Foto: AKS / Monique Wittwer

TECHNOPARK®
LUZERN

Geschäftsbericht 2022

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.

Der Technopark Luzern etabliert sich als feste Grösse in der Schweizer Startup-Szene

Patrick Wyss,
Präsident

Müsste ich das Geschäftsjahr 2022 in einem einzigen Satz zusammenfassen, würde ich es als das Jahr der grossen Schritte bezeichnen.

Den ersten grossen Schritt haben wir gleich zum Jahresanfang mit der Lancierung der neuen Homepage gemacht. Es war unser Ziel, die Positionierung des Technoparks Luzern klar von anderen Technoparks zu unterscheiden. Der TPL soll sich als Startup-Ökosystem und nicht als Flächenvermieter positionieren. Dies gelang mit der neuen Page sowohl inhaltlich, als auch grafisch hervorragend und gibt auch unseren Partner den Raum, den sie verdienen.

Die Frage; «Braucht die Innerschweiz einen eigenen Venture-Club?», führte im ersten Quartal zu vielen konstruktiven Diskussionen. Es brauchte einigen Mut, den Sprung ins kalte Wasser zu wagen um am 8. Juni 2022 zum ersten VCI (Venture Club Innerschweiz) einzuladen. Umso schöner war es, dass der grosse Einsatz des ganzen Teams mit einer überwältigenden Besucherzahl und riesigem Interesse belohnt wurde. Über 80 Teilnehmer konnten wir willkommen heissen und nicht weniger als drei, der sechs TPL-Startups, die sich an dem Abend präsentierten, bekamen die Absichtserklärung für ein Investment. Die Resonanz der Gäste, sowie der Startups war so positiv, dass wir uns entschlossen haben, auch 2023 einen weiteren Anlass zu organisieren und den VCI als feste Grösse in der Innerschweiz zu positionieren.

Ein weiterer Grosserfolg war der Innerschweizer Startup-Preis, den wir in enger Zusammenarbeit mit der Albert Koechlin Stiftung (AKS) zu deren 25. Geburtstag organisieren durften. Der Event, der im November stattfand und mit einem für die Schweiz einmaligen Startup-Preis von 510'000 Franken dotiert war, darf in jeder Hinsicht als Meilenstein für die Innerschweizer Startup-Szene betrachtet werden. Dies nicht zuletzt dank der hervorragenden Zusammenarbeit von Frau Marianne Schnarwiler, die das Projekt für die AKS leitete und Franco Chicherio, der die Interessen des TPL vertrat. Ein Blick auf www.innerschweizer-startup-preis.ch lohnt sich auf jeden Fall.

All diese grossartigen Weiterentwicklungen und Erfolge des TPL, für die ich mich bei Franco Chicherio und seinem Team auch auf diesem Weg nochmals herzlich bedanken möchte, veranlassten uns, die Strategie 2023 bis 2026 des TPL neu zu überdenken und zu formulieren. Mit einer Gruppe aus dem Vorstand haben wir uns einem Tag zusammengesetzt und die Wegweiser und Ziele für den TPL diskutiert und festgelegt.

Doch damit nicht genug, es gelang uns Ende Jahr eine Zusammenarbeit mit Drees & Sommer, dem weltweit grössten Infrastrukturpartner und Planer zu vereinbaren. So ist 2023 geplant, dass Drees & Sommer mit über 100 Vorständen aus ihrem Netzwerk in die Schweiz reisen und mit dem TPL das Thema «Wachsen durch Innovation» in der Zentralschweiz diskutieren. Ein weiterer Grossanlass, bei dem sich auch eine Handvoll TPL-Startups präsentieren werden, steht also schon vor der Tür. Und ein weiterer Schritt den Technopark Luzern als den Startup-Hub in der Zentralschweiz auch international zu etablieren.

Ich bin sehr stolz, ein Teil dieser grossartigen Entwicklung sein zu dürfen.

Patrick Wyss,
Präsident TECHNOPARK® Luzern

Jahresbericht 2022 – Gemeinsam für ein lebendiges Startup-Ökosystem Innerschweiz

Franco Chicherio,
Geschäftsleiter

Die Innerschweizer Startup-Landschaft baut aus. Gleich mehrere neue Initiativen setzen sich für die Gründerinnen und Gründer der Region ein. Mit dabei ist der Technopark Luzern. Sei es als Initiant des «VCI – Venture Club Innerschweiz», als Partner für den «Innerschweizer Startup-Preis» der Albert Koechlin Stiftung, dem «zünder» Accelerator Programm oder der «Startup-Week» der Hochschule Luzern HSLU. Gemeinsam setzen wir uns für unsere Gründerinnen und Gründer ein und freuen uns über gelebtes Unternehmertum.

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. Deshalb setzen wir uns für gute Startup-Rahmenbedingungen ein und fördern den Dialog zwischen Politik, Wissenschaft, Wirtschaft und Gesellschaft.

Innovations-Hub für Startups, Scaleups und junge KMU
Zur Technopark Familie zählen aktuell rund 35 Startups, Scaleups und junge KMUs. 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 und AI/IT. 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 ICT-Unternehmen und Gründerinnen etwas genauer vor:

Esther Cahn ist Gründerin und Geschäftsführerin des Unternehmens Signifikant Solutions AG. Kernziel des Unternehmens ist es, die Effektivität und Effizient von Marketing-Kampagnen um bis zu 30 Prozent zu steigern. Das Signifikant-Team blickt auf ein bewegtes Jahr 2022 zurück. Es gelang, neue Lighthouse-Kunden und Partner zu gewinnen sowie eine neue Finanzierungsrunde abzuschliessen, um Skalierung und Optimierung rasch voranzutreiben. Weiter konnte das Signifikant-Team den hochdotierten «Innerschweizer Startup-Preis» der Albert Koechlin Stiftung im Wert von 200'000 CHF gewinnen. Gleichzeitig wurde Esther mit dem Unternehmerinnen-Preis von 30'000 CHF ausgezeichnet. Die Weichen stehen somit gut für ein erfolgreiches 2023 und die Umsetzung der ambitionierten Wachstumsstrategie.

Daniela Obrecht ist Gründerin und Geschäftsführerin der Azurito AG. Unter dem Motto «apps for heroes» unterstützt das Azurito Team Blaulichtorganisationen, regionale Führungsorgane, Unternehmen mit kritischer Infrastruktur und Player in verwandten Gebieten mit cloud-basierten, hybriden Applikationen. Die Lösungen von Azurito sind bereits bei über 100 Organisationen in der Deutsch – und Westschweiz sowie vereinzelt in Deutschland im Einsatz und die Zeichen stehen – dank neuer Partner – auf Wachstum im DACH-Raum. Daniela ist Serial-Entrepreneurin. Bevor sie sich der digitalen Innovation für die Öffentliche Sicherheit widmete, war sie bereits mit ihrer eigenen PR- und Digital Marketing-Agentur PRtools GmbH national erfolgreich.

News aus dem Partnerklub – neue Partner
Der Partnerklub unterstützt den Technopark Luzern finanziell und ideell. Es freut mich, dass unsere Partner weiterhin Vertrauen in die Ausrichtung des Technoparks Luzern haben. Herzlich begrüssen will ich unsere neuen Mitglieder des Partnerklubs:

Balmer-Etienne AG (Goldpartner): Seit 1948 unterstützt Balmer-Etienne ihre KMU-Kunden in Treuhand, Prüfung und Beratung. Mit der langjährigen und vernetzten Fachkompetenz fokussiert sich das Unternehmen auf KMU mit umfassenden Bedürfnissen und komplexen Ansprüchen, auf KMU-Inhaber in ihrer Rolle als Privatpersonen und auf öffentlichen Körperschaften sowie NPO. Ausgehend von den Standorten Luzern, Zürich und Stans bietet Balmer-Etienne die Dienstleistungen in der ganzen Deutschschweiz an.

Galliker Transport AG (Silberpartner): Die Galliker Transport AG ist ein moderner Logistikdienstleister mit den vier Hauptgeschäftsfeldern Car, Cargo, Food und Healthcare Logistics. Das 1918 gegründete Familienunternehmen wird heute in der dritten Generation geführt. Das Unternehmen beschäftigt rund 3'500 Mitarbeitende und betreibt ein Verteilnetzwerk mit 11 Niederlassungen in der Schweiz sowie eigenen Logistikbetrieben in Belgien, Italien, Schweden, Slovakei und Portugal.

B.Braun Schweiz AG (Silberpartner): B. Braun ist ein weltweit führender Hersteller von medizintechnischen und pharmazeutischen Produkten und Dienstleistungen. Mit dem umfangreichen Sortiment gehört das Unternehmen zu den bedeutendsten Herstellern und Lieferanten von Medizinal Produkten. Dies und die hohe Servicekompetenz machen B. Braun zu einer verlässlichen Qualitätsmarke. Als erfolgreiche Tochter des weltweit tätigen B. Braun-Konzerns gehört das Unternehmen zu den Marktführern in der Schweiz.

Thermoplan AG (Silberpartner): Thermoplan entwickelt und produziert Kaffeevollautomaten in höchster Schweizer Qualität für den professionellen Gebrauch in Gastronomie und Gewerbe. Das Familienunternehmen ist global tätig und beliefert Kunden in 80 Ländern. Am Schweizer Hauptsitz in Weggis (Kanton Luzern) sind rund 400 Mitarbeitende tätig. Weltweit gehören über 200 zertifizierte Vertriebs- und Servicepartner zum Thermoplan Netzwerk.

Im Namen des gesamten Technoparks Luzern heisse ich die neuen Partner herzlich willkommen und freue mich auf die Zusammenarbeit.

Neue Initiativen – ein spannendes Jahr für die Innerschweizer Startup-Szene
Es freut mich, dass ich an dieser Stelle einige Highlights des vergangenen Jahres vorstellen darf: Gemeinsam mit den Partnern des Technoparks Luzern haben wir im Juni den ersten VCI – Venture Club Innerschweiz lanciert. Der Launch war ein voller Erfolg, weshalb wir weitermachen. Impressionen und Hintergrundinformationen finden sie in diesem Geschäftsbericht.

Im Rahmen der organisationsübergreifenden Zusammenarbeit durften wir den „Innerschweizer Startup-Preis" der Albert Koechlin Stiftung sowie das „zünder" Accelerator Programm der ITZ – InnovationsTransfer Zentralschweiz unterstützen.

Dank dem 25-jährigen Jubiläum der Albert Koechlin Stiftung (AKS) wurde eine Summe von 510'000 CHF „a fonds perdu" in die Innerschweizer Startups investiert. Dies ist ein starkes Zeichen für die Region und ich hoffe, dass wir uns aufgrund der sehr positiven Resonanz auf eine Wiederholung freuen dürfen. An dieser Stelle will ich mich nochmals bei allen Startups bedanken, die sich für den Award beworben haben. Wir können stolz sein auf die Startup-Perlen der Innerschweiz.

Seit langem verbindet uns eine enge Partnerschaft mit der Hochschule Luzern HSLU. Deshalb freut es mich sehr, dass die Nachfrage nach den gemeinsam organisierten HSLU Startup Weeks und Startup-Days immer grösser wird. In diesem Jahr durften wir insgesamt zwei Startup-Weeks und zwei Startup-Days Durchgänge mit mehr als 60 Studierenden organisieren – ein neuer Rekord. Von der engen Zusammenarbeit Forschung, Wissenschaft und Startups profitieren auch die etablierten Unternehmen, denn gemeinsam mit dem unternehmerisch Denkenden und Handelnden Nachwuchs werden wir die Zukunft gestalten.

Dies sind nur drei der vielen Highlights, die wir im letzten Jahr erleben durften. Let's make „Innerschweiz" more Startup.

Positiver Rechnungsabschluss
Die Jahresrechnung 2022 schliesst mit einem Gewinn von CHF 10'973. Dieses Resultat erfreut uns ausserordentlich, da wir in den Aufbau des VCI- Venture Club Innerschweiz, in unsere Aussen- und Innenwirkung, zum Beispiel in das ScaleUp Programm, investiert haben. Der Technopark Luzern und die diversen Initiativen und Supportprogramme sind nur dank der langjährigen Unterstützung und dem Vertrauen unserer Partner möglich. Unserem Partnerklub und Vereinsmitgliedern sowie Bund und Kanton Luzern danken wir herzlich.

Herzlichen Dank für das Vertrauen
Für eine starke Startup-Community Innerschweiz braucht es die Zusammenarbeit aller Beteiligten. Allen Persönlichkeiten, Unternehmen und Organisationen, die den Technopark Luzern und die Startup-Community 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 Grüssen

Franco Chicherio,
Geschäftsleiter TECHNOPARK® Luzern

Signifikant - hat den Turbo für Wachstum gezündet

Esther Cahn absolvierte eine Lehre als Chemielaborantin. Nach verschiedenen beruflichen Stationen entdeckte sie ihre Leidenschaft für Kampagnen. Als Kommunikationsplanerin war sie zuerst in Agenturen, dann in verschiedenen Rollen bei der Suva tätig. Während ihrer Zeit bei der Suva absolvierte sie ein Masterstudium an der HSLU, wo sie mit der Masterarbeit einen wichtigen Grundstein für das 2016 von ihr ins Leben gerufene Startup Signifikant legte. Esther Cahn lebt in der Zentralschweiz.

Die Signifikant Solutions AG bietet mit ihrem Tool eine herausragende Lösung für Unternehmen, die wissen wollen, was die einzelnen Werbekanäle in ihrem Mediamix leisten. Signifikant hilft, Werbekampagnen effektiv zu steuern. Das Technopark Startup wurde 2016 von Esther Cahn gegründet und ist bereit, mit seiner Technologie und Expertise auch internationale Märkte zu erobern.

Wie begann die Signifikant Story?
Per Zufall, ich brauchte ein Thema für die Masterarbeit an der HSLU und entschied mich, als langjährige Kampagnenplanerin, nach einer besseren Methode für die Erfolgsanalyse von Werbekampagnen zu suchen. Aus der Masterarbeit entstand ein Forschungsprojekt mit der HSLU und in der Folge mein Startup. So richtig los ging es im Januar 2018 mit meinem Einzug in den Technopark Luzern. Mit Unterstützung des Technoparks erhielt Signifikant von zwei Stiftungen ein Darlehen, womit ich einen ersten Mitarbeitenden engagieren konnte. Darauf kam ein Business Angel dazu. Die Marktreife haben wird Ende 2019 erreicht.

In welcher Phase befindet sich euer Unternehmen heute?
Wir befinden uns in der Wachstumsphase. Wir haben bereits zahlreiche namhafte Kunden und wissen, dass eine Nachfrage für das Produkt besteht. Der Schritt ins benachbarte Ausland ist in vollem Gange. Ende 2022 konnten wir eine Finanzierungsrunde von über einer Million CHF abschliessen, was uns dabei hilft. Das Team wurde auf 10 Mitarbeitende erweitert – drei davon bilden das Management.

Haben sich mit der Finanzierung die Besitzverhältnisse geändert?
Ja, ich habe inzwischen die Mehrheit der Firmenanteile abgegeben, halte aber noch den grössten Anteil. Peter Roth, CTO und weitere Schlüsselmitarbeitende sind neben den Investoren ebenfalls beteiligt.

Was erhalten eure Kunden von euch?
Wir analysieren mit unserer Technologie und Expertise ihre Werbekampagnen und zeigen ihnen auf, wie sie den ROI ihrer Werbung um bis zu 30 Prozent steigern können. Sie erhalten Zugang zu einem Dashboard und werden beraten. Wir geben ihnen ein Instrument in die Hand, das ihnen Transparenz über den Wertbeitrag einzelner Werbekanäle bringt. So können sie ihr Werbebudget effektiver einsetzen.

Was macht euer Analyse-Tool genau?
Medien- und Konversionsdaten werden mit hohem Automatisierungsgrad im Datenpool gesammelt und mit relevanten Zusatzinformationen angereichert, z.B. Wetterdaten. Dann erfolgt eine dynamische Analyse von Hunderten von Modellvarianten mit Algorithmen, die sowohl von Branchenkenntnissen als auch von früheren Analyseergebnissen lernen können. Die Resultate werden grafisch aufbereitet und im Signifikant Dashboard übersichtlich dargestellt.

Was macht ihr besser als die Mitbewerber?
Wir analysieren nicht nur digitale Medien, sondern bieten eine 360-Grad-Sicht auf alle Werbekanäle, inklusive der offline Werbeaktivitäten oder auch auf die Wirkung von Promotionsmassnahmen. Dank einer hohen Automatisierung liefern wir nicht nur sehr detaillierte Informationen, sondern diese auch unschlagbar schnell. Unsere Mitbewerber analysieren nur digitale Massnahmen oder sie gehen entweder analytische in die Tiefe oder sie sind schnell, aber nicht alles gleichzeitig.

Wem und wie verkauft ihr euer Produkt?
Wir peilen werbeintensive Branchen und Kunden mit einem jährlichen Werbebudget von über einer Million CHF an. Wir wollen, dass uns die Unternehmen mit den

grössten Werbebudgets kennen und stetig mehr davon zu Kunden werden – und das immer stärker auch über die Schweiz hinaus. In der Regel schliessen wir Jahresverträge ab. Kunden können aber auch Einzelanalysen buchen.

Welches sind die grössten Herausforderungen von Signifikant?
Die passenden Mitarbeitenden zu finden, ist die grösste Herausforderung. Der Mindset muss stimmen. Wir brauchen Personen, die ans Unternehmen glauben und bereit sind, kurzfristig weniger zu verdienen, um langfristig am Erfolg zu partizipieren. Wir sind ständig am Rekrutieren, Netzwerken und am Hochschulabsolventen ausbilden. Oft lohnt sich dieser Aufwand, aber nicht immer – beispielsweise wenn Mitarbeiter weiterziehen, in die man viel investiert hat.

Welches sind deine wertvollsten Erfahrungen als Startup-Gründerin?
Durchbeissen zahlt sich aus. Während der Pandemie hatten wir eine schwierige Zeit. Wir wussten zeitweise nicht, ob wir es schaffen. Heute haben wir eine sehr gute Ausgangslage und wachsen stark. Der Aufbau eines Startups braucht einfach seine Zeit.

Welche Rolle spielt der Technopark für Signifikant?
Der Technopark hat uns vor allem am Anfang sehr gut unterstützt, insbesondere beim Zugang zu Stiftungsgeldern und mit seinem Netzwerk. Zudem schätze ich den Austausch mit anderen Startups und die professionelle Infrastruktur.

Du hast mit dem Innerschweizer Startup Preis und dem Gründerinnenpreis der AKS kürzlich zwei Auszeichnungen erhalten. Was bedeutet dir das?
Das ist eine schöne Anerkennung und grosse Ehre für uns. Zudem spüren ich einen unbezahlbaren Motivationsschub im Team. Wie stark dieser Effekt ist, hat mich überrascht und sehr gefreut. Das Preisgeld zahlt somit doppelt auf das angestrebte Wachstum ein.

Was steht als nächstes an?
Wir wollen uns im DACH-Raum weiter etablieren. Neben dem Gewinn von neuen Kunden stehen dafür auch einige Fachevents in Deutschland auf dem Programm. Zudem geht es darum, das Team richtig aufzustellen und die passenden Mitarbeitenden zu rekrutieren.

DATA-BASED EFFICIENCY FOR CAMPAIGNS!

50'000
Code-Zeilen umfasst die Lösung von Signifikant

100
Mio. CHF Mediaspendings analysierte Signifikant bis heute

30%
Verbesserung des Kampagnen ROI kann Signifikant bringen

Gründung	2016
Standort	Technopark Luzern
Markt	aktueller Schwerpunkt DACH
Web	signifikant.com

Azurito - auf Expansionskurs im DACH-Raum

Daniela Obrecht studierte Politologie und Unternehmensführung. Nach einigen Berufsjahren in der Eidg. Finanzverwaltung, im New Public Management Projekt des Kanton Luzern und als Beraterin in der Privatwirtschaft gründete sie 2005 die Digital Marketing Agentur PRtools GmbH, gefolgt vom Software Unternehmen Azurito AG elf Jahre später. Sie lebt mit ihrem Partner in der Zentralschweiz.

Azurito unterstützt Feuerwehren, regionale Führungsorgane, Unternehmen mit kritischer Infrastruktur und Player in verwandten Gebieten mit cloud-basierten, hybriden Applikationen. Die Public Safety Apps sind miliztauglich und einsatzerprobt. Sie liefern Führungskräften im Einsatz vernetzte Services. Dies auf Tablets, Smartphones, PCs und Screens. Gegründet wurde das ICT-Startup von Daniela Obrecht, die bereits erfolgreich ihre eigene Digital-Marketing-Agentur führte.

Daniela, was hat dich motiviert, nach elf Jahren eine zweite Firma zu gründen?
Nach vielen Jahren im Beratungs- und Projektgeschäft suchte ich nach einer skalierbaren Geschäftsidee. Da wir bereits mehrere Web-, Tablet- und Smartphone-Apps als Aufträge für unsere Kunden realisieren durften, stiessen wir technologisch in die Richtung hybrider Applikationen vor. Mit zwei Feuerwehr-Offizieren im PRtools Team und meinem Interesse am Milizsystem, fiel der Entscheid dann auf die Public Safety Branche. Dieser neue Branchen-Fokus bedingte die Gründung einer zweiten Firma.

Wie schaffst du es, als Gründerin und CEO von zwei Unternehmen die Prioritäten richtig zu setzen?
Ich habe einen langfristigen Plan, konzentriere mich stark auf kleinere Etappen und bin lieber schnell als perfekt. Zwei kleine Unternehmen gleichzeitig zu managen war eine Herausforderung, aber auch eine Absicherung. Ich konnte mit PRtools im Rücken prüfen, wie der Markt auf Azurito reagierte. Mit dem Markterfolg habe ich mein Engagement bei Azurito sukzessive erhöht und bei PRtools gesenkt. Ebenfalls haben die Ressourcen den Takt mitbestimmt. Denn ich habe vorwiegend mit den Mitarbeitenden und dem Gewinn der PRtools GmbH sowie mit einem Darlehen der Albert Koechlin Stiftung das Startup hochgezogen. Heute betreue ich nur noch ausgewählte Mandate mit dem PRtools Hut.

Azurito entwickelt «apps for heroes». Wie profitieren Blaulicht-organisationen von euren Lösungen?
Unsere Mission ist die Digitalisierung von Feuerwehr, Zivilschutz und regionalen Führungsorganen mit innovativen und benutzerfreundlichen Apps, die als Software-as-a-Service im Abo vertrieben werden. Unsere Apps unterstützen die Einsatzkräfte in der Einsatzplanung, Einsatzführung und Einsatzdokumentation. Wir stellen einsatzrelevante Informationen geräteunabhängig, on- und offline sowie organisationsübergreifend zur Verfügung. So arbeiten verschiedene Einsatzchargen und Organisationen effizient zusammen. Inzwischen besteht unser Angebot aus acht Apps, die modulartig aufgebaut und vernetzt sind. In Zukunft wollen wir dieses «digital ecosystem for public safety» noch stärker mit Umsystemen ausbauen.

Wie differenzierst du dich von Mitbewerbern?
Mit unserem Digital-Marketing-Hintergrund setzten wir von Beginn weg auf benutzerfreundliches Design. Unsere Lösungen sind modern, intuitiv und miliztauglich. Konkurrenzlösungen sind oftmals komplizierter in der Anwendung. Ein weiteres USP ist der starke Fokus auf Zusammenarbeit. Wir waren zudem die Ersten, die ein «SaaS» Modell eingeführt haben und sind immer wieder mit neuen Funktionen zuerst auf dem Markt. Damit bieten wir unseren Kunden eine innovative und flexible Digitalisierung.

Ist die Public Safety Branche ein Wachstumsmarkt?
Ja, Azurito gehört zu den top drei Anbietern in der Schweiz. Alle Player wollen offene

Marktanteile erobern. Erst neuerdings kommt auch ein Verdrängungswettbewerb auf. Dasselbe in Deutschland mit mehr Marktteilnehmern und Playern.

Braucht es viel Überzeugungsarbeit für die Digitalisierung deiner Branche?
Nicht grundsätzlich, aber gelegentlich punktuell. Zum Beispiel für das SaaS-Abo-Modell. Wenn kantonale Instanzen hinter der Beschaffung stecken, schreiben sie oft Projekte und Neuentwicklungen aus, statt SaaS einzukaufen. Oder es kommt vor, dass der Wert von digitalen Tools im Budgetprozess im Verhältnis zu Fahrzeugen und Materialien politisch zu tief eingeschätzt wird. In Deutschland spüre ich teileweise noch eine Skepsis gegenüber Cloud-Lösungen.

Ihr seid also neben der Schweiz auch in Deutschland aktiv?
Wir zählen rund 100 User-Organisationen in der Deutsch- und Westschweiz und sind seit letztem Jahr auch in Deutschland aktiv. Deshalb freuen wir uns, dass wir eine Solution-Partnerschaft mit Panasonic Connect abschliessen konnten. Panasonic vertreibt ihr Toughbook mit unserer Software. Wir treten auch gemeinsam an Events auf. Zudem prüfe ich weitere Partnerschaften mit dem Ziel der Internationalisierung.

Eure Lösungen werden auch in der Privatwirtschaft eingesetzt. Kannst du uns ein Beispiel nennen?
Produzierende Unternehmen mit einer kritischen Infrastruktur wie beispielsweise die Migros oder Lonza müssen im Ernstfall schnell reagieren. Deshalb haben sie eigene Betriebsfeuerwehren und Interventionsgruppen, die auch mit externen Blaulicht-Organisationen zusammenarbeiten. Es macht Sinn, dass sie dieselben Apps, aber mit eigenen Daten nutzen. Zum Beispiel Karten des Areals, worauf sie sicherheitsrelevante Baustellen erfassen.

Was steht als nächstes an?
Wir haben als Startup erfolgreich Fuss gefasst. Nun beginnt das Abenteuer als Scaleup wieder von neuem. Um alle Wachstumschancen wahrzunehmen, stellen sich Finanzierungs- und Beteiligungsfragen. Zudem überprüfen wir alle Produkte, Prozesse und die Organisation im Hinblick auf die Skalierung.

Zum Schluss, wo siehst du deine grössten Herausforderungen als Unternehmerin?
Im Aufbau eines engagierten und finanzierbaren Teams, im Treffen von Entscheidungen unter grossem Ressourcendruck und im mentalen Bereich. Ein Startup oder Scaleup zum Erfolg zu führen, vergleiche ich gerne mit Spitzensport.

digital ecosystem for public safety

2
Sprachen

8
Apps for heroes

103
Organisationen

Gründung	2016
Standort	Technopark Luzern
Markt	DACH
Web	azurito.com

VCI – Venture Club Innerschweiz
Bei uns stehen Startups und Scaleups auf dem Menü

Für Startups ist der Zugang zu erfahrenen Investorinnen und Investoren ein zentraler Erfolgsfaktor. Bislang fehlt der Zentralschweiz ein stabiles Netzwerk von sogenannten «Business Angels», die sich mit ausgewählten Startups und Scaleups auf regelmässiger Basis vernetzen. Und dies, obwohl es viele spannende Unternehmerinnen und Unternehmer im Herzen der Schweiz gibt. Deshalb machen wir einen neuen, hands-on und pragmatischen Anlauf, um den mutigen Startups eine attraktive Plattform in der Innerschweiz anzubieten.

Am 8. Juni 2022 war es so weit. Das erste VCI-Dinner fand in der St. Charles Hall in Meggen statt. Und übertraf alle unsere Erwartungen: 80 hochkarätige Teilnehmende, Roland Brack als Keynote und 7 Startups, die ihr Geschäftsmodell vorstellten. Während des anschliessenden Flying-Dinners wurde weiter sehr rege diskutiert, die Resonanz hat alle unsere Erwartungen übertroffen.

Warum braucht es einen VCI – Venture Club Innerschweiz
Bislang fehlt ein starkes Netzwerk bzw. eine regelmässig verbindende Austauschplattform für Förderinnen und Förderer des Jung-Unternehmertums in der Region. Doch genau dieses Netzwerk bildet ein wichtiger Baustein für eine lebendige Startup-Community. Der VCI schafft Zugang zu Investment-Opportunitäten für InvestorInnen wie auch für Startups. Dabei wird der Erfahrungsaustausch grossgeschrieben. Wir schaffen Raum für den persönlichen Austausch und diskutieren über neue Technologien, Geschäftsmodelle und Markt-Trends sowie über die erfolgreiche Zusammenarbeit von InvestorInnen und Startups.

Interessiert?
Der Venture Club Innerschweiz pflegt „ein kleines, jedoch ausgewähltes Netzwerk" von Unternehmerinnen, Unternehmern, Investorinnen und Investoren, „die sich gezielt für Startups und Unternehmertum einsetzen". Die Teilnahme am Dinner ist dementsprechend auch nur auf Einladung möglich. Anfragen für eine solche, nimmt der Technopark Luzern telefonisch unter +41 41 455 21 21 oder per Mail an info@technopark-luzern.ch entgegen.

Ein grosses Dankeschön an alle Partner
Der Venture Club Innerschweiz – VCI ist ein Gemeinschaftsprojekt mehrerer Partner. Lanciert wurde die Initiative vom Technopark Luzern, den Business Angels Switzerland (BAS) und dem Förderprogramm Smart-up der Hochschule Luzern. Ein spezielles Dankeschön geht an unsere Partner IHZ- Industrie- und Handelskammer Zentralschweiz, Lucerne Business, Luzerner Kantonalbank, Kaufmann Rüedi Rechtsanwälte, UBS und «zünder».

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

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 Phasenwechselmaterialien

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!

Die erste End-to-End Lösung für Eigenkapitalfinanzierungen von Schweizer Jungunternehmen. EquityHub erleichtert das Zusammenkommen von Startups und Investor:innen und übernimmt die gesamte rechtliche und finanzielle Abwicklung einer Finanzierungsrunde. Damit sich Gründerteams auf das Business konzentrieren können.

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

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
PHENOGY	Phenogy ist das neue Ökosystem für die Hyperinnovation nachhaltiger Energiespeicher. Wir beschleunigen revolutionäre Technologien
printolino pictures for life	Einzigartige Bilder nach Mass DANK selbst entwickeltem Onlineshop, mit welchem hochwertige, individuelle Bildprodukte von eigenen Fotos einfach realisierbar sind
probylas	Flexibilität und reduzierte Engineeringkosten bei industriellen Kunststoffschweissungen mit Laser und Hochfrequenz DANK konfigurierbarem modularem Maschinenkonzept und Patentanmeldungen für Prozessvarianten
segetis share know-how	Wesentliche Kosteneinsparung in der Führung des Aktienregisters und sicherer Zugriff weltweit DANK elektronischem Aktienregister, welches auf neuester Technologie basiert
signifikant	Gesteigerte Kosten-/Leistungseffizienz bei Mehrkanal-Marketingkampagnen DANK einer SaaS-Software basierend auf Big Data- und Machine Learning-Methoden
SIGOOR	Sigoor AG ist ein Datenmanagement-Unternehmen mit starkem Fokus auf strategische Innovation. Als Partner für Datenstrategie und Datenlösungen, helfen wir unseren Kunden dabei, mehr aus ihren Daten zu machen, erfolgreicher am Markt zu sein und ihre Vision zu verwirklichen
smolsys ltd.	Innovative Glass Sealed Microsystems for medical, security, defence applications THANKS TO laser manipulation of glass for sealing of gases and electronic devices
systemfive	Wesentlich tiefere IT-Kosten für mittlere KMUs bei höchster Sicherheit DANK IT-Outsourcing an flexible, kundenorientierte Spezialisten mit dem Know-how der Grossen
T4G ENGINEERING	T4G Engineering delivers competitive support and product solutions mainly in the fields of acoustics and aero-thermodynamics THANKS to innovative technology development, cutting-edge know-how and experience, and application of lean principles.
TCC-ENERGY	«CO2 - REDUCTION - ENERGY PRODUCTION - CHEMICAL RECYCLING» Mit unserer TCC - Technologie speichern wir grüne Energie aus der Kreislaufwirtschaft

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 Digitalisierung 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

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

Höhere Reichweite Ihrer Botschaften an Mitarbeitende und Kunden bei geringstem Verwaltungsaufwand 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 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 2022

	2022 CHF	2021 CHF
Aktiven		
Umlaufvermögen	***493.745***	***465.670***
Kasse	91	17
Luzerner Kantonalbank, Geschäftskonto	450.946	416.919
Raiffeisenbank Luzern, Mieterkautions-Sparkonto	3.326	3.326
Flüssige Mittel	**454.363**	**420.261**
Forderungen aus Lief. u. Leistungen	**31.024**	**28.810**
MWST: Guthaben Mehrwertsteuer	4.568	5.997
ESTV: Guthaben Verrechnungssteuer	0	0
Sonstige kurzfristige Forderungen	**4.568**	**5.997**
Aktive Rechnungsabgrenzung	**3.791**	**10.602**
Anlagevermögen	***1***	***1***
Immaterielles Anlagevermögen	**1**	**1**
Total Aktiven	**493.746**	**465.671**

Passiven		
Kurzfristiges Fremdkapital	***193.596***	***211.494***
Verbindlichkeiten aus Lief. u. Leistungen	**7.696**	**5.194**
Passive Rechnungsabgrenzungen	**49.900**	**70.300**
SFN-Fonds	5.000	5.000
Rückstellungen Projekte	131.000	131.000
Projekte / Fonds	**136.000**	**136.000**
Langfristiges Fremdkapital	***128.000***	***93.000***
Wirtschaftliche Risiken	70.000	70.000
Unternehmungsentwicklung	58.000	23.000
Eigenkapital	***172.150***	***161.177***
Vereinsvermögen zu Beginn des Jahres	161.177	152.116
Erfolg des Vereinsjahres	10.973	9.061
Vereinsvermögen am Ende des Jahres	172.150	161.177
Total Passiven	**493.746**	**465.671**

Erfolgsrechnung
01.01.-31.12.2022

	2022 CHF	2021 CHF
Erträge		
Einnahmen Dritte, Sponsoren, Institutionen	211.150	169.400
Einnahmen aus Konzeptkosten	51.558	52.714
Einnahmen Suva	120.000	120.000
Einnahmen Bund	100.000	100.000
Einnahmen Kanton Luzern	100.000	100.000
Einnahmen Coaching an Dritte	0	237
Einnahmen Hochschule Luzern	25.000	25.000
Einnahmen Projekte	0	41.000
Erträge andere		
Bankzinsen	0	0
Debitorenverlust	0	0
Total Erträge	**607.708**	**608.350**
Kosten Technopark-Mieter		
Startups	77.420	68.300
Miete	33.758	34.802
Kosten Personal und Vorstand		
Personalkosten und Spesen	255.557	282.753
Aufwand Vorstand und Revisionsstelle	19.159	17.925
PR/Werbung/Aufbaukosten/Akquisition		
Technopark Luzern	165.281	161.296
Technopark Allianz	3.000	3.000
Kosten übrige		
Betriebs- und Verwaltungskosten	19.541	20.935
Buchführungs- und Beratungsaufwand	6.272	6.603
Drittkosten Coaching/Networking	16.746	3.676
Total Kosten	**596.734**	**599.289**
Gewinn/Verlust	**10.973**	**9.061**

Anhang zur Jahresrechnung 2022

1 Allgemein

Der Verein Technopark Luzern wurde mit Stiftungsurkunde vom 15. Januar 2003 gegründet.

2 Vereinszweck

Der Verein Technopark Luzern betreibt ein Technologiezentrumunter 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 und der Rechnungslegung

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

REVISIONSBERICHT 2022

Tel. +41 41 368 12 12
www.bdo.ch
luzern@bdo.ch

BDO AG
Landenbergstrasse 34
6002 Luzern

Bericht der Revisionsstelle zur eingeschränkten Revision
an die Vereinsversammlung des Vereins

Technopark Luzern, Luzern

Als Revisionsstelle haben wir die Jahresrechnung (Bilanz, Betriebsrechnung und Anhang) des Vereins Technopark Luzern für das am 31. Dezember 2022 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 beim geprüften Verein 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 dem schweizerischen Gesetz und den Statuten entspricht.

Luzern, 27. Februar 2023

BDO AG

Bruno Purtschert

Zugelassener Revisionsexperte

ppa. Yannick Steinger

Leitender Revisor
Zugelassener Revisionsexperte

Beilage
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

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

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

Christoph Lang
Geschäftsführer
ITZ Innovations Transfer
Zentralschweiz, Horw

Ernst Mäder
Dr. oec.
Inhaber / PK Consulting &
Assetmanagement

Jeannette Ming
Fachbereichsleitung
Treuhand Partnerin,
Balmer Etienne AG

Stefan Müller
Dr.-Ing.
Group Chief Technology Officer
maxon international ag

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