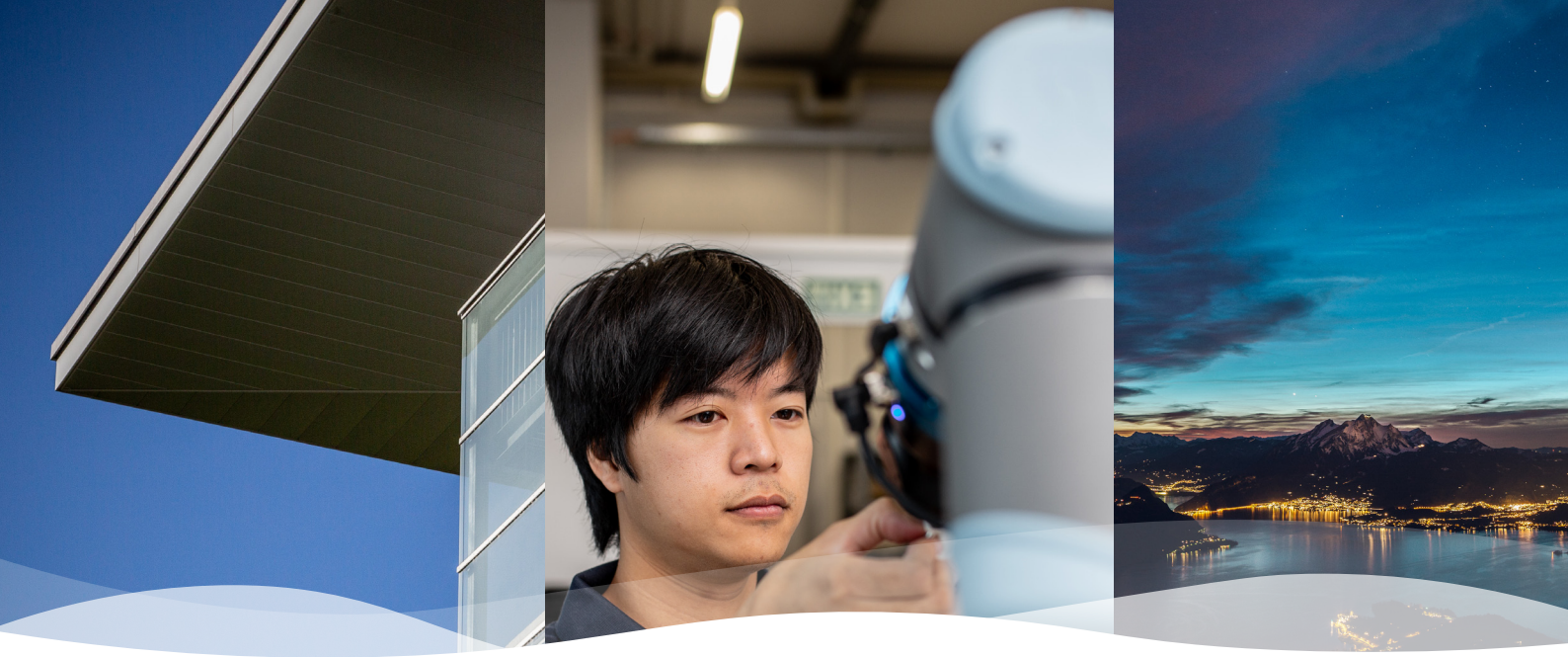




 **TECHNOPARK®**
LUZERN

Geschäftsbericht 2021

TECHNOPARK® Luzern - The place to grow



Wir glauben an die Kraft des unternehmerischen Denkens und Handelns. Deshalb fördern wir Jungunternehmertum, Startups und Innovation in der Zentralschweiz

Der Technopark Luzern 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 nachhaltig 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 unterstreichen.

TECHNOPARK® LUZERN – Auf zu neuen Ufern



Patrick Wyss,
Präsident

Was für jedes etablierte Unternehmen gilt, hat eine ganz besondere Bedeutung für Startups, frei nach Charles Darwin: «Nicht die Grössten und Stärksten werden überleben, sondern die, die sich am besten anpassen können». Diese Theorie hat aber auch eine grosse Bedeutung für uns als Technopark Luzern: Wir sind verpflichtet, unseren Startups ein modernes, agiles und zukunftsweisendes Ökosystem zu bieten.

Unser neuer Geschäftsführer, Herr Franco Chicherio, verkörpert und lebt diesen Aufbruch zu einhundert Prozent. Dies manifestiert sich nicht nur in einer neuen, zeitgemässen Homepage, sondern auch in vielen neuen Kontakten, neuen Aktivitäten und einem neuen Wind, der spürbar durch die Büros im D4 weht.

Dass die Welt – trotz Pandemie - nicht stehenbleibt, zeigen die eindrücklichen Wachstumswahlen der ganzen Startup-Szene. Noch nie floss so viel Geld in kreative Ideen, mutige Menschen und alternative Geschäftsmodelle. Alleine in der Zentralschweiz wurden 376.5 Millionen Franken in Startups investiert, das sind 25% mehr als im vergangenen Jahr. Zum Vergleich: vor fünf Jahren waren es kaum 100 Millionen Franken. Die Zentralschweiz entwickelt sich immer mehr zu einem prosperierenden Hub für Jungunternehmer und wir sind stolz, ein wichtiger Teil davon zu sein.

Neben den Investitionen ist ein grosses Netzwerk von ausschlaggebender Wichtigkeit für alle Startups. Auch da konnten wir im vergangenen Jahr einige Highlights setzen. Ich bin nach wie vor fasziniert von unserer «Talk Plus» – Veranstaltung, bei der uns unser Partner maxon praktisch live mit dem Perseverance Rover auf den Mars mitgenommen hat. Auch der VIP-Anlass im nolax House, bei dem Büro, Labor und Applikation in einem modernen Co-Working Space ineinandergreifen und

Innovationen bis zur Marktreife begleitet werden, war eine eindrückliche Erfahrung.

Ein weiterer, wichtiger Grundpfeiler für die ganze Startup-Szene sind Awards. Nicht nur des Geldes wegen, sondern Wettbewerbe machen Startup für die Zukunft fit. Die Jungunternehmer sind gezwungen, sich und ihr Businessmodell zu hinterfragen, sich der Konkurrenz zu stellen und vor einer Fachjury zu bestehen. Wir sind sehr stolz, dass es uns gelungen ist, gemeinsam mit der Albert Koechlin Stiftung und dem ITZ - InnovationsTransfer Zentralschweiz einen der grössten und bedeutendsten Startup – Awards ins Leben zu rufen. Dieser Award wird nicht nur dem Technopark Luzern, sondern der ganzen Startup-Community in der Zentralschweiz neuen Schub verleihen.

Für mich persönlich war es ein ganz besonderer Moment im vergangenen Jahr, als wir für die Verabschiedung von zurückgetretenen Vorständen, meinem präsidentialen Vorgänger Jean-Pierre Sormani und dem ehemaligen Geschäftsführer Hansruedi Lingg bei einer würdigen Feier unseren persönlichen Dank aussprechen konnten. Denn neben Geld, Netzwerk und Awards sind es doch immer die Menschen, die den Unterschied machen. Menschen, die sich einsetzen, träumen und an ihre Ideen glauben. Es ist an uns, diese Menschen zu unterstützen und als Mentoren zu begleiten, denn all diese Startups arbeiten auch an unserer aller Zukunft.

Patrick Wyss,
Präsident TECHNOPARK® Luzern

Jahresbericht 2021 – die Startup-Landschaft präsentiert sich erfreulich robust



Franco Chicherio,
Geschäftsführer

Die Potenziale, die in neuen Technologien und Geschäftsmodellen schlummern, sind gross. Diese nachhaltig für die Wirtschaft und Gesellschaft nutzbar zu machen, ist das ambitionöse Ziel der rund 35 Unternehmen im Technopark Luzern. Unsere Startups und Scaleups haben sich 2021 bemerkenswert robust gegenüber den Herausforderungen der Pandemie gezeigt. Dies zeigt die hohe Qualität der Unternehmen. Und auch der Technopark Luzern zeigt sich robust. Dank der neuen Partner ALSO Schweiz AG und KNF Gruppe konnten wir unser Netzwerk mit namhaften Unternehmen weiter ausbauen.

Der Weg einer Geschäftsidee bis zum kommerziellen Erfolg ist ein langer und schwieriger. Deshalb setzen wir uns für gute Startup-Rahmenbedingungen ein und fördern den Dialog zwischen Politik, Wissenschaft, Wirtschaft und Gesellschaft. Gemeinsam mit unseren Partnern glauben wir an die Kraft des unternehmerischen Denkens und Handelns sowie an die Kraft unserer Unternehmerinnen und Unternehmer und deren Teams im Technopark Luzern.

35 Startups, Scaleups und junge KMU

Aktuell gehören rund 35 Unternehmen zur Technopark-Familie. Sie beschäftigen insgesamt mehr als 120 Mitarbeitende und beliefern Kunden aus der ganzen Welt. Dank «state-of-the-art» – Technologien schaffen sie innovative Lösungen in den Bereichen Medtech, Mikrotech, Fintech, Greentech, Blockchain und AI/IT. Trotz herausfordernder Rahmenbedingungen angesichts der Pandemie haben unsere Unternehmen die letzten 12 Monate erfolgreich gemeistert. Sie erwiesen sich als überdurchschnittlich robust.

Mehrheitlich konnten sie ihr Leistungsangebot markant verbessern. Dies durch den Gewinn neuer Kunden und Partner, Exporte ins Ausland oder durch den Abschluss erfolgreicher Finanzierungsrunden. Deshalb gratuliere ich allen Unternehmerinnen und Unternehmern sowie deren Teams für das Erreichte herzlich. Im Rahmen des vorliegenden Geschäftsberichts stellen sich zwei Unternehmen und Co-Founder etwas genauer vor:

Evelyn Kiepas ist Geschäftsführerin und Co-Gründerin des Unternehmens AMTec Swiss AG. Kernziel des Unternehmens ist es, allen KMUs Zugang zur gesamten Bandbreite der additiven Fertigung zu verschaffen. Nicht nur die Digitalisierung ist in Unternehmen ein wichtiges Thema. Auch Investitionen in Technologien, die eine bessere Skalierbarkeit der Produktion ermöglichen, erfreuen sich einer grossen Nachfrage. Das Unternehmen ist deshalb der richtige Ansprechpartner für KMUs in sämtlichen Branchen, die Ideen und Produkte mit 3D-Druck realisieren möchten.

Dem Thema nachhaltiger Energiespeicher hat sich das Team der Phenogy AG verschrieben. Die erneuerbare Energiezukunft braucht nachhaltige Speicherlösungen. Nur so können die unterschiedlichen Angebots- und Nachfragezyklen überbrückt werden. Phenogy schafft ein neues Ökosystem für die «Hyperinnovation» neuer und nachhaltiger Energiespeicher. Co-Gründer und Geschäftsführer Peter E. Braun nimmt sie mit auf eine spannende Reise eines noch jungen Unternehmens mit grossen Ambitionen.

Stabsübergabe gelungen

Nicht nur die Unternehmen am Technopark Luzern wandeln sich laufend und passen sich den externen Rahmenbedingungen an. Auch für den Technopark Luzern stand das letzte Jahr unter dem Zeichen des Wandels. Per 1. April 2022 durfte ich die Geschäfte von Hansruedi Lingg



übernehmen. Ich will mich nochmals herzlich für die professionelle Einarbeitung und den herzlichen Empfang bedanken.

Ein neues Gesicht bedeutet nicht zwingend eine neue Grundausrichtung. Der Auftrag des Technoparks Luzern bleibt weiterhin bestehen. Unser Non-Profit-Verein setzt sich zum Ziel, Jungunternehmertum und den Aufbau von Unternehmen mit Fokus auf Technologie und Forschung zu fördern. Im Zentrum steht die Kombination der hervorragenden Infrastruktur des D4 Business Village mit praxisorientiertem Business Support und der Schaffung eines starken Netzwerks.

News aus dem Partnerklub - neue Partner

Der Partnerklub unterstützt den Technopark Luzern als Gönner finanziell und ideell. Es freut mich, dass unsere Partner weiterhin Vertrauen in die Ausrichtung des Technoparks Luzern haben. Begrüssen will ich unsere beiden neuen Mitglieder des Partnerklubs:

ALSO Schweiz AG (Platinpartner): Das Unternehmen ist einer der führenden Technologieanbieter für die ITK-Branche mit Niederlassungen in 27 europäischen Ländern und Partnern in insgesamt 93 Ländern weltweit. Die Geschäftstätigkeit umfasst die Bereiche Supply, Solutions und Service. Supply

umfasst das transaktionale Angebot an Hard- und Software. Solutions unterstützt Kunden bei der Entwicklung massgeschneiderter IT-Lösungen. Service fokussiert auf abobasierte Clouddienste sowie Plattformen für Cybersecurity, Virtualisierung und Künstliche Intelligenz (www.also.ch).

KNF Gruppe (Goldpartner): Die familiengeführte KNF Gruppe ist weltweiter Technologieführer für kundenspezifische Membranpumpen zur Förderung von Gasen und Flüssigkeiten. 1946 in Freiburg gegründet kümmern sich heute über 800 Mitarbeitende an 17 Standorten mit Innovation, Exzellenz und Zuverlässigkeit um den Erfolg der Kunden aus Industrie, Forschung und Wissenschaft in einer Vielzahl von Branchen (Medizintechnik, Maschinenbau, Verfahrenstechnik und Labortechnik; www.knf.com).

Im Namen des gesamten Technoparks Luzern heisse ich die neuen Partner herzlich willkommen.

Neuer Web-Auftritt:

www.technopark-luzern.ch

Dank des grossartigen Engagements aus dem Partnerklub konnten wir unseren Webauftritt von Grund auf erneuern. Ein spezielles Dankeschön geht deshalb an unsere Partner, die dieses Projekt mit einem Sonderbeitrag ermöglicht haben. Es

sind dies der Kanton Luzern, die Suva, Kaufmann Rüedi Rechtsanwälte, Luzerner Kantonalbank, CKW-Gruppe, Arlewo, Noser Engineering und Jörg Lienert. Gemeinsam mit den Umsetzungspartnern ist es uns nach einer längeren Projektphase „on time“ und „in budget“ gelungen, per 31. Dezember 2021 die neue Webseite live zu schalten.

Mit diesem Projekt haben wir mehrere Ziele verfolgt: eine intuitive Benutzerführung, einfache Gliederung, Fokussierung auf die wesentlichen Supportleistungen, kostenlose Beratungsleistungen und eine ansprechende Darstellung unserer Unternehmen und Partner. Wir hoffen, das Ergebnis gefällt Ihnen!

Mit dem neuen Webauftritt können wir nun unsere Präsenz in den sozialen Medien und weiteren Gefässen verbessern. Vergessen Sie nicht, sich für unseren neuen Newsletter <https://technopark-luzern.ch/news/> anzumelden.

Zielsetzungen 2022

An der bisherigen Grundausrichtung des Technoparks Luzern wird festgehalten. Die folgenden Prioritäten werden im neuen Geschäftsjahr verfolgt:

Erste Priorität hat die Steigerung der Visibilität des Technoparks Luzern. Ausgangspunkt bildet dazu unser neuer Webauftritt. Wir werden unsere neue Plattform aktiv bewirtschaften und Social Media- und weitere Kommunikationsmassnahmen umsetzen.

Zur zweiten Priorität gehört die Steigerung des Supports, den wir unseren Unternehmen bieten. Hierzu gehört das UpScaler-Programm sowie praxisorientierte Seminare, welche wir allen Unternehmen kostenlos anbieten.

Im Rahmen der organisationsübergreifenden Zusammenarbeit unterstützen wir tatkräftig die «AKS-Award Night» im Rahmen des «zündler Accelerators» der ITZ - InnovationsTransfer Zentralschweiz. Die Albert Köchlin Stiftung (AKS) feiert in diesem Jahr ihr 25-jähriges Jubiläum. Deshalb wird ein Preisgeld in der Höhe von insgesamt 510'000 CHF «a fonds perdu» an die besten Startupideen der Innerschweiz verliehen. Dies ist ein starkes Zeichen für die Region!

Positiver Rechnungsabschluss

Die Jahresrechnung 2021 schliesst mit einem Gewinn von CHF 9'061. Dieses Resultat erfreut uns ausserordentlich, da wir Investitionen in die neue Website getätigt haben und dennoch ein positives Ergebnis erzielen konnten. Die grosszügige Unterstützung und das Vertrauen motivieren uns, die

gesteckten Ziele engagiert zu verfolgen. Unseren Partnerklub- und Vereinsmitgliedern sowie Bund und Kanton Luzern danken wir herzlich.

Herzlichen Dank für das Vertrauen

Der Technopark Luzern ist die führende Institution für Jungunternehmertum in der Zentralschweiz. Damit unsere mutigen Unternehmerinnen und Unternehmer ein optimales Umfeld für ihre ambitionierten Pläne vorfinden, ist die Mitarbeit möglichst aller Beteiligten zu begrüssen. Allen Persönlichkeiten, Unternehmen und Organisationen, die den Technopark Luzern unterstützen, sei an dieser Stelle ganz herzlich gedankt. Der Dank geht an:

- Gründerinnen, Gründer und deren Teams
- die Mitglieder des Partnerklubs und die Mitarbeitenden des Kanton Luzern
- die Vereinsmitglieder
- unsere strategischen Partner
- die Verantwortlichen des D4 Business Village Luzern und an das Technopark-Team

Wir freuen uns auf die kommenden Monate und die weitere Zusammenarbeit!

Mit unternehmerischen Grüessen



Franco Chicherio,
Geschäftsleiter TECHNOPARK® Luzern

Phenogy – das Turbo-Ökosystem für nachhaltige Energiespeicher



Peter E. Braun hat an der TU Berlin Luft- und Raumfahrt-technik studiert und seine Managementenerfahrungen in Grosskonzernen gesammelt. Sein erstes Unternehmen gründete er in den 90er Jahren – etliche weitere folgten. Seit 2004 lebt Peter mit seiner Familie in der Zentralschweiz. Als Businessangel und VC ist er in der internationalen Startup-Szene tätig – auch beratend auf Seite der Behörden. 2019 gründete er die PHENOLOGY AG, deren CEO er heute ist.

Die PHENOLOGY AG, abgeleitet von phenomenal und energy, ist die Plattform für die zügige Umsetzung von Innovationen im Energiesektor. Das Gründerteam um Peter E. Braun verfügt über langjährige Erfahrung in Hochtechnologie, Startup-Finanzierung und Unternehmensaufbau und wird von über 160 Angel-Investor*innen und Family Offices mit finanziellem Engagement, Expertise und Netzwerken unterstützt. Von der Schweiz aus bringt PHENOLOGY beschleunigt nachhaltige Energiespeicher auf den Markt, von denen Umwelt, Gesellschaft und Wirtschaft profitieren.

Peter, du willst mit PHENOLOGY nachhaltige Energiespeicher besonders schnell auf den Markt bringen. Wie gelingt euch das?

Im Unterschied zu den USA hinken wir in Europa mit der erfolgreichen Kommerzialisierung unserer Top-Forschung hinterher. Neben Kapital fehlen vielen Gründern auch eine klare Road-Map und Skills für einen beschleunigten Markteintritt. Bei PHENOLOGY bauen wir ein Ökosystem – wir nennen das einen «Tech-Enabler», indem wir die komplette Wertschöpfungskette für innovative Technologien abbilden und aktivieren.

Welches sind die Erfolgsfaktoren?

Das Zusammenspiel von ausreichend Kapital, dessen zielgerichtete Mittelverwendung gepaart mit einer klaren, wertorientierten Unternehmensstrategie. Dazu kommt ein starkes «Warum» sowie ein marktorientiertes Team von erfahrenen Businessexperten und ausgewählten Industriepartnern. Damit erhöhen wir die Erfolgswahrscheinlichkeit auf dem Markt um ein Vielfaches. Es geht uns nicht nur um kommerziellen Erfolg, sondern vor allem auch darum, nachhaltigen Energiespeichertechnologien

zum Durchbruch zu verhelfen und alte, toxische Speicher vom Markt zu verdrängen.

Wo findest du überzeugende Technologien für nachhaltige Energiespeicher?

Für die Technologieakquisition unterhalten wir Partnerschaften mit führenden Forschungsinstitutionen und Universitäten in diesem Bereich. Gemeinsam sichten wir Forschungsteams und deren Technologien und bewerten diese in Bezug auf Umwelteinfluss, Reifegrad, Machbarkeit, Kapitalbedarf und Marktchancen. Wenn alles passt, schliessen wir mit ihnen Vereinbarungen über die weitere Zusammenarbeit ab.

Wie geht es weiter, wenn die Zusammenarbeit mit einem Forschungsteam zustande gekommen ist?

Grundlage der Vereinbarung ist eine Machbarkeitsstudie. Wir wollen wissen, wieviel Kapital und welche Ressourcen es braucht, um die Technologie zum verkaufsfähigen Produkt zu entwickeln. Wir wollen die Kundenbedürfnisse genau verstehen, um eine erfolgreiche Kommunikation rund um den Launch aufzubauen. Am liebsten arbeiten wir nahe mit dem Forschungsinstitut zusammen und nutzen beispielsweise deren Labore. Dann kommen weitere Partnerschaften zum Tragen, beispielsweise bei der Lieferkette, qualifizierten Produktionspartnern, der Logistik bis hin zur Entsorgung.

Wie profitieren die Erfinder von der Zusammenarbeit? Geben sie ihre Innovation aus der Hand?

Nein, das tun sie nicht. Im Gegenteil: Unser Modell ist die unternehmerische Beteiligung der Innovatoren und deren Institut. Egal, welche Rolle sie in unserem Ökosystem einnehmen, können sich die Forscher*innen auf ihre Kernkompetenz konzentrieren und werden durch unser Projektteam ergänzt.

Wie präsentiert sich euer aktuelles Tech-Portfolio?

Unser aktuelles Portfolio besteht aus 4 Patentfamilien mit 21 angemeldeten, 2 offengelegten und 8 erteilten Patenten. Wir arbeiten beständig daran, unser Portfolio für nachhaltige Energiespeicher zu erweitern, sei es durch weitere eigene Anmeldungen oder Akquisitionen.

Habt ihr bereits einen Business Case realisiert?

Unser Business Case ist die Plattform, die eine Produktpalette anbietet. Es geht nicht um ein einzelnes Produkt. Intern haben wir bereits mehrere Technologien entwickelt. Ein erster Case ist durch die Zusammenarbeit mit führenden europäischen Maschinen- und Anlagenbauern zur Produktionsreife entwickelt. Für einen weiteren Produktkandidaten starten wir die Vermarktung im Sommer.

Wie erlebst du den Technopark Luzern?

Wir sind im Frühjahr 2021 eingezogen, nachdem wir über 450 qm Bürofläche in nachhaltigem Interieur aufgebaut und ein Labor eingerichtet haben. Es gefällt uns sehr gut hier. Wir schätzen die gelebte Startup-Kultur und die Zusammenarbeit mit dem Technopark Luzern ist hervorragend. Wir un-

terstützen uns gegenseitig mit unseren Netzwerken. Aktuell planen wir ein Leuchtturm-Projekt zum Thema «Circular Economy», also Kreislaufwirtschaft, gemeinsam mit dem Technopark Luzern.

Du bringst sehr viel unternehmerische Erfahrung mit. Gibt es spezielle Erfahrungen mit PHENOGY?

Jedes Unternehmen ist eine neue Reise mit neuen Erfahrungen. Das Spezielle an PHENOGY ist sicher die grosse Mission der Nachhaltigkeit. Diese Werte tatsächlich zu leben ist nicht nur motivierend, das hat mich auch verändert. Für viele der jungen Talente, mit denen ich zusammenarbeiten darf, ist die Sinnhaftigkeit der Tätigkeit noch wichtiger als das Gehalt. Ich lebe heute bewusster und suche Nachhaltigkeit in verschiedenen Lebensbereichen zu realisieren.

Was steht als nächstes an?

Drei Dinge: Aktuell sind wir in einer Finanzierungsrunde mit privaten Investoren zur Beschleunigung unseres Wachstums. Nach deren Abschluss bereiten wir die Marktlancierung für eines unserer ersten Produkte vor. Als weiteren Schritt planen wir den Börsengang an die Nasdaq First North in Stockholm.



**We energize
the future.
Sustainably.**

31

Patente für nachhaltige Energiespeicher

25

Beteiligte Teammitglieder in Europa und Asien

160

Investoren mit Interesse an nachhaltiger Innovation

Gründung
Standort
Markt
Web

2019
Technopark Luzern, Root D4
Europa
www.phenogy.com

AMTec Swiss – gestaltet die Welt der additiven Fertigung von morgen



Evelyn Kiepas ist in Polen aufgewachsen und hat in Deutschland Baubetriebswirtschaft studiert, anschliessend folgte ein MBA in der Schweiz. Sie arbeitete mehrere Jahre weltweit in verschiedenen Ländern. Zurück in Europa war sie CEO und VPR von Unternehmen in der Metall- und Finanzindustrie. 2019 gründete sie zusammen mit zwei Partnern die AMTec Swiss AG in der Schweiz.

Einer der wichtigsten Treiber für die digitalisierte Fabrikation ist der industrielle 3D-Druck. Hier bietet die AMTec Swiss AG massgeschneiderte Systeme aus 3D-Druckern, Filament-Trocknern und Software zur Optimierung der Druckparameter und -resultate. Dabei setzt Co-Gründerin und CEO Evelyn Kiepas mit ihrem Team nicht nur auf innovative Technologien und ausgewählte Materialien, sondern auch auf eine intensive Begleitung ihrer Kunden.

Evelyn, wie begann die Story von AMTec Swiss?

Ein befreundeter Geschäftsführer einer in der additiven Fertigung tätigen Firma in Riga fragte mich, ob ich Lust hätte, mit ihm zusammen ein 3D-Technologieunternehmen zu starten. Nach intensiver Marktanalyse haben wir, zusammen mit einem Investor aus Zug, die AMTec Swiss AG gegründet und die Firma in Riga als Tochtergesellschaft integriert.

Wie positioniert sich AMTec Swiss im 3D-Druckmarkt?

Wir entwickeln für Kunden im Industrie- und Medtechbereich massgeschneiderte, additive Fertigungssysteme. Dazu setzen wir uns mit den Produkten und Prozessen unserer Kunden intensiv auseinander. Dabei optimieren wir laufend alle relevanten Parameter – immer mit dem Ziel, die Wirtschaftlichkeit zu steigern und die qualitativ besten Druckresultate für unsere Kunden zu erzielen.

Wie behauptet sich AMTec Swiss als noch junges Unternehmen gegen die grossen Player der Branche?

Unser Motto lautet «Klein, aber fein.» Bei uns hat der Kunde ein, zwei Ansprechpartner. Er landet nicht in einer Warteschlange, wenn er anruft, sondern wird persönlich bedient. Unsere Analyse der Kundenbe-

dürfnisse ist sehr gründlich. Zudem wollen wir auch kleineren Unternehmen den Einstieg in die additive Fertigung erschwinglich machen und den Zugang zur gesamten Bandbreite der additiven Fertigung vom Prototyping bis hin zur automatisierten, industriellen Serienproduktion bieten.

In welchem geografischen Markt bewegt ihr euch?

Zurzeit ist unser primäres Marktgebiet die DACH-Region. Beratung und Vertrieb erfolgen ab unserem Hauptsitz im Technopark Luzern in Root. Wir planen schon heute eine Marktausweitung in Europa, nach Asien und Übersee. In diesen Märkten werden wir mit lokalen Importeuren und Vertriebspartnern zusammenarbeiten. Gespräche in dieser Richtung laufen bereits.

Wohin geht der Trend in der 3D-Druck Technologie?

Die technischen Entwicklungen gehen in verschiedene Richtungen. Bei den technischen Innovationen liegt unser Fokus weiterhin auf unseren strategischen Kernmärkten Industrie und Medtech. Im Bereich der industriellen Anwendungen sehen wir Potenzial bei den XXL-Drucksystemen, mit Druckvolumen von mehreren Kubikmetern. Im Medtechbereich sind es Drucker- und Materialentwicklungen für neue Anwendungen im Körper bzw. körpernahen Bereich.

Wie spielt das Thema der Nachhaltigkeit in die additive Fertigung hinein?

Da wir mit Kunststoffen drucken, ist für uns Nachhaltigkeit ein Kernthema. Unsere Druckertechnologie arbeitet mit einer sehr hohen Materialausschöpfung. Was als Druckmaterial dem 3D-Drucksystem zugeführt wird, landet zu 99.9% im fertigen Produkt. Daher achten wir bei der Auswahl der Druckmaterialien auf ökologisch sinnvolle Produkte. Immer mehr Materialien können am Ende des Produktlebenszyklus entweder biologisch abgebaut oder geschreddert und als Recycling-Filament wiederverwendet werden.

Wie hat sich die Pandemie auf euer Geschäft ausgewirkt?

Das Coronavirus hat uns kurz nach der Firmengründung massiv getroffen und ab dem Frühjahr 2020 den Verkauf stark ausgebremst. Unsere Drucksysteme leben von der Individualisierung auf die jeweiligen Kundenbedürfnisse. Das bedeutet, sich mit Kunden treffen und im persönlichen Kontakt über die Anwendungsbereiche und Prozesse sprechen. Mit Corona wurde das von einem Tag auf den anderen praktisch unmöglich. Wir haben versucht, möglichst viele Kundenkontakte über Videokonferenzen herzustellen. Teilweise hat das funktioniert, teilweise nicht – Kunden wollen die Systeme sehen, anfassen und sich persönlich von den Möglichkeiten überzeugen.

Welche Erkenntnisse hast du in den rund drei Jahren seit der Firmengründung gewonnen?

Die Durchlaufzeit, vom ersten Kundenkontakt bis ein Projekt erfolgreich realisiert worden ist, ist wesentlich länger als erwartet. Es braucht viel Geduld, Durchhaltevermögen, Engagement, Überzeugung

und Mut. Die Pandemie hat die Situation spürbar erschwert. Du musst den Mut haben, Deine eigene Komfortzone zu verlassen. Du musst an Dich und Deine Mitarbeiter glauben, Ihnen vertrauen und gemeinsam immer das Ziel im Auge behalten.

Welche Rolle spielt der Technopark Luzern für die Unternehmensentwicklung?

Wir profitieren als Startup vom TPL-Netzwerk und finden hier ein optimales Umfeld. Ich schätze den konstruktiven Austausch mit den anderen Unternehmen im Technopark Luzern. Der gelebte Gründergeist und der Austausch auf Augenhöhe im TPL geben immer wieder unternehmerische Impulse.

Was steht als nächstes an?

Wir sind kurz vor der Unterzeichnung eines grösseren, langfristigen Auftrags sowie eines Partnerschaftsvertrags mit einem grossen, internationalen Vertriebspartner. Bis März stehen viele spannende Gespräche mit den neuen Partnern an.



We are partner
for additive
manufacturing
technologies

On-demand

Rasche Fertigung von Ersatzteilen auf Bestellung – ortsunabhängig dank Cloud-Steuerung

Prototyping

Schnelle Produktion und Adaption von Prototypen – Wettbewerbsvorteile dank optimaler time-to-market

Bio-printing

Prothesen, Gelenke und Zahntechnikmaterial produzieren – wenig Aufwand, höchste Präzision

Gründung
Standort
Markt
Web

2019
Technopark Luzern, Root D4 sowie Tochterunternehmen für die Produktion in Riga
DACH, weitere Märkte in Planung
www.amtec-swiss.com

Unsere Unternehmen im Technopark Luzern



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



Mehr Effizienz im Einsatz von Feuerwehren, Zivilschutzorganisationen und Unternehmen mit kritischer Infrastruktur DANK innovativer Applikationen



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 eines kompakten, thermischen Energiespeichers basierend auf Phasenwechsellmaterialien



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



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



Wir automatisieren Ihre Arbeitsprozesse - abteilungsübergreifend und für Sie auf Ihre Bedürfnisse massgeschneidert - DANK eines Produkts, das Sie entlang eines Task-Flow geschickt durch Ihre Prozesse führt und Ihnen volle Transparenz und Zugriff auf Ihre Entscheidungsfindung ermöglicht!



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



Schnelle und individuelle Umsetzung von Internet-Lösungen DANK hauseigenem, sehr kompetentem Service für mehr als 20 000 Endkunden und 500 Reseller



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



Schlüsselfertige Testsysteme für die digitale Zukunft DANK integraler Mechanik/Elektronik/Software-Kompetenz und dem Einsatz von innovativen Technologien



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



Zeit- und Kosteneinsparung bei der Medikamentenentwicklung
DANK einer sicheren Blockchain-basierten Plattform, welche den gezielten kurieren, vertraulichen, monetarisierten Zugang zu medizinischen Labordaten ermöglicht



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



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



Phenogy ist das neue Ökosystem für die Hyperinnovation nachhaltiger Energiespeicher. Wir beschleunigen revolutionäre Technologien



Einzigartige Bilder nach Mass
DANK selbst entwickeltem Onlineshop, mit welchem hochwertige, individuelle Bildprodukte von 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, Content Marketing und digitaler Kommunikationslösungen von PRtools



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



Gesteigerte Kosten-/Leistungseffizienz bei Mehrkanal-Marketingkampagnen
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



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



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



«CO2 - REDUCTION - ENERGY PRODUCTION - CHEMICAL RECYCLING»
Mit unserer TCC - Technologie speichern wir grüne Energie aus der Kreislaufwirtschaft



Spannender Technologieaustausch mit Japan und der ganzen Welt DANK der Trusted Online Plattform, wo Entscheidungsträger internationaler Unternehmen mit Open Innovation Ausrichtung zusammenkommen

Alumni



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



Die Energieeffizienz mit fundierten Entscheidungen steigern und somit günstiger einkaufen
dank Beratung durch unabhängige Energietreuhänder, professioneller Beschaffung sowie
effizienter Lieferung von Strom, Erdgas, Heizöl, Treibstoff und ökologischen Mehrwerten



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



Polizisten von Routinearbeit entlasten und die Aufklärungsquote erhöhen dank Digitalisie-
rung der Schuhspurenverarbeitung und Automatisierung des Informationsaustauschs in der
Kriminalanalyse



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



Intelligente, skalierbare IT-Infrastruktur für Unternehmen dank eigenem, fortschrittlichen
Datencenter und breit gefächerten Kompetenzen in IT-Automatisierung



Höhere Reichweite Ihrer Botschaften an Mitarbeitende und Kunden bei geringstem Verwal-
tungsaufwand dank intelligenten, dynamischen Digital-Signage-Lösungen von screenIMAGE



**Im Technopark Luzern stimmen
das Netzwerk, die Infrastruktur
und die Atmosphäre, damit
Startups sich entwickeln können.**

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



Bilanz 2021

	2021 CHF	2020 CHF
Aktiven		
Umlaufvermögen	465.670	407.337
Kasse	17	167
Luzerner Kantonalbank, Geschäftskonto	416.919	390.490
Raiffeisenbank Luzern, Mieterkautions-Sparkonto	3.326	3.326
Flüssige Mittel	420.261	393.984
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	28.810	0
MWST: Vorsteuer	5.997	2.999
Sonstige kurzfristige Forderungen	5.997	2.999
Aktive Rechnungsabgrenzung	10.602	10.354
Anlagevermögen	1	1
Immaterielles Anlagevermögen	1	1
Total Aktiven	465.671	407.338

Passiven

Kurzfristiges Fremdkapital	211.494	182.223
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	5.194	20.323
Passive Rechnungsabgrenzungen	70.300	51.300
SFN-Fonds	5.000	5.000
Rückstellungen Projekte	131.000	105.600
Projekte / Fonds	136.000	110.600
Langfristiges Fremdkapital	93.000	73.000
Wirtschaftliche Risiken	70.000	70.000
Unternehmungsentwicklung	23.000	3.000
Eigenkapital	161.177	152.115
Vereinsvermögen zu Beginn des Jahres	152.116	143.322
Erfolg des Vereinsjahres	9.061	8.793
Vereinsvermögen am Schluss des Jahres	161.177	152.115
Total Passiven	465.671	407.338

Erfolgsrechnung

01.01.-31.12.2021

	2021 CHF	2020 CHF
Erträge		
Einnahmen Dritte, Sponsoren, Institutionen	169.400	158.400
Einnahmen aus Konzeptkosten	52.714	58.898
Einnahmen Suva	120.000	120.000
Einnahmen Bund	100.000	100.000
Einnahmen Kanton Luzern	100.000	100.000
Einnahmen Coaching an Dritte	237	431
Einnahmen Hochschule Luzern	25.000	25.000
Projekte	41.000	0
Total Erträge	608.350	562.729
Kosten Technopark-Mieter		
Startups, Staffelmieten	68.300	78.473
Miete	34.802	33.878
Kosten Personal und Vorstand		
Personalkosten und Spesen	282.753	289.712
Aufwand Vorstand und Revisionsstelle	17.925	16.436
PR/Werbung/Aufbaukosten/Akquisition		
Technopark Luzern	161.296	84.306
Technopark Allianz	3.000	5.500
Kosten übrige		
Betriebs- und Verwaltungskosten	20.935	20.562
Buchführungs- und Beratungsaufwand	6.603	5.668
Drittkosten Coaching/Networking	3.676	19.400
Total Kosten	599.289	553.936
Gewinn/Verlust	9.061	8.793

Anhang zur Jahresrechnung 2021

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 Innovationszentrum D4.

3 Anzahl Vollzeitstellen

Der Verein Technopark beschäftigt wie im Vorjahr weniger als 10 Mitarbeiter.

4 Grundsätze des Rechnungswesen

Die vorliegende Jahresrechnung wurde nach den Bestimmungen und der Rechnungslegung des Schweizerischen Rechnungslegungsrechtes (32. Titel des des Obligationenrechts) erstellt.

REVISIONSBERICHT 2021



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 Vereins Technopark Luzern für das am 31. Dezember 2021 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, 28. Februar 2022

BDO AG

Bruno Purtschert
Leitender Revisor
Zugelassener Revisionsexperte

i.V. Yannick Steinger
BA in Politischer Ökonomie

Beilagen
Jahresrechnung

BDO AG, mit Hauptsitz in Zürich, ist die unabhängige, rechtlich selbstständige Schweizer Mitgliedsfirma des internationalen BDO Netzwerkes.



Vorstand

Patrick Wyss

CEO | Founder
BWO Systems AG
Präsident TECHNOPARK® Luzern

Thomas Affolter

Leiter Marktregion Zentralschweiz
KPMG AG

Martin Becker

CEO
KNF Gruppe

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

Marktbereichsleiter
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

Monika Krüsi

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

Christoph Lang

Geschäftsführer
ITZ Innovations Transfer
Zentralschweiz, Horw

Ernst Mäder

Dr. oec.
Inhaber / PK Consulting &
Assetmanagement

Hubert Niggli

CFO / CIO
Dr., Mitglied der Geschäftsleitung
Suva, Luzern

Hubert Rüedi

Partner
Kaufmann Rüedi Rechtsanwälte AG,
Luzern

Heinz Schumacher

Gemeindepräsident Root /
Generalagent
Helvetia Versicherungen Luzern

Daniel Steiner

Head of Services & Solutions
ALSO Schweiz AG

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

Ralf Walter

Leiter Netzführung
CKW AG

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