



TP TECHNOPARK®
LUZERN

Geschäftsbericht 2024

TECHNOPARK® Luzern - The place to grow



Wir glauben an die Kraft des unternehmerischen Denkens und Handelns. Deshalb fördern wir seit mehr als zwanzig Jahren Jungunternehmertum, Start-ups 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 Start-ups mit hohen Qualitätsmerkmalen im Technologiebereich und schafft damit nachhaltig Arbeitsplätze. Der Technopark Luzern hat sich zu einem bedeutenden Zentrum in der Start-up-Szene entwickelt und ist für die Zentralschweiz der Firmengründungs- und Innovationsmotor. Dies als Teil eines internationalen Netzwerks von Start-ups, 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 2024: «Erfolgreich durch Vernetzung»



Patrick Wyss,
Präsident

Das vergangene Jahr stand im Zeichen der dynamischen Vernetzung und nachhaltigen Weiterentwicklung unseres Ökosystems. Als Präsident blicke ich mit Stolz auf eine Phase, in der der TECHNOPARK® Luzern nicht nur seine Rolle als Innovationsmotor der Zentralschweiz gefestigt, sondern durch strategische Partnerschaften und herausragende Events neue Maßstäbe gesetzt hat.

Besonders eindrücklich waren die beiden Anlässe von Young Enterprise Switzerland (YES) und von Youngpreneurs Zentralschweiz. Über einhundert Schülerinnen und Schüler aus Zentralschweizer Gymnasien zeigten Ihr Können als Startup Unternehmerinnen und -Unternehmer und präsentierten Ihre Produkte in leidenschaftlichen Pitches.

Ein prägender Moment des Jahres war die Ankündigung zum Wechsel an der Spitze unserer Geschäftsleitung. Franco Chicherio, der den TECHNOPARK® seit 2021 mit visionärer Kraft geführt hat, kündigte seinen Rücktritt an, um sich in seinem eignen Scale-up unternehmerischen Projekten zu widmen. Sein Vermächtnis – die Internationalisierung unseres Netzwerks und die Etablierung des VCI-Programms – bleibt ein Fundament für die Zukunft.

In einem intensiven Auswahlverfahren mit 150 hochkarätigen Bewerbungen setzte sich Aldo Lamberti durch, dessen Expertise in skalierbaren Geschäftsmodellen und sein grosses Wissen in KI-Ökosystem-Management überzeugte. Seine Amtseinführung im März 2025 markiert den Start einer Ära, die auf weiteres Wachstum und vertiefte Kooperationen setzt.

Mein besonderer Dank gilt dem Vorstand und der Findungskommission, dessen strategische Weitsicht entscheidend zum Erfolg beitrug, sowie unserem Team, die jeden Tag Leidenschaft in ihre Arbeit investieren. Die Ernennung von Aldo Lamberti ist kein Schlusspunkt, sondern ein Ausrufezeichen für die kommenden Jahre. Mit seinem Drive und unserem erprobten Netzwerk werden wir 2025 unsere Vision des TECHNOPARK® Luzern weiter gestaltbar machen.

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'P. Wyss'.

Patrick Wyss,
Präsident TECHNOPARK® Luzern

Jahresbericht 2024 - «Innovation im Herzen der Schweiz»



Franco Chicherio,
Geschäftsleiter

Seit über zwei Jahrzehnten steht der TECHNOPARK® Luzern für Unternehmertum und Innovation in der Zentralschweiz ein. Ein Ort, an dem kühne Geschäftsideen Wirklichkeit werden. Das Jahr 2024 steht symbolisch für diesen Geist der Kontinuität und des Fortschritts zugleich.

Mit diesem Geschäftsbericht verabschiede ich mich nach vier intensiven und prägenden Jahren als Geschäftsleiter des Technoparks Luzern. Als ich zu Beginn 2021 die Verantwortung übernahm, standen wir vor der Aufgabe, unser Ökosystem trotz der durch COVID-19 verursachten Unsicherheiten weiterzuentwickeln. Heute blicke ich mit Stolz auf das Erreichte zurück: Der Technopark Luzern ist ein unverzichtbarer Baustein für die Förderung von Unternehmertum und Innovation in der Zentralschweiz.

Seit mehr als 20 Jahren der Innovations-Hub für Start-ups, Scale-ups und junge KMU

Es freut mich, dass sich unsere ca. 35 Start-up und Scale-ups mit ca. 150 Mitarbeitenden trotz herausfordernder Zeiten bemerkenswert robust entwickelt haben. Wir konnten unser Netzwerk kontinuierlich ausbauen und namhafte Partner für uns gewinnen. Der Launch des VCI - Venture Club Innerschweiz hat sich als voller Erfolg erwiesen und stärkt das Start-up Ökosystem in der Region nachhaltig. Mit der Neugestaltung unserer Begegnungszone haben wir einen inspirierenden Ort für Austausch und Innovation geschaffen. Wir konnten unseren Auftritt verbessern und unsere Präsenz dank dem Support unserer Partner weiter steigern. Und «last but not least» haben wir gemeinsam mit unseren Partnern jährlich über 500 Teilnehmende an verschiedenen Veranstaltungen begrüßen dürfen.

Stolzer Partner des Innerschweizer Startup-Preis 2025

Insbesondere freut es mich, dass sich gewisse Kreise nun wieder schliessen. So durften wir die AKS - Albert Koechlin Stiftung vor 3 Jahren bei der Umsetzung des ersten Innerschweizer Startup-Preis mit mehr als 500'000 CHF Fördergeldern unterstützen. Nun geht die Reise weiter und es ist für uns ein grosses Privileg, dass wir die AKS als Partner bei der Umsetzung des Innerschweizer Startup-Preis wiederum unterstützen dürfen. Weitere Informationen wird uns Marianne Schnarwiler, die Geschäftsführerin der Stiftung, in diesem Geschäftsbericht geben.

Neue Mitglieder

Stellvertretend für unsere Community und den neuen weiteren neuen Mitgliedern stellen sich im Rahmen des vorliegenden Geschäftsberichts zwei neue Unternehmen der TPL-Community vor: Die NRG Solutions AG zeigt, wie Technologie und Ökologie synergieren – etwa durch ihre Pionierarbeit in nachhaltigen Energielösungen. Und die Sentrax GmbH prägt mit IoT-Systemen für Smart Buildings die digitale Infrastruktur von morgen.

Positiver Rechnungsabschluss

Die Jahresrechnung 2024 schliesst mit einem Gewinn von CHF 8'850. Dieses Resultat erfreut uns sehr, da wir mit der Umsetzung unserer Strategie erfolgreich fortfahren konnten. 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.



Stabsübergabe

An dieser Stelle möchte ich meinem Nachfolger, Aldo Lamberti, von Herzen viel Erfolg und Erfüllung in seiner neuen Rolle wünschen. Aldo hat bereits am 1. März bei uns begonnen. Ich bin überzeugt, dass er mit frischem Elan und neuen Ideen den Technopark Luzern in eine vielversprechende Zukunft führen wird.

Herzlichen Dank für die Zusammenarbeit

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.

Für die Zusammenarbeit und Unterstützung aller Beteiligten bedanke ich mich ganz herzlich! Mein Dank geht insbesondere an

- Die 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

Herzlichen Dank und beste Grüsse

Franco Chicherio,
Geschäftsleiter TECHNOPARK® Luzern



Yusuf Sabadia ist Inhaber und CEO der Sentrax GmbH. Der Schweizer mit schwedischen und indischen Wurzeln ist in Lausanne aufgewachsen und studierte zunächst Electrical and Electronic Engineering in Tampa, Florida, dann Data Communication in London, gefolgt von einem MBA in internationalem Marketing. Auch beruflich war Yusuf Sabadia international unterwegs, mit Stationen in den Golfstaaten und der Schweiz. Bevor er 2022 Sentrax im Technopark Luzern gründete, war er 20 Jahre selbständig mit einer internationalen Handelsfirma sowie Mitgründer und CEO des IoT-Technologieunternehmens Averos in Saudi-Arabien. Yusuf lebt mit seiner Familie seit über 40 Jahren in der Region Luzern, seit 33 Jahren in Ebikon.

Die Sentrax GmbH entwickelt fortschrittliche Hardware- und Software-Lösungen für Echtzeit-Ortungssysteme (RTLS), die eine präzise Positionierung und Verfolgung von Objekten in verschiedenen Branchen ermöglichen, darunter das Gesundheitswesen, die Fertigungsindustrie und intelligente Gebäude. Das Startup wurde 2022 von Yusuf Sabadia gegründet und ist im Technopark Luzern ansässig.

Yusuf, wie bist du auf die Idee gekommen, Sentrax zu gründen?

Ich habe in früheren beruflichen Stationen immer wieder erlebt, wie wichtig präzise Ortungssysteme in Umgebungen sind, in denen GPS nicht funktioniert – etwa in Fabrikhallen oder Krankenhäusern. Dort bewegen sich Geräte und Assets über mehrere Stationen hinweg, und eine genaue Verfolgung ist essenziell. Mein Interesse für Sensorik und Echtzeit-Ortung hat mich schon lange begleitet. Zuvor habe ich bereits eine ähnliche Firma in den Emiraten mitgegründet und bringe umfangreiche Erfahrung in der Entwicklung und Vermarktung von Hardware- und Software-Produkten mit.

Was genau bietet Sentrax an?

Wir bieten ein Echtzeit-Ortungssystem, das aus einer Softwareplattform sowie Hardware-Komponenten besteht. Unsere Lösung ist an Drittsysteme wie ERP-Systeme anschlussfähig und kombiniert modernste RTLS-Technologie mit vielseitigen Anwendungsmöglichkeiten. Unsere Hauptprodukte umfassen Scanner und Locators, beispielsweise einen Indoor-Locator & Gateway, der auf Bluetooth Low Energy (BLE) und Received Signal Strength Indicator (RSSI) Technologie basiert. Dazu kommen

hybride Beacons und Tags, die mit verschiedenen Technologien eine präzise Ortung von Personen und Objekten ermöglichen. Als Verwaltungssystem dient die SOLIX Plattform. Sie ist als API, On-Premise- oder Cloud-Version verfügbar. Zudem bieten wir Evaluation Kits, die für Tests und Implementierungen entwickelt wurden.

In welchen Bereichen finden eure Lösungen Anwendung?

Im Gesundheitswesen ermöglichen sie das Echtzeit-Tracking von Patienten und medizinischen Geräten. In der Fertigung werden sie für die 3D-Inventarverfolgung und das Evakuierungsmanagement eingesetzt. In intelligenten Gebäuden dienen sie der Indoor-Navigation und dem Notfallmanagement.

Wie zeichnet sich euer Hauptprodukt aus?

Unser Hauptprodukt ist der Locator, der Objekte mit einer Genauigkeit von bis zu 20 cm orten kann. Das Besondere daran ist unser eigener Algorithmus, der sehr präzise arbeitet. Weltweit gibt es nur vier Unternehmen, die eine vergleichbare Technologie anbieten – wir sind die einzigen in der Schweiz. Unser System ist modular erweiterbar und kann verschiedene Sensoren integrieren, etwa zur Luftqualitätsmessung oder Anwesenheitserkennung. Das spart insbesondere in Krankenhäusern Kosten, weil statt vieler separater Sensoren nur ein Gerät benötigt wird.

Was fasziniert dich an deiner Arbeit?

Mich begeistert die Herausforderung, innovative Produkte international zu vermarkten und Hardware mit Software zu kombinieren. Die Entwicklung neuer Technologien und deren Anpassung an verschiedene Märkte ist unglaublich spannend.

Wo erfolgen die Entwicklung und Produktion?

Unsere Hardware wird grösstenteils in China gefertigt, aber wir haben kürzlich eine zweite Produktionsmöglichkeit in Australien erschlossen. Die Software- und Hardware-Entwicklung erfolgt durch unser eigenes Team in Pakistan. Ich habe dort sehr gute Ingenieure gefunden, die engagiert und qualifiziert sind. Unser Team besteht aus elf Personen, die in den Bereichen Produktentwicklung, Marketing & Sales sowie Produktion & Logistik tätig sind.

Warum hast du dein Team nicht im Technopark angesiedelt?

Um wettbewerbsfähig zu bleiben. Die Preise für unsere Produkte sind stark umkämpft, insbesondere durch die Konkurrenz aus China. Langfristig möchte ich jedoch die Wertschöpfung in der Schweiz steigern, insbesondere im Bereich Forschung & Entwicklung. Ich strebe auch eine Zusammenarbeit mit Hochschulen an und könnte mir vorstellen, zukünftig einen Applied Research Engineer für IoT in der Schweiz einzustellen.

Wie vertreibt ihr eure Produkte?

Wir arbeiten mit Systemanbietern und Systemintegratoren zusammen. Diese nutzen unsere Lösungen entweder als Erweiterung ihrer bestehenden Plattform oder als eigenständige Netzwerkinstallation. Wir setzen auf ein Partnernetzwerk von 10 bis 20 Unternehmen in Europa und weltweit.

Wie lange dauert die Lieferzeit?

Grössere Projekte haben eine Lieferzeit von etwa vier Wochen. Wir produzieren nach Bedarf. Ein Krankenhaus benötigt beispielsweise zwischen 2'000 und 10'000 Tags, um alle Geräte zu erfassen.

Sind eure Produkte zertifiziert?

Ja, unsere Produkte erfüllen die erforderlichen Standards. Wir verfügen über die CE-Zertifizierung (Conformité Européenne) für den europäischen Markt und die FCC-Zertifizierung (Federal Communications Commission) für den US-Markt.

Wo steht Sentrax aktuell?

Wir haben in den letzten drei Jahren ein solides Fundament aufgebaut. Unsere Produkte sind marktreif, und der Soft-Launch hat bereits im zweiten Quartal 2024 begonnen. Aktuell testen fünf potenzielle Kunden unsere Lösungen. Solche Prozesse dauern in unserer Branche in der Regel sechs bis neun Monate. Parallel bauen wir die Sales-Pipeline auf und erhalten regelmässig neue Anfragen. Unser Ziel ist es, mittelfristig 50 Prozent unseres Umsatzes in Europa zu erzielen.

Wie finanziert sich Sentrax?

Bisher habe ich das gesamte Unternehmen selbst finanziert. Jetzt suche ich gezielt nach Investoren, um die Skalierung voranzutreiben. Wir befinden uns in einer Late-Seed-Phase und sind offen für strategische Partner oder reine Finanzinvestoren.



Was gefällt dir am Technopark Luzern?

Der Technopark bietet eine flexible Infrastruktur und ein inspirierendes Umfeld. Der Austausch mit anderen Startups ist wertvoll, und die zentrale Lage ist ein grosser Vorteil.

Was hast du über die Jahre als Unternehmer gelernt?

Der wichtigste Punkt ist, den Markt genau zu verstehen und eng mit Kunden zusammenzuarbeiten. Eine zu innovative Lösung kann kontraproduktiv sein, wenn der Markt noch nicht bereit ist. Zudem ist die Skalierbarkeit

essenziell: Ein Produkt muss so konzipiert sein, dass es millionenfach produziert werden kann, ohne individuelle Anpassungen zu benötigen.

Welches Potenzial hat Sentrax?

Sentrax hat enormes Wachstumspotenzial, insbesondere in Europa. Dies sowohl auf der Seite der Technologie wie auch im Bereich der Anwendungen. Unser Ziel ist es, als einzige Schweizer RTLS-Technologie-Firma unter den Marktführern weltweit etabliert zu sein.



Yusuf Sabadia, CEO und Jafar Sabadia, CMO

Technological Solutions for Smart Buildings

/ IoT Sensor Systems
/ Real-Time Location System

2022

Gründungsjahr der Sentrax GmbH

11

Festangestellte Mitarbeitende in der Schweiz und in Pakistan

20

Genauigkeit der Technologie in Zentimetern.

Standort
Markt
Web

Technopark Luzern
International, Schwerpunkt Europa
sentrax.com



Michael A. Mejer ist ein Serienunternehmer mit einem Fokus auf nachhaltige Energielösungen. Der gebürtige Krienser studierte Betriebswirtschaft in Luzern, Informatik in St. Gallen und begann seine Karriere als Controller bei Compaq (heute HP). Nach Stationen als CFO in der Technologiebranche und langjähriger Beratungstätigkeit bei EY, unterstützte er als COO der Stiftung Technopark Zürich Startups und initiierte die Technopark Academy. 2014 resp. 2019 gründete er MW Energie und MW Energie Anlagenbau, 2018 SmartSmallHouse, im Zuge dessen er Roofit.solar entdeckte – eine Innovation, die ihn zur Gründung von NRG Solutions inspirierte. Heute konzentriert er sich mit der 2019 gegründeten Rainbow Global auf die Skalierung seiner Beteiligungen.

Das Technopark Startup NRG Solutions wurde 2023 gegründet mit dem Ziel, führender Anbieter für nachhaltige und ästhetische Energielösungen in der Schweiz zu werden. Das Unternehmen identifiziert weltweit innovative Technologien aus den Bereichen Solar- und Power Management und bringt sie in die Schweizer Märkte für Wohn-, Gewerbe- und Infrastrukturbauten. Ergänzt wird das Portfolio durch Energiedienstleistungen wie Energietreuhand. Gemeinsam mit seinen Partnern treibt NRG Solutions die grüne Energiewende aktiv voran.

Michael, was macht NRG Solution?

Wir sind ein Unternehmen, das innovative Lösungen für dezentrale Energienetze und -versorgung entwickelt und dafür qualitative hochstehende Produkte vertreibt. Dabei arbeiten wir mit führenden Herstellern und Distributoren zusammen. Wir haben drei Hauptgeschäftsbereiche:

Im ersten Bereich, Wohnen und Gewerbe, bieten wir Photovoltaik- und Energiemanagementlösungen für Wohn- und Gewerbeimmobilien an. Mit Roofit.solar vertreiben wir exklusiv ein in die Gebäudehülle integriertes PV-System in der Schweiz, das in Europa entwickelt wird. Zudem bieten wir exklusiv in der Schweiz Wechselrichter, Speicher und Ladestationen vom italienischen Hersteller ZCS Azurro an.

Im zweiten Bereich geht es um Infrastruktur und Energieversorgung. Hier liegt unser Fokus auf Quartiers- und Areallösungen sowie der Stabilisierung des Stromnetzes durch Grossspeicherlösungen. Im dritten Bereich, dem Service Center, bieten wir Beratung

und Dienstleistungen rund um Energieabrechnung, Planung und Optimierung von Energiegemeinschaften.

Was bietet ihr im Sinne der Arealentwicklungen an?

Wir entwickeln nachhaltige Energielösungen für Quartiere und Gewerbeareale. Mit unserem Technologiepartner BRUNSTOCK bieten wir Grossspeicherlösungen (BESS) an, die Lastspitzen ausgleichen, die Netzstabilität erhöhen und den Eigenverbrauch optimieren. Wir begleiten Gemeinden und Unternehmen von der Planung bis zur Umsetzung und setzen auf intelligente Steuerungssysteme, die eine effiziente Energieverteilung ermöglichen.

Was bringen solche Lösungen?

Grossspeicherlösungen ermöglichen eine effizientere Nutzung erneuerbarer Energien, indem sie überschüssige Energie speichern und gezielt abgeben. Das reduziert Lastspitzen, verbessert die Netzstabilität und senkt die Abhängigkeit von externen Energieversorgern. Für Arealentwicklungen bedeutet dies eine nachhaltige, wirtschaftliche und zukunftssichere Energieversorgung und für Industrieunternehmen eine neue wirtschaftliche Chance.

Worauf legt ihr besonderen Wert bei den PV-Lösungen?

Besonders wichtig ist uns die architektonische Integration unserer Lösungen. Viele klassische PV-Systeme sind funktional, aber optisch wenig ansprechend. Mit Roofit.solar und anderen massgeschneiderten Lösungen bieten wir ästhetisch ansprechende und gleichzeitig hocheffiziente Solarsysteme.

Wie bist du zur nachhaltigen Energiewirtschaft gekommen?

Meine berufliche Laufbahn hat mich immer wieder an Schnittstellen zwischen Wirtschaft, Innovation und Technologie geführt. Nach ersten Erfahrungen in der

PV-Branche wurde meine Begeisterung für alternative Energien mit der Idee von Marc Lüllmann, wohn gesunde und energieeffiziente Wohnformen zu entwickeln, weiter befeuert. So gründeten wir 2018 die SmartSmallHouse. Dabei bin ich auf Roofit.solar gestossen, eine Lösung für gebäudeintegrierte Photovoltaik. Daraus entstand letztendlich die Idee für NRG Solutions, die ich 2023 mitgegründet habe.

Wer gehört zum Gründerteam und mit welchen Rollen?

Ursprünglich waren wir vier Gründer, jetzt sind wir zwei. Matthias Andermatt, Inhaber von elmaplan, ist als CTO für die technischen Aspekte und Entwicklung der BESS Lösungen verantwortlich, während ich die Expertise in Finanzen, Organisationsentwicklung und betriebswirtschaftlichen Strukturen einbringe.

Wo siehst du die grössten Chancen für das Unternehmen?

Die Energiewende findet auf lokaler Ebene statt, und hier liegt auch unsere grösste Chance. Gemeinden, Industrieunternehmen und Wohnquartiere haben einen wachsenden Bedarf an nachhaltigen Energielösungen. Ihr Bedarf für Beratung und smarte Technologie ist gross. Aber auch im Bereich gebäudeintegrierter Photovoltaik gibt es noch viel ungenutztes Potenzial. Viele Fassaden und Dachflächen könnten zur Stromerzeugung genutzt werden. Es gibt regulatorische Anforderungen und Fördermassnahmen, die den Umstieg auf erneuerbare Energien erleichtern. Das sind alles klare Wachstumschancen für uns.

Welches ist die grösste Herausforderung für NRG Solutions?

Unsere grösste Herausforderung ist es, die PS rechtzeitig auf den Boden zu bringen, ohne dass uns das «Benzin» ausgeht. Gerade im Bereich Infrastruktur und Energieversorgung handelt es sich um ein zeit- und kapitalintensives Geschäft. Es braucht Personal mit speziellem Know-how und

Netzwerken, was hohe Vorfinanzierungen erfordert. Zudem ist der Markteintritt in diesem Bereich anspruchsvoll, da die Umsetzungszyklen mehrere Jahre betragen.

Was macht euer Geschäftsmodell besonders?

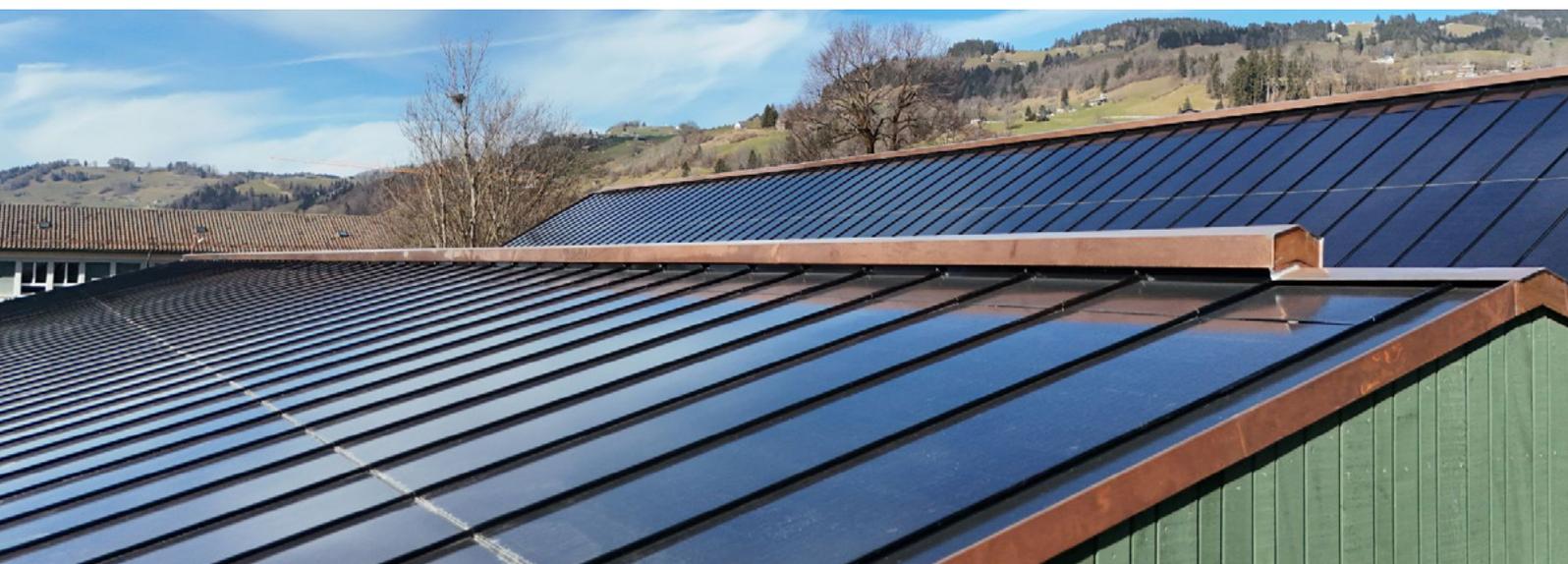
Besonders sind unsere strategischen Beziehungen zu den Herstellern, die auf meinem Netzwerk beruhen, und unsere umfassende Expertenfunktion. Wir sind MASTERdistributor, MASTERsystemintegrator und MASTERserviceperformer. Wir vertreiben nicht nur herausragende Produkte oder bieten reine Beratungsdienstleistungen an, sondern verbinden beides mit einer tiefgehenden Fachkompetenz. Unser Fokus liegt darauf, sowohl Spezialisten in der Fassaden- und Gebäudetechnik als auch Gemeinden und grössere Infrastrukturen mit massgeschneiderten Energielösungen zu versorgen und in ein System zu integrieren. Diese breite Expertise ermöglicht es uns, vernetztes Denken und geballtes Know-how in eine grosse Bandbreite nachhaltiger Projekte einzubringen.

Wie finanziert sich NRG Solutions aktuell und in Zukunft?

Aktuell finanzieren wir Aktionäre uns selbst durch Darlehen. Nun suchen wir gezielt nach Investoren mit einem starken Netzwerk im Energiemarkt, insbesondere für den Bereich Grossspeicherlösungen (BESS). Unser Ziel ist es, langfristig mit Partnern zu arbeiten, die nicht nur finanziell investieren, sondern auch strategisch zur Weiterentwicklung unseres Unternehmens beitragen können.

Welche Rolle spielt der Technopark für euch?

Der Technopark ist eine wertvolle Plattform, um Startups mit der Industrie zu vernetzen. Für uns ist die Suva beispielsweise ein potenzieller Kunde für die Arealentwicklung. Zudem ist der Standort verkehrstechnisch optimal und unterstützt uns operativ.



Was sind deine wichtigsten Erkenntnisse aus der Unternehmensgründung?

Der entscheidende Faktor ist das Team. Die richtigen Leute mit den passenden Kompetenzen und der gleichen Vision zu finden, ist essenziell. Zudem braucht es eine hohe Risikobereitschaft und finanzielle Mittel, da nachhaltige Geschäftsmodelle Zeit brauchen, bis sie sich durchsetzen. Dann kommt Fokus dazu. Es geht nicht darum, möglichst viele Dinge gleichzeitig zu machen, sondern gezielt die wichtigen Punkte umzusetzen. Man muss auf das Ziel hinarbeiten und Ablenkungen vermeiden.

Welche nächsten Schritte plant ihr für NRG Solutions?

Wir sind demnächst sieben Mitarbeitende und haben kürzlich einen COO eingestellt, um das operative Geschäft weiter zu stabilisieren. 2025 wollen wir verstärkt in den B2B-Markt expandieren und Partnerschaften mit Verkaufsorganisationen aufbauen. Zudem arbeiten wir daran, unsere Beratungsdienstleistungen weiter auszubauen, da wir hier ein wachsendes Potenzial sehen. Der Fokus liegt auf der Skalierung unseres Geschäftsmodells und der weiteren Stärkung unseres Netzwerks im Energiemarkt.

Was ist deine langfristige Vision für NRG Solutions?

Unser Ziel ist es, der führende Ansprechpartner für nachhaltige, effektive und ästhetische Energielösungen in der Schweiz zu werden. Wir wollen eine zentrale Rolle bei der Beschleunigung der Energiewende spielen, indem wir innovative Technologien in den Schweizer Markt bringen, idealerweise von Europäischen Herstellern. Dabei setzen wir auf hohe Qualität, fundiertes Marktwissen und einen starken Serviceansatz.

Wie sieht deine persönliche Zukunft aus?

Mit unternehmerischen Mitteln einen gesellschaftlichen Impact zu erzielen, motiviert mich. Das bleibt auch längerfristig mein Ziel. Stand heute bin ich durch meine verschiedenen Beteiligungen stark operativ eingebunden. Daher arbeite ich dieses Jahr daran, solche Aufgaben gezielt auszulagern, um meinen Fokus wieder vermehrt auf der strategischen Weiterentwicklung von NRG Solutions legen zu können.



Mathias Andermatt, CTO und Michael, A. Meyer, CEO

Energielösungen für Gebäude, Plätze und Stromnetz

Innovativ. Effizient. Praxiserprobt.

2023
Gründung

7
Mitarbeitende

3
Geschäftsbereiche

Standort
Markt
Web

Technopark Luzern
Schweiz
nrg-solutions.ch



Marianne Schnarwiler ist seit 2011 Geschäftsführerin der AKS. Sie trägt die Gesamtverantwortung für die Organisation und führt ein Team von 30 Mitarbeitenden. Die gebürtige Andermätterin studierte an der Universität Fribourg Betriebswirtschaft und bezeichnet sich als Generalistin aufgrund ihres Werdegangs. So war sie unter anderem Personalchefin auf der Stufe Direktion bei der Zuger Kantonalbank, Assistentin des Botschafters der Ständigen Mission der Schweiz bei den Vereinten Nationen (UNO) in New York sowie Abteilungsleiterin «Projekte» bei der Finanzdirektion des Kantons Zug. Marianne Schnarwiler wohnt mit ihrem Ehemann in Cham ZG.

Als unabhängige, private Stiftung engagiert sich die Albert Koechlin Stiftung (AKS) seit 1997 für die Menschen und den Lebensraum in der Innerschweiz und fördert damit das Gemeinwohl. Die AKS realisiert bedarfsgerechte Angebote, ermöglicht Projekte und unterstützt Organisationen in den Bereichen Soziales, Bildung, Kultur, Wirtschaft und Umwelt. Sie fördert auch Startups, die den Stiftungszielen entsprechen. Dabei setzt sie neu in erster Linie auf den Innerschweizer Startup-Preis. Diesen vergibt sie künftig alle zwei Jahre an innovative Jungunternehmen aus der Innerschweiz.

Marianne Schnarwiler, was schätzen Sie an Ihrer Aufgabe als Geschäftsführerin der AKS am meisten?

Die Sinnhaftigkeit der Aufgabe, die in besonders grossem Ausmass vorhanden ist. Wir können mit der Stiftung in der Innerschweiz direkt etwas bewirken und positive Veränderungen in der Gesellschaft miterleben. Dabei habe ich es mit den unterschiedlichsten Menschen und Themen zu tun, was ich als grosse Bereicherung erlebe.

Welchen Themen widmet sich die Stiftung?

Unser oberstes Ziel ist das Gemeinwohl in der Innerschweiz. Wir beraten und begleiten Menschen in schwierigen Lebenssituationen oder stehen ihnen finanziell bei. Auch Einrichtungen, die sich für betroffene Menschen einsetzen, gilt unsere Unterstützung. Zudem fördern wir Familien und die Bildung. Wir wollen sowohl Kinder und Jugendliche als auch Erwachsene und ältere Menschen befähigen, ihre Chancen im Leben

eigenständig zu verbessern. Klein- und Mittelbetrieben helfen wir beim Geschäftsaufbau und -erhalt. Zudem unterstützen wir Massnahmen, die zur Bewahrung einer intakten Umwelt und zum Schutz der Tier- und Pflanzenwelt beitragen. Am Herzen liegen uns auch das Innerschweizer Kulturschaffen und die Pflege von Kulturgütern und kulturellen Eigenarten.

Wie viele Projekte sind im Rahmen dieses breiten Stiftungszwecks am Laufen?

Wir betreuen zurzeit rund 300 unterschiedliche Projekte, 75 davon sind eigene Projekte und Angebote. Einige leisten unmittelbare Unterstützung, während andere darauf ausgerichtet sind, langfristig positive Entwicklungen in unserem Lebensraum zu bewirken.

Was tut die AKS für Startups?

Zur Förderung junger Unternehmen fokussiert die AKS seit 2022 auf den Innerschweizer Startup-Preis. Mit diesem wiederkehrenden Format prämiieren wir innovative Jungunternehmen und stärken so die Startup-Szene und den Wirtschaftsstandort Innerschweiz. Weiterhin behalten wir es uns offen, wenn auch in geringerem Ausmass als früher, förderungswürdige Jungunternehmen mit rückzahlbaren, verzinslichen Darlehen beim Aufbau der Geschäftstätigkeit zu unterstützen. Dabei bevorzugen wir Geschäftsideen, die im Sinn des Stiftungszwecks einen Beitrag zu gesellschaftlich relevanten Themen leisten.

Gibt es Technopark-Startups, die von Darlehen oder einem Preis profitieren konnten?

Ja, einige Technopark-Startups konnten von Darlehen profitieren. So erhielten beispielsweise die Heliotis AG, die Azurito AG und die Amphasys AG finanzielle Unterstützung. Diese Unternehmen sind nach wie vor am Markt aktiv und ich

verfolge ihre Entwicklung mit Freude. Auch unter den Preisträgern der 2022 erstmals verliehenen Innerschweizer Startup-Preise war mit der Signifikant Solutions AG ein Unternehmen aus dem Technopark vertreten.

Wann kann sich ein Startup das nächste Mal für den Innerschweizer Startup-Preis bewerben?

Die nächste Ausschreibung startet im Mai 2025, die Bewerbungsfrist endet im Juni. Die Preisverleihung findet am 4. November 2025 statt. Der Preis wurde 2022 erstmals als eines von mehreren Jubiläumsprojekten zum 25-jährigen Bestehen der Stiftung ins Leben gerufen und wird ab 2025 alle zwei Jahre verliehen. Wir wollen die Startup-Szene und den Standort Innerschweiz nachhaltig stärken.

An wen richtet sich der Wettbewerb und gibt es spezielle Kategorien?

Der Wettbewerb richtet sich an Jungunternehmen mit Sitz in den Kantonen Luzern, Obwalden, Nidwalden, Schwyz und Uri, die einen wesentlichen Teil ihrer Wertschöpfung in der Innerschweiz erzielen. Er umfasst drei Kategorien, die mit Preisgeldern von 30'000 bis 100'000

Franken dotiert sind. In der ersten Kategorie prämiieren wir bis zu fünf Jungunternehmen der Frühphase, die seit 2022 gegründet wurden mit einem Preisgeld von je 30'000 Franken. In der zweiten Kategorie konzentrieren wir uns auf Jungunternehmen der Wachstumsphase, die zwischen 2020 und 2022 gegründet wurden: Das Sieger Unternehmen erhält 100'000 Franken, zwei weitere Startups je 50'000 Franken. Mit der dritten Kategorie wenden wir uns an Gründerinnen. Maximal zwei Frauen werden mit der Preissumme von je 30'000 Franken ausgezeichnet.

Ist Geld das Wichtigste in der Startup-Förderung?

Geld ist besonders in der Frühphase eines Startups eine grosse Herausforderung – doch es braucht mehr. Mit dem Innerschweizer Startup-Preis bieten wir nicht nur finanzielle Unterstützung, sondern auch Sichtbarkeit und wertvolle Networking-Möglichkeiten. Durch Pitch-Trainings helfen wir den nominierten Jungunternehmen der Frühphase, ihre Ideen vor der Preisjury überzeugend zu präsentieren. Die Preisgewinner:innen profitieren zudem von individuellen, auf ihre Bedürfnisse ausgerichteten

Die Nominierten des Innerschweizer Startup-Preis 2022 der Kategorie Early Stage im Gespräch mit Mascha Santschi (Moderation).
Bild: Monique Wittwer



Coachings. Wir sind überzeugt, dass der Erfolg eines Unternehmens mit einer guten Geschäftsidee nicht nur von Kapital, sondern auch von Publizität und gezielter Kompetenzentwicklung abhängt. In all diesen Themenfeldern arbeiten wir eng mit dem Technopark Luzern zusammen und schätzen es sehr, auf dessen grossen Erfahrungsschatz zurückgreifen zu dürfen.

Welches sind die Schlüsselerfahrungen, die Sie mit Startups gemacht haben?

Bei allen von uns unterstützten Startups haben wir erlebt, wie herausfordernd es für Jungunternehmende ist, mit der nötigen Beharrlichkeit ihren eigenen Weg zu gehen und gleichzeitig zu erkennen, wann und wobei sie Hilfe in Anspruch nehmen sollten – und wer die richtigen Ansprechpersonen sind. Es ist von zentraler Bedeutung, dass Gründerinnen und Gründer von ihrer Vision überzeugt sind – doch

manchmal laufen sie Gefahr, in eine Sackgasse zu geraten. Die Kunst besteht darin, eigenständig gute Entscheidungen zu treffen und auch passende Ratschläge anzunehmen. Ebenso entscheidend ist das richtige Timing: Selbst die beste Idee kann scheitern, wenn sie zum falschen Zeitpunkt lanciert wird.

Was nehmen Sie persönlich aus der Arbeit mit Startups mit?

Die Begeisterung, der Einsatzwille und der Mut der Jungunternehmenden sind für mich äusserst inspirierend. Besonders beeindruckt mich, wie Startups trotz grosser Herausforderungen an ihren Ideen festhalten und unermüdlich daran arbeiten, sie zu verwirklichen. Diese Entschlossenheit und Beharrlichkeit wünsche ich mir auch weiterhin für unsere eigenen AKS-Projekte – sie sind wesentliche Faktoren für wirkungsvolle Lösungen für das Gemeinwohl und nachhaltigen Erfolg.



Save the Date: Innerschweizer Startup-Preis 2025

Preisverleihung am 4. November 2025
Bewerbungsphase: Mai–Juni 2025

Gewinner:innen Innerschweizer Startup-Preis 2022 mit Erwin Steiger, ehem. AKS-Stiftungsrat und Marianne Schnarwiler, Geschäftsführerin AKS
Bild: Monique Wittwer

1997

Gründungsjahr der Albert Koechlin Stiftung

30

Festangestellte Mitarbeitende in Geschäftsstelle und Projekten

10

Preise im Rahmen des Innerschweizer Startup-Preises 2025

Geschäftsstelle
Tätigkeitsgebiet
Web

Luzern
Uri, Schwyz, Nidwalden, Obwalden, Luzern
aks-stiftung.ch / innerschweizer-startup-preis.ch

Der VCI - Venture Club Innerschweiz: Eine Erfolgsgeschichte für Unternehmertum und Innovation

Der Venture Club Innerschweiz (VCI) hat sich zu einer zentralen Plattform für die Förderung des (Jung-)Unternehmertums in der Zentralschweiz entwickelt. Mit beeindruckenden Erfolgen und stetig wachsender Resonanz konnten wir mehr als 30 Start- und Scale-ups auf ihrem Weg begleiten und über 450 hochkarätige Gäste bei unseren Veranstaltungen begrüßen. Diese Bilanz übertrifft alle unsere ursprünglichen Erwartungen und motiviert uns, den erfolgreichen Weg fortzusetzen.

Erfolge und Meilensteine

Was als Initiative zur Förderung des Unternehmertums begann, hat sich zu einer dynamischen Plattform entwickelt. Wir durften namhafte Keynote-Sprecher wie bspw. Roland Brack oder Toni Piëch begrüßen, die unsere Community mit wertvollen Einblicken bereicherten. Mehr als 30 Start-ups erhielten die Möglichkeit, sich auf unserer Plattform zu präsentieren, wobei wir mehrere davon anschliessend bei erfolgreichen Finanzierungsrunden unterstützt haben.

Der Zugang zu erfahrenen Investorinnen und Investoren stellt für technologiebasierte junge Unternehmen einen zentralen Erfolgsfaktor dar. Genau hier setzt der VCI an, indem er gezielt Verbindungen schafft und den Austausch fördert. Wir haben ein ausgewähltes Netzwerk aufgebaut, das nicht nur Kapital, sondern auch wertvolles Know-how, strategische Beratung und relevante Kontakte bietet.

Warum die Innerschweiz einen Venture Club braucht

Bislang fehlte in der Region ein starkes, verbindendes Netzwerk als regelmäßige Austauschplattform für Förderinnen und Förderer des Jungunternehmertums. Diese Lücke schließt der VCI, indem er einen wichtigen Baustein für eine lebendige Start-up-Community bildet. Der VCI schafft Zugang zu Investment-Opportunitäten für Investorinnen und Investoren wie auch für Start-ups und legt dabei grossen Wert auf den Erfahrungsaustausch zwischen allen Beteiligten.

Partner und Unterstützer

Der Venture Club Innerschweiz 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 besonderer Dank gilt unseren Partnern: IHZ Industrie- und Handelskammer Zentralschweiz, Lucerne Business, Luzerner Kantonalbank, Kaufmann Rüedi Rechtsanwälte, UBS, «Zünder» und die AKS - Albert Koechlin Stiftung.

Sind Sie interessiert? Dann nehmen sie mit uns Kontakt auf. Anfragen nimmt der Technopark Luzern telefonisch unter +41 41 455 21 21 oder per E-Mail an info@technopark-luzern.ch entgegen.



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.



Airblend is a global technology company driven to improve people's lives. They offer innovative products as: respiratory therapy devices, air and surface sanitizing equipment, modular housing and sustainable construction technologies as well as solar energy harvesting.



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!



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.



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.



NETTLE CIRCLE

Nettle Circle bietet eine einzigartige, nachhaltige und regenerative Naturfaser. Sie garantieren ein hochwertiges und leistungsfähiges Qualitätsprodukt. Nettle Circle demonstriert die Vorteile der Nesselfaser für den Konsumenten, das Ökosystem und die Gesellschaft bringen.



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.



Energielösungen in der Schweiz. Sie stehen zusammen mit ihren Distributoren und Partner an vorderster Front bei der Beschleunigung der grünen Energiewende.



Zeit- und Kosteneinsparung bei der Medikamentenentwicklung
DANK einer sicheren Blockchain-basierten Plattform, welche den gezielten kurierten, 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.



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



Sentrax bietet moderne und innovative IOT-Sensorsysteme sowie RTLS (Real-Time Location System)-Technologielösungen für Smart Buildings. Die Systeme und Lösungen von Sentrax sind intuitiv, kosteneffizient, sicher und zeichnen sich durch hohe Qualität und Zuverlässigkeit aus.



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.



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



Swisens entwickelt, produziert und offeriert Instrumente und Lösungen für die Messung und Überwachung von Aerosol-Partikeln. Swisens revolutioniert die Umwelt- und Prozessüberwachung durch neue Messmethoden und der automatischen Identifikation von Partikeln in Echtzeit.



Swiss Akamani GmbH entwickelt Gesundheits- und Lifestyle-Produkte. Ihr Fokus: Förderung der Vitalität, der körperlichen und geistigen Leistungsfähigkeit sowie der Regenerationsfähigkeit.



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 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 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.



Visienco provides AI-powered laboratory technologies designed to transform organoid workflows. By combining advanced engineering, AI-driven solutions and real-world insights, they have developed a product designed to address the challenges of scalability, reproducibility and efficiency in organoid handling.



Der Weg zu Netto-Null beginnt mit einer verlässlichen CO2-Bilanz. Zelsius ermöglicht es, die Emissionen Ihres Unternehmens zu berechnen und Hotspots zu identifizieren. Zelsius stellt sicher, dass Ihr Unternehmen wettbewerbsfähig bleibt und in der Lage ist, Netto-Null zu erreichen.

Alumni



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

forensity

swiss forensic solutions.

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 Marketing 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
Start-ups 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 2024

31.12.2024
CHF

31.12.2023
CHF

Aktiven

Umlaufvermögen	516'647.38	463'220.75
Kasse	429.30	266.80
Luzerner Kantonalbank, Geschäftskonto	376'300.81	444'234.27
Luzerner Kantonalbank, Sparkonto	100'353.89	0.00
Raiffeisenbank Luzern, Mieterkautions-Sparkonto	3'325.96	3'325.96
Flüssige Mittel	480'409.96	447'827.03
Forderungen aus Lief. u. Leistungen	28'253.00	9'707.05
MWST: Guthaben Mehrwertsteuer	7'038.14	3'025.21
ESTV: Guthaben Verrechnungssteuer	257.18	40.06
Sonstige kurzfristige Forderungen	7'295.32	3'065.27
Aktive Rechnungsabgrenzung	689.10	2'621.40
Anlagevermögen	1.00	1.00
Immaterielles Anlagevermögen	1.00	1.00
Total Aktiven	516'648.38	463'221.75

Passiven

Kurzfristiges Fremdkapital	164'322.57	153'746.55
Verbindlichkeiten aus Lief. u. Leistungen	10'322.57	5'434.55
Passive Rechnungsabgrenzungen	23'000.00	27'312.00
SFN-Fonds	5'000.00	5'000.00
Kurzfristige Rückstellungen Projekte	126'000.00	116'000.00
Kurzfristige Projekte / Fonds	131'000.00	121'000.00
Langfristiges Fremdkapital	162'000.00	128'000.00
Rückstellung Wirtschaftliche Risiken	70'000.00	70'000.00
Rückstellung Unternehmungsentwicklung	92'000.00	58'000.00
Eigenkapital	190'325.81	181'475.20
Vereinsvermögen zu Beginn des Jahres	181'475.20	172'149.92
Erfolg des Vereinsjahres	8'850.61	9'325.28
Vereinsvermögen am Ende des Jahres	190'325.81	181'475.20
Total Passiven	516'648.38	463'221.75

Erfolgsrechnung 2024

	2024 CHF	2023 CHF
Erträge		
Einnahmen Dritte, Sponsoren, Institutionen	188'350.00	207'150.02
Einnahmen aus Konzeptkosten	58'286.01	57'912.03
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	25'000.00
Erträge andere		
Bankzinsen	620.35	114.46
Total Erträge	592'256.36	610'176.51
Kosten Technopark-Mieter		
Startups	56'807.74	75'797.05
Miete	34'389.72	33'577.75
Kosten Personal und Vorstand		
Personalkosten und Spesen	255'322.00	255'634.40
Aufwand Vorstand und Revisionsstelle	19'139.35	20'096.53
PR/Werbung/Aufbaukosten/Akquisition		
Technopark Luzern	165'286.16	168'109.21
Technopark Allianz	6'765.50	3'000.00
Kosten übrige		
Betriebs- und Verwaltungskosten	18'163.80	17'001.96
Buchführungs- und Beratungsaufwand	7'687.63	7'632.14
Drittkosten Coaching/Networking	19'843.85	20'002.19
Total Aufwand	583'405.75	600'851.23
Gewinn/Verlust	8'850.61	9'325.28

Anhang zur Jahresrechnung 2024

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 2024



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 Vereins

Technopark Luzern, Luzern

Als Revisionsstelle haben wir die Jahresrechnung (bestehend aus Bilanz, Betriebsrechnung und Anhang) des Vereins Technopark Luzern für das am 31. Dezember 2024 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, 17. März 2025

BDO AG

Bruno Purtschert

Zugelassener Revisionsexpertin

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.

C3 confidential



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

Caroline Hunzler

Leiterin D4 Business Village Luzern

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 Netzfürung
CKW AG

Herausgeber

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

Konzept und Realisation

PRtools GmbH, Stadelstrasse 3, 6373 Ennetbürgen
www.prtools.ch