganzseitigen Artikel über die Medtech Startups im TECHNOPARK Luzern.

Sommer-Event bei Emmi Kaltbach

Corona-bedingt findet der traditionelle Sommerevent erst im Oktober bei Emmi Kaltbach statt. Die beeindruckende Besichtigung des Felsenkellers, in dem Käse veredelt wird, wird durch das gesellige Fondue Chinoise in der Sennerei Beromünster abgerundet.

Cordiana Medical

FDA-Zulassung

Mit Cordiana Medical, welche eine «Software as a medical device» im Bereich Herz- und Lungendaten auf den Markt bringt, erhält ein weiteres Startup des TECHNOPARK Luzern die höchst anspruchsvolle FDA-Zulassung für den amerikanischen Markt.

A-Stream Demoday in Jeju Korea

Da der Demoday des koreanischen Kooperationspartners Y&Archer Corona-bedingt nicht wie vorgesehen im TECHNOPARK Luzern stattfindet, sind wir online auf der koreanischen Insel Jeju dabei.

UNSERE UNTERNEHMEN IM TECHNOPARK



Medizinische Labors optimieren Zeit, Kosten und Qualität
DANK FlexiQuote, der Ampulle mit Portionierung im gefrorenen Zustand



Effiziente, sichere Prozesse und erfolgreiche ICT-Projekte DANK unserer professionellen, weitsichtigen Unterstützung im Bereich der Digitalen Transformation.



Amphasys: Bessere Prozess- und Qualitätskontrolle sowie höhere Erträge in der Produktion
DANK hochempfindlicher, mobil einsetzbarer Biochip-Zellanalytik



Massgeschneiderte AM (additive Manufacturing) Anlagen für industrielle Kunden
DANK innovativen eigenen Schlüsselkomponenten



Tiefe Kosten und innovatives Know-how bei Gebäudetechnik- und Energieeffizienzprojekten
DANK Synergie in Software, Ausbildung und Erfahrungskurve



Reduktion der Kosten «Einsatzplanung Feuerwehr» und «Schadenshöhe bei Bränden»
DANK FIRETAB® mit orts- und internetunabhängigem Zugriff auf relevante Informationen



Bluetector senkt Abwasser-Entsorgungskosten, respektive schafft aus Abwasser Wert
DANK innovativen zum Patent angemeldeten Technologien



Batterien, auch nach langer Lagerung bei einem Notfall immer noch vollgeladen
DANK patentierter Technologie



DEM KUNDEN NÜTZLICH SEIN, HEISST FÜR UNS...
... mit unserer umweltfreundlichen Batterietechnologie eine nachhaltige Alternative zum Thema «Energiespeicherung» anbieten zu können.
Peter E. Braun, CLEANCELL



Cordiana enables customers to leverage an existing investment in centralized storage of medical images and use it as a full-featured, vendor-neutral ECG management system
THANKS to an EC certified zero-footprint medical-grade viewer and editor



Cowa steigert den Eigenverbrauch von durch Photovoltaik betriebenen Heizsystemen
DANK einem kompakten thermischen Energiespeicher basierend auf Phasenwechselmaterialien



Unterstützung von therapeutischen und regenerativen Massnahmen in den Bereichen Wundversorgung und Durchblutungsstörungen durch eine Verbesserung der Mikrozirkulation
DANK dem patentierten delin bionics® reflector patch (Medizinprodukt), basierend auf der delin bionics S.R.A. Verfahrenstechnologie



DEM KUNDEN NÜTZLICH SEIN, HEISST FÜR UNS...
... ihn mit einfachen Mitteln zu versorgen für eine bessere Regeneration im Alltag, eine höhere Leistungsfähigkeit und ein starkes Immunsystem dank besserer Durchblutung der Organe und des Gewebes.
Annamarie Huber, DELIN BIONICS



Empfehlung.ch
checked by sascha sandl & team

Messung der Kundenzufriedenheit bei Dienstleistungen

DANK IT-Plattform, welche nur die Bewertung durch tatsächliche Kunden mit dem etablierten und wissenschaftlich erprobten Net Promotor Score (NPS) zulässt



swiss forensic solutions.

forensity

Forensiker detektieren und analysieren Sachbeweise erfolgreicher
DANK cutting-edge Technologien vom Weltmarktführer



Producers and consumers of agricultural products have equal access to the global market combined with modern financial instruments to make transactions
THANKS TO a global blockchain ecosystem for agriculture and food businesses



Geruchloser Bioabfall in der Küche bei gleichzeitiger Förderung von erneuerbarer Energie
DANK FREEZYBOY®, der Schweizer CleanTech-Recycling-Innovation



**HOST
EUROPE**

Schnelle und individuelle Umsetzung von Internet-Lösungen

DANK hauseigenem, sehr kompetentem Service für mehr als 20000 Endkunden und 500 Reseller



INMED

Intuitive Kliniksteuerung und Erlössicherung – ohne Verlust der Tiefe, jedoch mit Gewinn des Überblicks
DANK dem Prinzip der Simplexität.



KIDpharma
Knowledge In Development

Wohlschmeckende, leicht schluckbare Arzneien in kindgerechter und medizinisch sicherer Dosierung
DANK innovativer patentierter Galenik



LEANMOLECULES
SMALL-MOLECULE PHARMACEUTICS

Advanced therapeutic candidates

THANKS TO algorithm-based small-molecule drug discovery



MONARCH
BIOIMPLANTS

Medizinalprodukte, u.a. wesentliche Reduktion des Impotenzrisikos nach radikaler Prostatektomie
DANK einer innovativen und patentierten implantierbaren Schutzmembran



mequadrat

Schlüsselfertige Testsysteme für die digitale Zukunft

DANK integraler Mechanik/Elektronik/Software-Kompetenz und dem Einsatz von innovativen Technologien.



nanos
investment

nanos investment ag business purpose is the identification of growing high quality business models and combination of these in a portfolio

BY APPLYING an investment process that builds on a proprietary and registered scoring system (nice-score)



NewFuture

Businessangel mit Beteiligungen von u.a. an mySwissChocolate AG, dogado GmbH und Host Africa (Pty) Ltd.

DANK erfolgreichem Tradesale des eigenen Startups dynamic-net.ch AG



ONEBIO

Zeit- und Kosteneinsparung bei der Medikamentenentwicklung

DANK einer sicheren Blockchain-basierten Plattform, welche den gezielten kurierten, vertraulichen, monetarisierten Zugang zu medizinischen Labordaten ermöglicht



PAYOLUTION

Das Angebot der Lieblingszahlungsart der Schweizer E-Commerce Shopper ist der Kauf auf Rechnung

DANK der Factoring-Lösung von payolution kann ein Schweizer Online-Händler diese Option risikofrei und liquiditätsoptimiert dem Webshop-Kunden anbieten und vom boomenden E-Commerce profitieren



paysafecard

Zusätzliche Umsätze im eigenen Webshop auf einfache und effiziente Weise generieren für Kunden, die gerne auch online bar zahlen und immer auf der sicheren Seite sein wollen

DANK paysafecard, dem bargeldbasierten, elektronischen Bezahlsystem



Einzigartige Bilder nach Mass
DANK selbst entwickeltem Onlineshop, mit welchem hochwertige, individuelle Bildprodukte ab eigenen Fotos einfach realisierbar sind



Flexibilität und reduzierte Engineeringkosten bei industriellen Kunststoffschweißungen mit Laser und Hochfrequenz
DANK konfigurierbarem modularem Maschinenkonzept und Patentanmeldungen für Prozessvarianten



KMU und NPO ergreifen ihre Kommunikationschancen
DANK PR-Beratung und digitaler Kommunikationslösungen von PRtools



Investitionsschutz und Mehrwerte in den Bereichen Videoüberwachung und Unterstützung von Geschäftsprozessen
DANK einer netzwerkbasiereten und flexibel skalierbaren IP Videomanagement-Software



Wesentliche Kosteneinsparung in der Führung des Aktienregisters und sicherer Zugriff weltweit
DANK elektronischem Aktienregister, welches auf neuester Technologie basiert



SmartCuff: Medical device that continuously and non-invasively monitors the health of elderly people while they are comfortably staying at home
THANKS TO a special sensing microchip and innovative sensor fusion algorithm
SmartSilo: System monitoring the quality and condition of grains in silo bags
THANKS TO an innovative smart sensor array



Gesteigerte Kosten-/Leistungseffizienz bei Mehrkanal-Marketing-Kampagnen
DANK einer SaaS-Software basierend auf Big Data- und Machine Learning-Methoden



Innovative Glass Sealed Microsystems for medical, security, defence applications
THANKS TO laser manipulation of glass for sealing of gases and electronic devices



Banknoten-Einfärbesysteme mit wesentlich kleinerer «Total cost of ownership» (Fehlauflösungen, Service-Intervall, Lebensdauer)
DANK Patenten im Bereich Tintenauslösung und NFC-Kommunikation



sswitch

Higher performance of athletes (and other high performing individuals)
THANKS TO
SOMA NPT/analytics eye tracking and augmented reality technology for data driven
BET brain endurance training



BEING USEFUL FOR OUR CUSTOMERS MEANS TO ME....
... to provide mobile cognitive solutions that are easily integrated into any high performance environment. From mobile eye tracking technology to augmented reality that can be implemented within minutes at scale is changing high performance sport.
Grant Hayes, sswitch neuro performance solutions



Wesentlich tiefere IT-Kosten für mittlere KMUs bei höchster Sicherheit
DANK IT-Outsourcing an flexible kundenorientierte Spezialisten mit dem Know-how der Grossen



Higher animal feed efficiency, higher animal growth rate combined with immune boosting properties
THANKS TO a unique patented way to improve the gut microbiota

PROBYLAS – ERFOLGREICH DURCH DIE COVID-19-KRISE

Drei Jahre nach seiner Gründung erlebte das Tech-Startup ProByLas AG ein turbulentes Geschäftsjahr. Nach einem gelungenen Start drohte mit dem Covid-19-Lockdown der Auftragsstillstand, bevor sich das fünfköpfige Team um CEO Ulrich Gubler auf Maschinen für die Produktion von diagnostischen Schnelltests für Covid-19 fokussieren konnte.



*Dr. Ulrich Gubler,
Founder und CEO ProByLas AG:
«Sobald wie möglich werden wir
wieder reisen und an Messen gehen.
Persönliche Kontakte pflegen, ist für
uns enorm wichtig.»*

www.probylas.com

Ulrich, was bietet die ProByLas AG?

ProByLas bietet modulare Lösungen und Maschinen für das industrielle Kunststoffschweißen mit Laser an. Damit werden Bauteile in unterschiedlichen Industrien hergestellt – zum Beispiel mikrofluidische Layouts für medizinische Diagnostik. Ein solches Lab-on-a-Chip integriert die Funktionalität eines Analyselabors auf der Grösse einer Kreditkarte. Unsere Innovation besteht darin, dass die Schweissmaschinen flexibel aus einem Baukasten aufgebaut werden.

Wie kam es zur Geschäftsidee?

Ich kannte den Markt aufgrund meiner früheren Tätigkeit und kam zum Schluss, dass Standardmaschinen die Kundenbedürfnisse nicht genügend gut abdecken.

Nicht jeder, der eine Erkenntnis hat, gründet ein Startup. Wieso du?

Ich wollte schon immer eine Firma gründen. Als ich in den 90er-Jahren an der ETH Zürich studierte, waren Startups bereits trendig, mir fehlte jedoch die Geschäftsidee. Den Gründer-Spirit sog ich auch in den USA auf, wo ich ein Postdoc an der Stanford University absolvierte. Allerdings erlebte ich dort auch die Dotcom-Blase. 2017 war dann der richtige Moment gekommen. Noch unter 50 dachte ich, jetzt oder nie.

Nach zwei Aufbaujahren kam bereits das Covid-19-Jahr. Wie hast du dieses erlebt? Anfänglich verzeichneten wir eine gute Auftragslage. Ab Mitte März kam gar nichts mehr rein. Wir hatten noch Arbeit bis zirka Ende Mai. Im Juli erhielten wir

dann von bestehenden und neuen Kontakten mehrere Bestellungen für Laserschweissmaschinen für die Herstellung von Labs-on-a-Chip für dezentrale Covid-19-Tests.

Covid-19 hat also einen unterwarteten Geschäftsfokus für euch gebracht?

Wir hatten schon vor Covid-19 mehr in die MedTech- als in die Automobil- oder Elektronikbranche geliefert. Aber wir waren nie so stark auf eine einzige Anwendung fokussiert. Der Bedarf an Covid-19-Tests hat unser Geschäft beflügelt. Testing wird wichtig bleiben, aber es wäre riskant, sich nur darauf zu fokussieren. Wir wollen unsere Technologie in diverse Märkte verkaufen.

In welche geografischen Märkte wollt ihr expandieren?

Nach Asien und Europa, insbesondere in die Nachbarländer. Zurzeit ist das aber ein Problem. Wir können nicht reisen, um mögliche Kunden oder Verkaufspartner zu treffen und Messen finden nicht statt. Auch die Inbetriebnahme von Maschinen ist ohne Vorort-Kontakt sehr herausfordernd.

Inwiefern unterstützt euch der TPL in der Geschäftsentwicklung?

Im Bereich der Finanzierung und Infrastruktur. Das Umfeld im Technopark ist motivierend. Wir schätzen den Austausch mit gleichgesinnten Startups sehr.

Welches sind deine Erkenntnisse nach den ersten Startup-Jahren?

Ich bin überrascht, wie grosse Medtech-Firmen bereit sind, mit Startups zusammenzuarbeiten. Die Finanzierung hatte ich mir einfacher vorgestellt. Ebenfalls schwierig ist es, gute Mitarbeiter zu finden.

Welches sind eure nächsten Schritte?

Wir haben ein gutes Produktportfolio und wollen schrittweise nachhaltig wachsen. Zudem entwickeln wir eine neue Produktfamilie im Bereich Hochfrequenzschweißen.

COWA THERMAL SOLUTIONS – CO₂-ZIELE DER GESELLSCHAFT IM FOKUS

Cowa, ein Spin-off der HSLU, entstand aus der Motivation heraus, erneuerbare Energien zu fördern. Mit der Entwicklung thermischer Energiespeicher fokussieren die drei jungen Gründer auf eine Schlüsseltechnologie. Der entscheidende Schritt vom Forschungs- zum Businesssteam erfolgte im Herbst 2019 mit dem Einzug in den Technopark.



*Simon Maranda, Co-Founder
Cowa Thermal Solution AG
«Die Zeit drückt. In der Schweiz
werden viele Gebäude renoviert.
Deshalb wollen wir 2022 den
Markteintritt schaffen.»*

www.cowa-ts.com

Simon, wie kam es zur Standortwahl Technopark Luzern?

Für uns war es psychologisch wichtig, einen guten Geschäftsstandort zu haben, auch wenn wir zu Beginn noch oft im Labor an der HSLU waren. Wir wollten nicht nur forschen, sondern ein Business starten und dies auch zeigen.

Welche Mission verfolgt Cowa?

Die grossflächige Verbreitung erneuerbarer Energien. Weil Energien wie Photovoltaik (PV) über den Tag ungleichmässig anfallen, ist das effiziente Speichern von Energie der Schlüssel. Wir wollen eine innovative thermische Energiespeichertechnologie auf der Basis von Phasenwechselformen (PCM) anbieten. Damit lässt sich beispielsweise der Eigenversorgungsgrad einer PV-Anlage von heute 30 auf künftig 70 Prozent steigern. Grundsätzlich wird etwa die Hälfte der Energie in Form von Wärme oder Kälte gebraucht. Deshalb sehen wir hier ein grosses Potenzial.

Wie sieht eure Lösung aus?

Wir haben die sog. COWA-Caps mit speziellem Phasenwechselfüllmaterial entwickelt. Es geht darum, Schmelz- und Erstarungsprozesse zur Speicheroptimierung zu nutzen. Unsere Kapseln können in bestehende oder neue Warmwasser-, Puffer- oder Kältespeicher eingebracht werden. Sie verbessern die Speicherleistung um Faktor 3 bis 5. Durch die Modifizierung des PCM können wir die Speichertemperatur auch ideal auf die Anwendung abstimmen.

Vor welchen Herausforderungen steht ihr?
Zurzeit investieren wir viel in die Planung von Erstanlagen. Gleichzeitig befassen wir uns mit effizienten Prozessen für ein grösseres Produktionsvolumen und dem Aufbau von Lieferanten für die Rohmaterialien. Eine weitere Herausforderung ist der Vertrieb. Etablierte Marktplayer sind an einer Kooperation interessiert. Wir wollen mit starken Partnern den Markteintritt realisieren.

War das Covid-19-Jahr auch eine Herausforderung für euch?

Die Pandemie hat uns glücklicherweise kaum betroffen, weil unser Tagesgeschäft immer noch sehr entwicklungslastig ist.

Wie finanziert ihr Cowa?

Momentan finanzieren wir unser Startup über Grants von Venture Kick, der Klima- und der Gebert Rüt Stiftung. Für die Zukunft suchen wir Investoren.

Welche Hilfestellung habt ihr vom Technopark erhalten?

Die Unterstützung des Technopark ist phänomenal. Wir durften uns am TPL Talk Plus und an der TPL GV präsentieren. Das hat uns im Networking viel gebracht. Auch der Austausch mit den anderen Startups ist wertvoll. Zudem ist die Infrastruktur professionell.

Gibt es persönliche Erkenntnisse, die euch bereits weitergebracht haben?

Man soll sich nicht einschüchtern lassen. Es gibt viele Zweifler. Wir sind uns unserer Chancen bewusst, geben Vollgas und sorgen für eine gute Stimmung im Team. Das ist wichtig. Man hat zudem keine Zeit, mit schlechten Leuten zu arbeiten, aber die Guten zu finden, ist schwierig.

Welches sind eure nächsten Schritte?

Für 2021 haben wir uns zwei Meilensteine gesetzt: eine Finanzierungsrunde abschliessen und Erstanlagen installieren.

ERFOLGSRECHNUNG 2020

	2020 CHF	2019 CHF
Erträge		
Einnahmen Dritte, Sponsoren, Institutionen	158 400.00	154 950.00
Einnahmen aus Konzeptkosten	58 898.00	65 181.16
Einnahmen Suva	120 000.00	120 000.00
Einnahmen Bund und Kanton Luzern	200 000.00	180 000.00
Einnahmen Coaching an Dritte	431.00	0.00
Einnahmen Hochschule Luzern	25 000.00	10 000.00
Übrige Erträge		
Bankzinsen	0.00	1.16
Debitorenverlust	0.00	0.00
Total Erträge	562 729.00	530 132.32
Kosten Technopark-Mieter		
Startups, Staffelmieten	78 473.30	56 718.03
Miete	33 878.46	34 360.63
Kosten Personal und Vorstand		
Personalkosten und Spesen	289 711.83	295 813.51
Aufwand Vorstand und Revisionsstelle	16 436.18	16 387.04
PR / Werbung / Aufbaukosten / Akquisition		
Technopark Luzern	84 305.89	71 867.95
Technopark Allianz	5 500.00	5 500.00
Übrige Kosten		
Betriebs- und Verwaltungskosten	20 561.64	18 631.62
Buchführungs- und Beratungsaufwand	5 668.19	5 114.51
Drittkosten Coaching / Networking	19 400.19	18 125.00
Ausserordentlicher Aufwand	0.00	0.00
Total Aufwand	553 935.68	522 518.29
Erfolg des Vereinsjahres	8 793.35	7 614.03



BILANZ 2020

	31.12.2020 CHF	31.12.2019 CHF
Aktiven		
Kasse	167.15	170.10
Luzerner Kantonalbank, Geschäftskonto	390490.40	400261.66
Raiffeisenbank Luzern, Mieterkautions-Sparkonto	3325.96	3325.96
Forderungen	0.00	500.00
Delkredere	0.00	0.00
Aktive Rechnungsabgrenzungen	10354.43	12364.41
MWST: Vorsteuer	2999.39	5764.50
ESTV: Guthaben Verrechnungssteuer	0.00	0.00
Immaterielles Anlagevermögen	1.00	1.00
Total Aktiven	407338.33	422387.63
Passiven		
Verbindlichkeiten	20322.65	13065.30
MWST: Ausgangssteuer	0.00	0.00
Passive Rechnungsabgrenzungen	51300.00	32600.00
SFN-Fonds	5000.00	5000.00
Projekte	105600.00	125400.00
Wirtschaftliche Risiken	70000.00	70000.00
Unternehmungsentwicklung	3000.00	33000.00
Vereinsvermögen zu Beginn des Jahres	143322.33	135708.30
Erfolg des Vereinsjahres	8793.35	7614.03
Total Passiven	407338.33	422387.63
Vereinsvermögen per 31.12.	152115.68	143322.33

ANHANG ZUR JAHRESRECHNUNG 2020

Position

1 Allgemein	Der Verein Technopark Luzern wurde mit Stiftungsurkunde vom 15. Januar 2003 gegründet.
2 Vereinszweck	Der Verein Technopark Luzern betreibt ein Technologiezentrum unter dem Namen Technopark Luzern in den Räumen des Unternehmens- und Innovationszentrums D4.
3 Anzahl Vollzeitstellen	Der Verein Technopark Luzern beschäftigt weniger als 10 Mitarbeiter.
4 Grundsätze des Rechnungswesens und der Rechnungslegung	Die vorliegende Jahresrechnung wurde nach den Bestimmungen des Schweizerischen Rechnungslegungsrechtes (32. Titel des Obligationenrechts) erstellt.

REVISIONSBERICHT 2020



Tel. +41 41 368 12 12
 Fax +41 41 368 13 13
 www.bdo.ch

BDO AG
 Landenbergstrasse 34
 6002 Luzern

Bericht der Revisionsstelle zur eingeschränkten Revision an die Mitgliederversammlung des

Technopark Luzern, Luzern

Als Revisionsstelle haben wir die Jahresrechnung (Bilanz, Erfolgsrechnung und Anhang) des Technopark Luzern für das am 31. Dezember 2020 abgeschlossene Geschäftsjahr geprüft.

Für die Jahresrechnung ist der Vorstand verantwortlich, während unsere Aufgabe darin besteht, die Jahresrechnung zu prüfen. Wir bestätigen, dass wir die gesetzlichen Anforderungen hinsichtlich Zulassung und Unabhängigkeit erfüllen.

Unsere Revision erfolgte nach dem Schweizer Standard zur Eingeschränkten Revision. Danach ist diese Revision so zu planen und durchzuführen, dass wesentliche Fehlaussagen in der Jahresrechnung erkannt werden. Eine eingeschränkte Revision umfasst hauptsächlich Befragungen und analytische Prüfungshandlungen sowie den Umständen angemessene Detailprüfungen der bei der geprüften Einheit vorhandenen Unterlagen. Dagegen sind Prüfungen der betrieblichen Abläufe und des internen Kontrollsystems sowie Befragungen und weitere Prüfungshandlungen zur Aufdeckung deliktischer Handlungen oder anderer Gesetzesverstösse nicht Bestandteil dieser Revision.

Bei unserer Revision sind wir nicht auf Sachverhalte gestossen, aus denen wir schliessen müssten, dass die Jahresrechnung nicht Gesetz und Statuten entspricht.

Luzern, 17. Februar 2021

BDO AG

Rolf Hafner

Leitender Revisor
 Zugelassener Revisionsexperte

i.V. Yannick Steinger

BA in Politischer Ökonomie

Beilagen
 Jahresrechnung



VORSTAND

Patrick Wyss
CEO | Founder
BWO Systems AG
Präsident TECHNOPARK® Luzern

Thomas Affolter
Leiter Marktregion Zentralschweiz
KPMG AG

Ruedi Bertschi
Marktgebietsleiter Firmenkunden Luzern,
Ob- und Nidwalden
UBS Switzerland AG

Ivan Buck
Direktor
Wirtschaftsförderung Luzern, Luzern

Ulrich Claessen
Dr. rer. nat.
Group Chief Technology Officer
maxon international ag

Adrian Derungs
Direktor Industrie- und Handelskammer
Zentralschweiz IHZ

Roland Dubach
CEO Bau & GU/CFO
ANLIKER Gruppe, Emmenbrücke

Fabian Fischer
Leiter Unternehmerbank
Luzerner Kantonalbank AG

Franz Fischer
Leiter Immobilien Suva, Luzern

Franz Grüter
Nationalrat
VRP green.ch AG, Lupfig
Verwaltungsrat Luzerner Kantonalbank

René Hüsler
Prof. Dr. sc. techn. ETH
Direktor Hochschule Luzern – Informatik

Bruno Imhof
Geschäftsführer
ITZ Innovations Transfer Zentralschweiz,
Horw

Monika Krüsi
Dr. inform., lic. oec. publ.
Partnerin MKP Consulting AG
und diverse VR-Mandate

Ernst Mäder
Dr. oec.

Urs Meyer
Dr. sc. techn. ETH und dipl. Masch.-Ing. ETH
Leiter Geschäftsbereich Netze und Mitglied
der Geschäftsleitung CKW AG

Hubert Niggli
Dr., Mitglied der Geschäftsleitung
Suva, Luzern

Jörg Riebli
Master of Advances Marketing and
Management (MAS)
Generalagent
Helvetia Versicherungen, Luzern,
Ob-/Nidwalden

Hubert Rüedi
Partner
Kaufmann Rüedi Rechtsanwälte AG, Luzern

Hans-Peter Strebel
Dr. sc. nat. ETH
VRP EVZ Holding AG, Zug
VRP OYM AG, Cham

Erich Thoma
Leiter Field Operations/Mitglied der
Geschäftsleitung Schindler Aufzüge AG,
Ebikon

Sven-Erik Zeidler
Dr. iur.
Dienststellenleiter Kanton Luzern Raum
und Wirtschaft (rawi)

Herausgeber

TECHNOPARK® Luzern
CH-6039 ROOT D4
www.technopark-luzern.ch

Konzept und Realisation

PRtools GmbH
Platz 4
CH-6039 Root D4
www.prtools.ch



TECHNOPARK® Luzern

CH-6039 ROOT D4

www.technopark-luzern.ch

