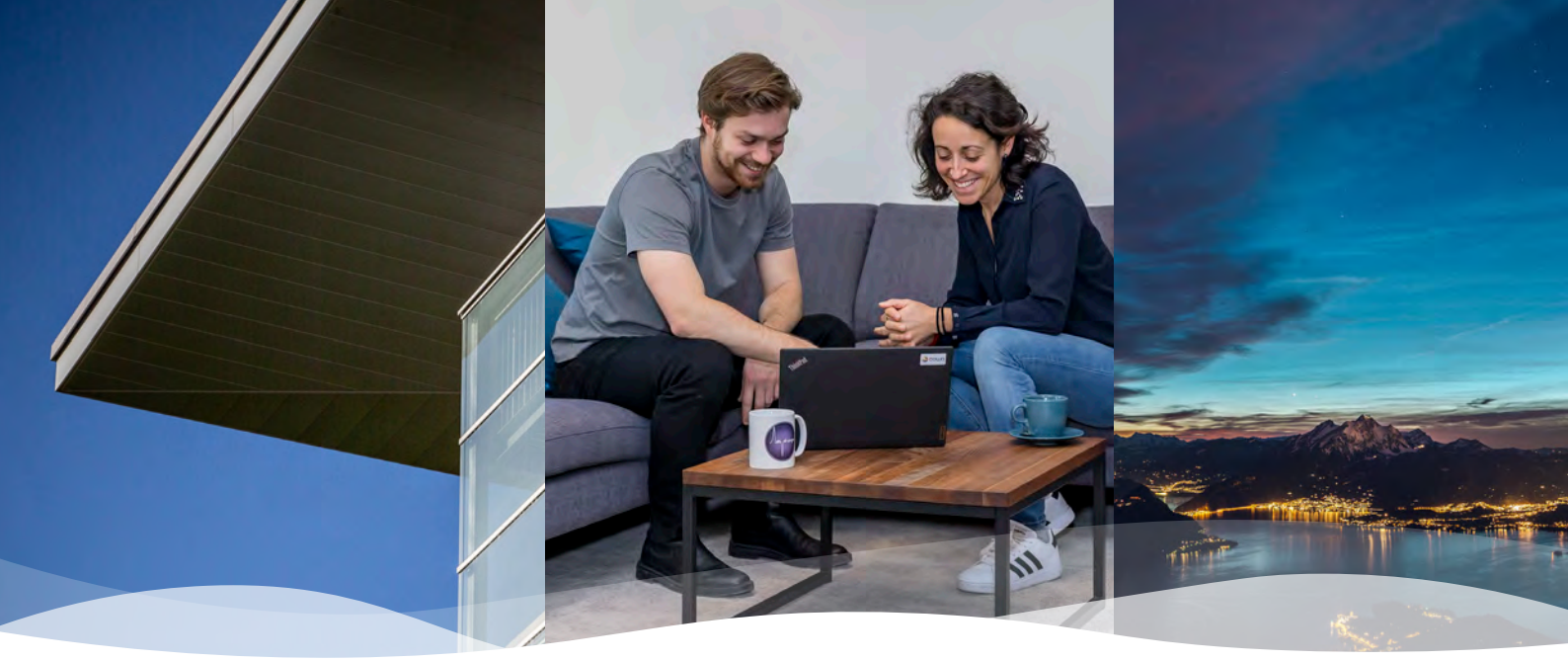
TECHNOPARK®
LUZERN

Geschäftsbericht 2023

TECHNOPARK® Luzern - The place to grow



Wir glauben an die Kraft des unternehmerischen Denkens und Handelns. Deshalb fördern wir seit zwanzig Jahren 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.

Jahresbericht 2023:
„Wachsen durch Innovation“

Patrick Wyss,
Präsident

«Innovation ist der Treibstoff für Wachstum und der Motor für Fortschritt.» - Unbekannt

Im Jahr 2023 war der TECHNOPARK® Luzern ganz im Zeichen seines Leitmotivs: «Wachsen durch Innovation». Dieses Motto durchzog sämtliche Veranstaltungen und Initiativen, die den TECHNOPARK® als führendes Innovationszentrum in der Zentralschweiz etablierten.

Ein herausragendes Ereignis war der «Themendialog» in Zusammenarbeit mit Drees & Sommer, der am 27. April 2023 in Luzern stattfand. Unter dem Motto «Anders. Erfolgreich. Wachsen – Wie gelingt Transformation in turbulenten Zeiten?» diskutierten wir über Smart Cities, grüne Energielösungen und die enge Zusammenarbeit zwischen Wirtschaft und Politik. Ständerat Damian Müller überzeugte die Gäste mit seinem inspirierenden Vortrag «Das Glück der Tüchtigen» und zeigte auf, was den wirtschaftlichen Erfolg der Zentralschweiz ausmacht. Der Vorabend im Spitzensportzentrum OYM mit Dr. HP Strebel beeindruckte die Teilnehmer mit modernsten Technologien im Hochleistungssport und zeigte auf, was es braucht, um Spitzenleistungen zu erbringen.

Im Juni feierten wir das 20-jährige Jubiläum des TECHNOPARK® Luzern und des D4 Business Village mit einer grandiosen Jubiläumsparty. Dabei präsentierten wir unseren komplett neugestalteten Empfangsbereich, der zur hochmodernen Begegnungszone umgebaut wurde und schufen damit eine Konferenzarena mit innovativer Technik, die den Austausch und die Kreation neuer Ideen fördert.

Auch die VCI-Anlässe im Februar und November waren Höhepunkte des Jahres, insbesondere mit der Keynote von Toni Piëch von der Piëch Automotive AG.

Über das gesamte Jahr hinweg konnten wir mehr als 700 Gäste im TECHNOPARK® begrüssen, was die Bedeutung unseres Zentrums als Plattform für Innovation und Zusammenarbeit eindrucksvoll unterstreicht.

Ein weiterer Schwerpunkt lag auf der Entwicklung einer neuen Strategie bis 2028, in der wir unsere Dienstleistungen, unsere Gemeinschaft und unsere flexiblen Büro- und Arbeitsbereiche neu definierten. Dieser Prozess spiegelt unser Bestreben wider, mit innovativen Strategien weiter zu wachsen und die Zukunft des TECHNOPARK® Luzern aktiv zu gestalten.

Das Jahr 2023 war geprägt von Erfolgsgeschichten, inspirierenden Begegnungen und wegweisenden Entscheidungen, die uns auf unserem Weg zu einem noch dynamischeren und zukunftsorientierten Innovationszentrum bestärken.

Patrick Wyss,
Präsident TECHNOPARK® Luzern

Jahresbericht 2023 – Ein Jahr im Zeichen des 20-jährigen Jubiläums

Franco Chicherio,
Geschäftsleiter

Seit zwei Jahrzehnten steht der TECHNOPARK® Luzern an vorderster Front, wenn es darum geht, Innovationen zu fördern, unternehmerischen Tatendrang zu unterstützen und das Wirtschaftswachstum im Herzen der Schweiz voranzutreiben. Als Startup-Inkubator haben wir aufstrebende Unternehmerinnen und Unternehmer auf ihrem Weg zu langfristigem Erfolg unterstützt und begleitet. Gemeinsam mit unseren Partnern setzen wir uns für unsere Gründerinnen und Gründer ein und freuen uns über grossartige Erfolgsgeschichten.

Wir glauben an die Kraft des unternehmerischen Denkens und Handelns. Seit nun über 20 Jahren werden von unseren Gründerinnen, Gründern und deren Teams nachhaltige Innovationen entwickelt, umgesetzt und an den Markt gebracht. Es sind deren kraftvollen Visionen und täglichen Handlungen, die das Herzstück unserer «not-for-profit» Institution ausmachen. Sie sind unsere Mission, unsere Motivation, an ihrem Erfolg werden wir uns auch die kommenden 20 Jahre ausrichten.

Seit 20 Jahren der Innovations-Hub für Startups, Scaleups und junge KMU
Zur Technopark Familie zählen aktuell rund 35 Startups, Scaleups und junge KMUs. Sie beschäftigen insgesamt knapp 150 Mitarbeitende und beliefern Kunden auf der ganzen Welt. Dank «state of the art»–Technologien schaffen sie innovative Lösungen in den Bereichen Medtech, Mikrotech, Fintech, Greentech und AI/IT. Sie konnten im letzten Jahr ihr Leistungsangebot mehrheitlich markant verbessern. Sei es durch den Gewinn neuer Kunden und Partner, Exporte ins Ausland oder durch den Abschluss erfolgreicher Finanzierungsrunden. Ich gratuliere allen Unternehmerinnen und Unternehmern sowie deren Teams herzlich für die erzielten Erfolge und Fortschritte. Stellvertretend für unsere Community stellt sich im Rahmen des vorliegenden Geschäftsberichts das Unternehmen Talents AG bzw. ihr Gründer etwas genauer vor. Aus unserem geschätzten Partner-Netzwerk präsentiert sich die ALSO Schweiz AG.

Startup Talnets AG: die Potenziale von KI im Fussball
Darko Stanoevski, Co-Founder und CEO der Talnets AG und sein Team sind ein Sinnbild für gelebtes Unternehmertum. Sie erkennen das Potenzial von Künstlicher Intelligenz und wenden es in einer Industrie an, deren Automatisierungspotenzial noch lange nicht ausgeschöpft ist. Das Talnets-Team baut ihren eigenen «Data-as-a-Platform Service» auf, indem dank maschinellem Lernen die relevanten Daten automatisiert extrahiert werden können. Somit erschliessen sie einen ganz neuen Markt, den sogenannten «long-tail»-Markt mit kleinen Vereinen und untergeordneten Fussball-Ligen. Talnets ermöglicht es diesen Vereinen, Scouts, Ligen und Verbänden, Daten zu sammeln, zu analysieren und zu vermarkten. Wir sind gespannt, wohin die Reise für das Talnets-Team noch gehen wird.

Partner ALSO Schweiz AG: Technologien, die die Welt bewegen
Ohne den grossartigen Support unserer Partner wäre der Technopark Luzern nicht denkbar. Die ALSO Schweiz AG gehört als Platin-Partner zu unseren wichtigsten Unterstützern und Förderern. ALSO ist einer der führenden Technologie-Provider für die ITK-Industrie. Als Anbieter kompletter Technologie-Lösungen beinhaltet das umfassende ALSO-Ökosystem Cloud-basierte digitale Plattformen und as-a-

Service-Angebote, ergänzt um ein breites Portfolio professioneller IT-Dienstleistungen und Lösungen.

Die ALSO Schweiz AG ist gemäss dem Motto «wir orchestrieren Technologie, die die Welt bewegt» der richtige Partner für unsere technologie-orientierten Mitglieder. Für den Support der ALSO Schweiz AG sowie für das Engagement unseres Ausschuss- und Vorstandsmitglieds Daniel Steiner bedanke ich mich an dieser Stelle herzlich und ich freue mich auf die weitere Zusammenarbeit.

Unser Jubiläum – der kurze Rückblick mit einigen Highlights

20 Jahre Unternehmertum – auch für den Technopark Luzern eine bewegende Zeit. Deshalb haben wir unser Jubiläum in verschiedenster Weise zelebriert. Es freut uns insbesondere, dass wir in den letzten 12 Monaten mehr als 700 Gäste bei uns begrüssen konnten. Um einige wenige Highlights zu nennen:
Im Februar und November konnten wir die Erfolgsgeschichte des VCI – Venture Club Innerschweiz weiterschreiben. Die VCI-Dinner waren mit je 90 Teilnehmenden ausgebucht. Zudem freut es uns, dass wir bereits erste Erfolge erzielen und bei Finanzierungsrunden mitwirken konnten.
Zum ersten Mal haben wir im Februar auch die jungen und zukünftigen Unternehmerinnen und Unternehmer im Rahmen der Pitch Competition von „YES – Young Enterprise Switzerland" begrüssen dürfen. Es macht mich zuversichtlich zu sehen, welch grosses unternehmerisches Potenzial wir für die Zukunft haben.
Im April führten wir mit grossem Erfolg den Partneranlass mit Drees & Sommer durch. Das hochkarätige Netzwerk mit 150 Entscheidungsträgern aus dem DACH-Raum war bei uns wie auch am OYM zu Gast und liess sich von der Innovationsstärke der Zentralschweiz überzeugen. Die TPL-Unternehmen Cowa Thermal Solutions AG und phenogy AG konnten sich zudem dieser Community präsentieren und ihr Unternehmen vorstellen.
Kein Jubiläum sollte ohne ein grosses Fest über die Bühne gehen. Im Juni feierten wir gemeinsam mit dem D4 Business Center Root am Tag der offenen Tür ein grosses Fest auf unserem Campus. Märchen und Zauberei für die Kids, offene Türen bei verschiedenen Mietern, zwei Bands und DJane Michelle Amstutz sowie eine Reihe von Food-Trucks auf dem ganzen Gelände sorgten für die entsprechende Stimmung.
Und kein Jubiläum sollte ohne ein Leuchtturmprojekt gefeiert werden. Ende August konnten wir vor zahlreichen Gästen unsere neu gestaltete Begegnungszone einweihen. Der umgestaltete Kernbereich des Technoparks Luzern hat sich bereits in den letzten Monaten zum gewünschten Ort der Begegnung, des Austausches und des gemeinsamen Feierns unserer Community-Events entwickelt.
Es gäbe noch sehr viel mehr zu erzählen, doch mein Platz ist begrenzt.

Positiver Rechnungsabschluss

Die Jahresrechnung 2023 schliesst mit einem Gewinn von CHF 9'325. Dieses Resultat erfreut uns ausserordentlich, da wir neben den diversen Initiativen wie dem VCI - Venture Club Innerschweiz auch in unsere Infrastruktur investiert haben. Diese Entwicklungen sind nur

dank der langjährigen Unterstützung und dem Vertrauen unserer Partner möglich. Die Unterstützung und das Vertrauen motivieren uns in unserer täglichen Arbeit und im Einsatz für eine innovative und unternehmerische Zentralschweiz. Unseren Partnern und Vereinsmitgliedern sowie Bund und Kanton Luzern danken wir herzlich.

Für eine starke Startup-Community in der Zentralschweiz

Die Lage in der Zentralschweiz hat dem Technopark Luzern seit Beginn einzigartige Vorteile verschafft. Wir sind umgeben von atemberaubenden Naturlandschaften im Herzen der Schweiz, renommierten Forschungseinrichtungen und hochqualifizierten Arbeitskräften. Diese strategische Lage ist ein Magnet für innovative Köpfe aus allen Teilen der Welt, die das Potenzial der Region nutzen wollen. Wir sind sehr stolz auf die Beiträge unserer Gründerinnen und Gründer, Partner, Investoren und Mentoren, die dazu beigetragen haben, die Zentralschweiz zu einem Zentrum für Innovation und Unternehmertum zu machen. Wir sind zuversichtlich, dass die nächsten zwanzig Jahre dank des anhaltenden Engagements und der Zusammenarbeit unseres gesamten Ökosystems weiteres Wachstum, Wohlstand und bahnbrechende Erfolge für unsere Startups und die Region insgesamt bringen werden.
Für eine starke Startup-Community 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 Partnerclubs 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

STARTUP

«Talnets ist unsere Leidenschaft!»

Darko Stanoevski ist Serial Entrepreneur. Er ist in Luzern aufgewachsen und spielt leidenschaftlich gerne Basketball. Nach dem Studium der Betriebswirtschaft gründet er schon bald mit Kollegen sein erstes Tech-Unternehmen und einige Jahre später die Sigoor AG für Beratungen und Lösungen im Digital Business. Daraus ist 2023 als Spin-off die Talnets AG entstanden, dessen CEO und Mitinhaber Darko heute ist. Darko wohnt mit seiner Familie im Kanton Schwyz.

Die Talnets AG bietet Clubs, Ligen und Verbänden des internationalen Fussballs einen Data-as-a-Plattform-Service an, um relevante Daten aus Videomaterial von Fussballspielen zu extrahieren. Dies kann für Talent Scouting, Spielanalysen und Social Media Content genutzt werden. Damit will das Technopark Startup, den Prozess der Talentsuche im Fussball demokratisieren und objektiver machen. Jeder junge Sportler soll die Chance erhalten, entdeckt zu werden.

Darko, wie ist die Idee zu eurem Startup Talnets entstanden?
Die Idee ist während der Pandemie entstanden. Meine Geschäftspartner und ich überlegten uns, was unser nächster Schritt bei Sigoor sein sollte. Wir sammelten Ideen und es stellte sich bald heraus, dass es mit unserer Leidenschaft für Sport und unserer Tech-Expertise zu tun haben musste. Die meisten von uns hatten das Privileg, als Jugendliche in einer Sportart gefördert zu werden. Dieses Privileg soll nicht nur den Talenten der westlichen Welt zugutekommen. Mit dieser Absicht und unserem digital Business Background haben wir uns dann auf die Talenterkennung im Fussball fokussiert.

Gibt es nicht schon viele Scouts im Fussball?
Sicher gibt es viele Scouts. Diese scouten aber meistens ohne professionelle Datenanalyse und entscheiden deshalb subjektiv. Nur gut finanzierte Vereine haben Tools für die Talenterkennung und Datenanalyse oder können sich die Reisespesen der Scouts leisten. Deshalb bleiben weltweit sehr viele Talente ungesehen. Das wollen wir ändern.

Welches sind eure Kunden und was bietet ihr diesen?
Unsere Kunden sind Vereine, Ligen und Verbände weltweit. Uns interessieren vor allem tiefere Ligen, der Amateurbereich und der Fussball in Entwicklungsländern. Kunden können über uns eine bezahlbare Spezialkamera beziehen für die Videoaufnahmen des Spiels. Danach laden sie das Videomaterial auf unsere Plattform, welche wir in Form eines Abo-Services anbieten. Wir nutzen maschinelles Lernen und KI, um relevante Daten aus Spielmaterial zu extrahieren. Es geht darum, Spielzüge und Aktionen auf dem Spielfeld automatisch, objektiv und effizient zu erkennen. Talente stechen hervor und ein afrikanischer Club kann so die Aufnahme seines Talents einfach einem europäischen Club präsentieren und an einem Transfer verdienen.

Talnets wurde im Februar 2023 gegründet, habt ihr bereits Kunden und wie akquiriert ihr?
Ja, wir haben Pilotkunden in Europa und Afrika. Zurzeit läuft noch vieles über persönliche Kontakte und Reisetätigkeit. Für uns sind auch Social Media ein wichtiger Marketingkanal. In Zukunft hoffen wir, noch mehr bekannte Fussballer für unser Anliegen als Botschafter begeistern zu können.

Euer Pricing ist gemäss eurer Absicht, für alle Clubs auf der Welt Anbieter zu sein, eher tief angesetzt. Wird das finanziell für euch aufgehen?
Ja, wir setzten auf Skalierung. Zudem bauen wir neben dem Hauptangebot zurzeit noch weitere Add´ons auf. Zum Beispiel hat sich dank der Pilotkunden herausgestellt, dass wir auch ein Social Media Content Tool verkaufen können. Darüber hinaus wollen wir in Zukunft auch selbst junge Spieler daten- und analysebasiert sowie ganzheitlich managen. Dabei fokussieren wir auf die wenig abgedeckte Einstiegsphase in tieferen Liegen, denn es nützt einem jungen Spieler nichts, wenn er bei einem super Club nie zum Einsatz kommt. Talente brauchen viel Spielpraxis.

Was beschäftigt euch zurzeit am meisten?
Wir wollen noch besser und effizienter die Insights aus den Daten generieren und für die verschiedenen Zielgruppen und die Business Cases schärfen. Dafür haben wir einerseits einen Data-Analysten aus dem Fussballbereich eingestellt, andrereseits arbeiten wir mit einem mehrköpfigen Tech-Team an der Methodik. Neben den gängigen Startup Herausforderungen wie Priorisieren und die Ressourcen richtig einsetzen, ist der Datenschutz eine weitere Herausforderung für uns.

Wie ist Talnets als Team organisiert?
Wir sind ein mehrköpfiges Gründerteam und finanzieren uns selbst. Die Organisation besteht aus rund 20 Personen auf mehrere Standorte und Länder verteilt. Das Entwicklungsteam ist in Deutschland und Mazedonien, der Hauptsitz im Technopark Luzern.

Wie wichtig ist das Team für den Erfolg?
Das Core Team ist sehr wichtig. Es ermöglicht Wachstum. Ich habe lieber einen Teil von etwas Grossem als viel von etwas Kleinem. Allerdings braucht es neben Beziehungsarbeit auch etwas Glück für ein gutes Team. Unser Team ist über die Jahre bereits in den Vorgängerfirmen gewachsen. Wir kennen uns und wissen, was wir wollen. Deshalb kommen wir mit Talnets rasch voran!

Wie erlebst du den Technopark Luzern?
Ich bin stolz, Teil des Technopark Luzern zu sein. Der TPL ist ein Brand, der positiv ausstrahlt und ein regionales Ökosystem bietet. Den Austausch in der Community schätze ich sehr.

Wie beschreibst du den Mindset eines Unternehmers?
Unternehmer wollen und können selbständig arbeiten und Chancen ergreifen. Sie sehen Zusammenhänge, die nicht jeder auf den ersten Blick sieht und verknüpfen so Dinge zu neuen Geschäftsideen. Ein Unternehmer denkt gross und ist ambitioniert. Er ist leidenschaftlich und teilt seine Leidenschaft im Team.

Making undiscoverd young athletes visible to the world

2023
Gründungsjahr

3
Standorte

20
Mitarbeitende

Standort Technopark Luzern
Markt global
Web talnets.ch

PARTNER

«ALSO ist wahnsinnig dynamisch!»

Seit über 30 Jahren begeistert sich Daniel Steiner für die ICT-Branche. Bereits mit 21 Jahren setzte er ein Warenwirtschaftssystem um. Anschliessend verantwortete er den Aufbau der ALSO eCommerce-Plattform. Nach erfolgreichen Jahren als CEO eines Consultingunternehmens und in der Unternehmens-leitung eines internationalen ERP-Anbieters übernahm er 2014 bei ALSO Schweiz AG die Leitung des Datacenter-Geschäfts, später verantwortete er den Bereich Services & Solutions, welcher anspruchsvolle ICT-Lösungen anbietet. Seit Sommer 2023 widmet er sich der Entwicklung neuer Geschäfte für die ALSO und ist gerne im Wohnmobil unterwegs.

Frühzeitig Opportunitäten erkennen und effizient in skalierbare Ergebnisse umwandeln – das zeichnet ALSO aus. Als Technologie-Anbieter mit Hauptsitz in Emmen ist ALSO Bindeglied zwischen Herstellern und Markt. Das Unternehmen bietet Geräte und Applikationen, IT-Umgebungen und -Systeme, cloudbasierte as-a-Service-Angebote und Plattformlösungen, zum Beispiel für IoT, KI oder Cybersecurity. Über die Jahre hat ALSO ein stabiles und erweiterbares Ökosystem aufgebaut. Das Unternehmen ist derzeit in 30 europäischen Ländern präsent sowie in 114 weiteren über Platform-as-a Service-Partner verfügbar.

ALSO bringt ihr Geschäftsmodell mit 3S auf den Punkt. Was verbirgt sich dahinter?
3S steht für die drei Geschäftsmodelle Supply, Solutions und Service. Damit bedient ALSO die ITK-Branche in zwei Vermarktungswegen: transaktional, über den Verkauf von IT-Komponenten, und subskriptionsbasiert mit cloudbasierten as-a-Service-Angeboten, einschliesslich möglicher Hybrid-Lösungen. Dieser Business-Modell-Mix ist das Fundament unserer von der Digitalisierung geprägten Geschäftsentwicklung.

Du bist seit vielen Jahren Teil von ALSO. Was begeistert dich derart am Luzerner ICT-Unternehmen?
Die grossartige Dynamik von ALSO, die ich miterleben und mitprägen darf. Zum einen bringt die Technologiebranche laufend neue Produkte auf den Markt, was uns als Technology Provider herausfordert, unser Angebot entsprechend rasch weiterzuentwickeln. Zum anderen gehen wir auch gerne selbst einen Schritt voraus und ergreifen frühzeitig Marktchancen. Wir haben uns der Excellence im Skalierungsbusiness verschrieben sowie einem nachhaltig profitablen Wachstum. Dieses Bündel ist sehr spannend.

Welches Erfolgsrezept beflügelt das internationale Wachstum von ALSO?
Die Internationalität beruht in erster Linie auf erfolgreichen Akquisitionen. Wir wollen in neuen Ländern präsent sein, die Position in bereits vorhanden Märkten stärken oder durch Zukäufe im Bereich neuer Technologien Fuss fassen. Besonders gut ist ALSO im Integrieren von Zukäufen. Wir haben dafür Fähigkeiten entwickelt, um Firmen schnell, effektiv und effizient in das bestehende Ökosystem zu integrieren und vorhandene Best Practices aus diesen Betrieben innerhalb des ALSO-Konzerns auszurollen.

Was ist aktuell strategisch top-of-mind bei ALSO?
Immer grössere iOT-Plattformen, immer mehr KI-Anwendungen und selbstverständlich Cybersecurity. Was uns sehr beschäftigt ist zudem der Wechsel vom Kauf- zum Mietmodell beziehungsweise Mixformen davon in allen drei Geschäftsbereichen.

Wie hält eure Organisation mit dem Skalierungsbusiness mit?
Die ständige Optimierung aller Strukturen und Prozesse, von der Warenlieferung bis zum Management der Zahlungsströme, ist unverzichtbarer Bestandteil der aktiven Steuerung der Unternehmensleistung. Ausserdem sind wir so lean wie ein Startup und dadurch sehr agil.

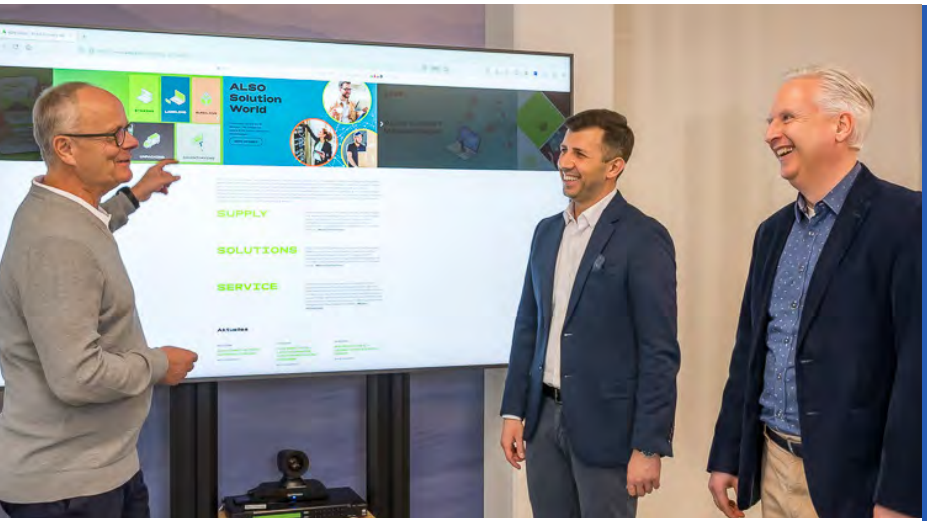
Wie zeigt sich die Agilität in der Zusammenarbeit bei ALSO?
Wir steuern den Unternehmensfortschritt nicht hierarchisch, sondern in sogenannten Circles. Das sind agile Arbeitsgruppen, denen die besten Leute für ein bestimmtes Thema angehören, egal wo sie in welcher Funktion arbeiten. Unsere Teams haben

keine Präsenzpflicht. Hybrides Arbeiten und Workation haben wir frühzeitig eingeführt. Zudem fördern wir Kooperationen zur Entwicklung neuer Business-Ideen.

Mit welcher Methodik fördert ihr neue Business-Ideen?
Gemeinsam mit der HSLU haben wir ein Modell entwickelt, wie man neben dem täglichen Job, Teams bilden kann, die sich einer neuen Idee annehmen. Wir sprechen von der Kolumbus-Methodik, weil sich Leute auf eine Reise einlassen und noch nicht wissen, was sie mit nach Hause bringen.

Gibt es ein Beispiel für ein neues ALSO Business?
Ja, zum Beispiel DOLLY+, der smarte und sichere Trolley. Wir hatten das Problem, das Waren auf dem Weg zum Kunden verschwanden. Wie fragten uns, wie können wir das Problem lösen mit unseren eigenen Technologien und allenfalls Dritte in die Lösung integrieren. Der ALSO Smart & Secure Trolley bringt den Transport von Gütern auf ein neues Niveau. Der gängige Logistik-Trolley bietet durch den Einsatz von IoT auf intelligente Weise Schutz vor Diebstahl vor und während des Transports. Zusätzlich stellt er einen mobilen und sicheren Lagerort beim Empfänger bereit. Die Trolley-Daten werden digital erfasst und sorgen für maximale Transparenz. ALSO bietet diese Lösung neu in einem skalierbaren «As-a-Service» Geschäftsmodell an.

Seid ihr aufgrund eures Startup-Mindsets Partner des Technopark Luzern geworden?
Ja, sicher. Das passt. Wir wollen den Startups auch konkret beim Skalieren helfen. ALSO hat viele Erfahrungen bereits gemacht, die für ein Startup wertvoll sein können. Wir besprechen auch gerne die Möglichkeiten, ein Startup als Lieferant in unser Portfolio aufzunehmen. Und zu guter Letzt ist uns wichtig, mit der Partnerschaft ein Statement für den Wirtschaftsstandort Zentralschweiz abzugeben.



Technology provider with 40 years of excellence

1984
Gründungsjahr

4048
Mitarbeitende

135'000
Kunden

Standort	Emmen
Markt	Global
Web	also.com

VCI – Venture Club Innerschweiz: Zur Stärkung des Startup-Ökosystems

Für Startups ist der Zugang zu erfahrenen Investorinnen und Investoren ein zentraler Erfolgsfaktor. Deshalb haben wir den VCI – Venture Club Innerschweiz lanciert. Ziel ist es, ausgewählten Startups und Scaleups eine spannende Plattform zu bieten. Die ersten Erfolge haben uns Mut gemacht, sie haben alle unsere Erwartungen übertroffen. Deshalb machen wir weiter!

Seit dem Launch des VCI – Venture Club Innerschweiz durften wir mehr als 250 hochkarätige Teilnehmende empfangen, Keynote Referenten wie Roland Brack, Markus Popp und Toni Piëch begrüssen, mehr als 15 Startups eine Plattform bieten und nicht zuletzt erste Finanzierungserfolge feiern. Die Resonanz hat alle unsere Erwartungen übertroffen, weshalb die Reise des VCI - Venture Club Innerschweiz weitergeht!

Warum braucht es einen VCI – Venture Club Innerschweiz?
Bislang fehlt ein starkes Netzwerk bzw. eine regelmässig verbindende Austauschplattform für Förderinnen und Förderer des Jungunternehmertums in der Region. Doch genau dieses Netzwerk bildet einen wichtigen 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 Markttrends 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 VCI-Dinner ist dementsprechend auch nur auf Einladung möglich.
Anfragen für eine solche Einladung, 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».

Die neue Begegnungszone des Technoparks Luzern – und die unterschätzte Bedeutung von Serendipität

Kein Jubiläum sollte ohne ein Leuchtturm-Projekt gefeiert werden. Ende August konnten wir vor zahlreichen Gästen die neu gestaltete Begegnungszone des Technoparks Luzern einweihen. Der umgestaltete Kernbereich hat sich bereits in den letzten Monaten zu dem gewünschten Ort der Begegnung, des Austausches und des gemeinsamen Feierns unserer Community-Events entwickelt.

Serendipität bezeichnet gemäss Wikipedia eine zufällige Beobachtung von etwas ursprünglich nicht Gesuchtem, welches sich als neue und überraschende Entdeckung erweist. Serendipität ist unseres Erachtens noch immer ein stark unterschätzter Faktor für Innovation und Unternehmertum. Die neue Begegnungszone ist deshalb nicht nur eine schöne Wohlfühloase – obwohl wir sehr zufrieden sind mit dem Endprodukt. In unserer Begegnungszone haben unsere Mitglieder die Möglichkeit, auf neue Ideen und Perspektiven zu stossen. Durch den Austausch mit anderen Personen, die möglicherweise unterschiedliche Hintergründe, Erfahrungen und Denkweisen haben, entstehen oft neue Gedanken und Lösungsansätze für bestehende Probleme. Zufällige Begegnungen können so zu unerwarteten Innovationen führen.

Moderne IT-Infrastruktur für «on-site» wie hybride Zusammenarbeit

Da dieser inspirierende Austausch heute nicht nur im physischen sondern auch im digitalen Raum geschieht, haben wir auch in eine moderne IT-Infrastruktur investiert. Dank der grosszügigen Unterstützung unserer Partner ALSO Schweiz AG und BWO Solutions AG können wir in unserem Raum «Yes we can!» neuerdings ein zeitgemässes Erlebnis für «on-site» wie hybride Zusammenarbeit ermöglichen.

Ein grosses Dankeschön an alle Partner

Unser Dank geht an alle Partner des Technoparks Luzern, im Besonderen an die Suva, an die ALSO Schweiz AG und BWO Solutions AG. Realisiert haben wir das Projekt mit dem Team der Gipfelstürmer. Falls Sie sich gefragt haben sollten, wie wir es geschafft haben, die Stadt Luzern und den Vierwaldstättersee zu uns nach Root zu bringen, so kann ich Ihnen das Team von Printolino wärmstens ans Herz legen. Die Printolino AG erstellt nicht nur Wandbilder in ausgezeichneter Qualität, das Team schafft es auch, wunderschöne Landschaften in Innenräumen zum Leben zu erwecken. So bleibt es auch für die kommenden 20 Jahre unser Ziel, ein dynamisches und innovatives Umfeld zu schaffen, in dem Menschen ihre Kreativität entfalten, lernen und zusammenarbeiten können.

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.

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.

eRevo ist ein Kompetenzzentrum im Bereich Energie und Wärme für Gebäude mittels Wasserstoff. Sie konzentrieren sich dabei auf die erneuerbare Energiegewinnung, deren Speicherung und Nutzung.

Schnelle und individuelle Umsetzung von Cloud-Lösungen DANK hauseigenem Service und Erfahrung von mehr als 250'000 Endkunden.

Impli is a provider of the first Real-Time Hormone Monitoring Device for IVF. With their device they make fertility treatment more accessible, safer and more successful with real-time hormone monitoring.

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

LEG&AIRY is on a mission to mobilise disabled children with autonomously fitted (AI-Driven) and manufactured orthopedic devices.

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

Neu Frame's online Builder represents a breakthrough in building design and construction, integrating advanced technology and user-centric features. The Wall System excels in simplicity and efficiency, featuring easy installation with factory-produced walls and roofs for long cost-effectiveness and timely project alignment.

NEU Solar AG innovatively transforms sunlight into sustainable solutions, empowering industries and creating investment opportunities in renewable energy.

NewFuture	Businessangel mit diversen internationalen Beteiligungen von u.a. 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	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.
SWISS AKAMANI Advanced Solutions Inspired by Nature	Swiss Akamani GmbH entwickelt Gesundheits- und Lifestyle-Produkte. Ihr Fokus: Förderung der Vitalität, der körperlichen und geistigen Leistungsfähigkeit sowie der Regenerationsfähigkeit.
systemfive System Engineering Software Development Consulting	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.
talnets	Talnets AG offers a unique Data as a Platform (DaaP) service, that leverages Machine Learning and AI to extract relevant data from match footage – for scouting, player analysis, content creation and other purposes. Their solution is using state-of-the-art video analysis and computer vision methods to automatically and objectively detect relevant plays, events and actions on the pitch.
THE SWISS FURNACE	The Swiss Furnance is a renewable Energy Systems Manufacturer, specializing in high-temperature Concentrated Solar Thermal (CST) technology with the design and production of the SF900 system for advanced renewable energy solutions.

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 2023

	31.12.2023 CHF	31.12.2022 CHF

Aktiven

Umlaufvermögen	***463'220.75***	***493'745.02***
Kasse	266.80	90.85
Luzerner Kantonalbank, Geschäftskonto	444'234.27	450'946.08
Raiffeisenbank Luzern, Mieterkautions-Sparkonto	3'325.96	3'325.96
Flüssige Mittel	**447'827.03**	**454'362.89**
Forderungen aus Lief. u. Leistungen	**9'707.05**	**31'023.95**
MWST: Guthaben Mehrwertsteuer	3'025.21	4'567.55
ESTV: Guthaben Verrechnungssteuer	40.06	0.00
Sonstige kurzfristige Forderungen	**3'065.27**	**4'567.55**
Aktive Rechnungsabgrenzung	**2'621.40**	**3'790.63**
Anlagevermögen	***1.00***	***1.00***
Immaterielles Anlagevermögen	**1.00**	**1.00**
Total Aktiven	**463'221.75**	**493'746.02**

Passiven

Kurzfristiges Fremdkapital	***153'746.55***	***193'596.10***
Verbindlichkeiten aus Lief. u. Leistungen	**5'434.55**	**7'696.10**
Passive Rechnungsabgrenzungen	**27'312.00**	**49'900.00**
SFN-Fonds	5'000.00	5'000.00
Kurzfristige Rückstellungen Projekte	116'000.00	131'000.00
Kurzfristige Projekte / Fonds	**121'000.00**	**136'000.00**
Langfristiges Fremdkapital	***128'000.00***	***128'000.00***
Rückstellung Wirtschaftliche Risiken	70'000.00	70'000.00
Rückstellung Unternehmungsentwicklung	58'000.00	58'000.00
Eigenkapital	***181'475.20***	***172'149.92***
Vereinsvermögen zu Beginn des Jahres	172'149.92	161'176.60
Erfolg des Vereinsjahres	9'325.28	10'973.32
Vereinsvermögen am Ende des Jahres	181'475.20	172'149.92
Total Passiven	**463'221.75**	**493'746.02**

Erfolgsrechnung 2023

	2023 CHF	2022 CHF
Erträge		
Einnahmen Dritte, Sponsoren, Institutionen	207’150.02	211’150.00
Einnahmen aus Konzeptkosten	57’912.03	51’557.53
Einnahmen Suva	120’000.00	120’000.00
Einnahmen Bund	100’000.00	100’000.00
Einnahmen Kanton Luzern	100’000.00	100’000.00
Einnahmen Hochschule Luzern	25’000.00	25’000.000
Erträge andere		
Bankzinsen	114.46	0.00
Total Erträge	**610’176.51**	**607’707.53**
Kosten Technopark-Mieter		
Startups	75’797.05	77’420.13
Miete	33’577.75	33’757.65
Kosten Personal und Vorstand		
Personalkosten und Spesen	255’634.40	255’557.09
Aufwand Vorstand und Revisionsstelle	20’096.53	19’158.97
PR/Werbung/Aufbaukosten/Akquisition		
Technopark Luzern	168’109.21	165’281.16
Technopark Allianz	3’000.00	3’000.00
Kosten übrige		
Betriebs- und Verwaltungskosten	17’001.96	19’541.49
Buchführungs- und Beratungsaufwand	7’632.1	6’272.03
Drittkosten Coaching/Networking	20’002.19	16’745.69
Total Aufwand	**600’851.23**	**596’734.21**
Gewinn/Verlust	**9’325.28**	**10’973.32**

Anhang zur Jahresrechnung 2023

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 Rechnungswesens und der Rechnungslegung

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

Revisionsbericht 2023

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 Mitgliederversammlung des

Technopark Luzern, Luzern

Als Revisionsstelle haben wir die Jahresrechnung (Bilanz, Betriebsrechnung und Anhang) des Vereins Technopark Luzern für das am 31. Dezember 2023 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 dem schweizerischen Gesetz und den Statuten entspricht.

Luzern, 27. Februar 2024

BDO AG

Bruno Purtschert

Zugelassener Revisionsexperte

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

Adrian Derungs
Direktor Industrie- und
Handelskammer
Zentralschweiz IHZ

Roland Dubach
CEO Bau & GU / CFO
VR-Delegierter
Anliker AG

Fabian Fischer
Marktbereichsleiter
Unternehmerbank Luzerner
Kantonalbank AG

Franz Fischer
Leiter Immobilien, Suva Luzern

Samuel Graf
Abteilungsleiter
Kanton Luzern Raum und Wirtschaft
(rawi)

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

Christoph Lang
Geschäftsführer
ITZ Innovations Transfer
Zentralschweiz

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

Jeannette Ming
Partnerin
Mitglied der Geschäftsleitung
Treuhand Partnerin,
Balmer Etienne AG

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

Hubert Niggli
Dr. sc. nat
CFO / CIO
Mitglied der Geschäftsleitung,
Suva Luzern

Hubert Rüedi
Partner
Kaufmann Rüedi Rechtsanwälte AG

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
VRP OYM AG

Willi Tenisch
Field Quality & Excellence Director
Schindler Aufzüge AG

Ralf Walter
Leiter Netzführung
CKW AG

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