

«Die meisten Anfragen lehnen wir ab»

Seit 20 Jahren gibt es in Root den Technopark Luzern. Geschäftsführer Franco Chicherio spricht über die grössten Sorgen hiesiger Start-ups.

Interview: Maurizio Minetti

Der Technopark Luzern in Root wird dieses Jahr 20. In der breiten Öffentlichkeit ist kaum bekannt, was dahintersteckt. Was machen Sie?

Franco Chicherio: Wir sind ein nicht gewinnorientierter Verein, der technologiegetriebenen Start-ups die Möglichkeit bietet, Büros und Infrastruktur im D4 in Root zu mieten. Aber das ist nur ein Teil einer ganzen Dienstleistungspalette, die wir anbieten.

Was machen Sie sonst noch?
In erster Linie geht es darum, die Start-ups mit möglichen Investoren zusammenbringen. Wir führen Veranstaltungen durch, beraten die Jungunternehmerinnen und fungieren als Bindeglied zwischen der etablierten Wirtschaft und den Start-ups. Wir sind eine Art Hub für die Start-up-Welt.

Wie finanzieren Sie sich?

Wir haben ein Budget von rund 600 000 Franken, das in den letzten Jahren stetig erhöht wurde. Bund und Kanton Luzern steuern je 100 000 Franken bei, der Rest kommt von der Privatwirtschaft – rund 50 Unternehmen kooperieren mit uns.

Andere Institutionen erhalten viel mehr Geld von der öffentlichen Hand.

Das ist so, und wir haben auch sehr viele Ideen und Projekte, für die wir unser Budget erhöhen müssen. Aber wir sind stolz darauf, einen Grossteil privat finanzieren zu können. Dadurch entsteht die nötige Praxisnähe. Letztes Jahr haben wir vier neue Partner aus der Privatwirtschaft gewonnen.

Wie viele Start-ups beherbergen Sie aktuell in Root?

Die Zahl schwankt jeweils zwischen 30 und 40. Unsere Start-



Franco Chicherio, Geschäftsführer des Technoparks Luzern, in der Werkstatt des Start-ups Mequadrat, das Prüfsysteme für die digitale Fertigung entwickelt und baut. Bild: Boris Bürgisser (Root, 23. 3. 2023)

ups sind stark auf neue Technologien fokussiert. Die meisten brauchen dadurch länger als die üblichen fünf Jahre, um den nächsten Entwicklungsschritt zu erreichen und ausserhalb des Technoparks zu wachsen.

Reicht der bestehende Platz?

Dank dem noch vor Corona entwickelten Square One haben wir genügend Fläche, die wir nutzen können. Die meisten Jungunternehmen sind im Co-working-Space im Business-Village untergebracht, das aktuell gut ausgelastet ist. Wer mehr Platz braucht, kann ein eigenes Büro oder Platz für eine Werkstatt mieten. Das D4 soll ausserdem ausgebaut werden, dadurch ergibt sich mehr Spielraum auch für uns.

Nehmen Sie alle Start-ups auf, die anknöpfen?

Nein, die meisten Anfragen lehnen wir sogar ab. Erst wenn wir

von der Qualität des Businessmodells überzeugt sind und Potenzial sehen, nehmen wir ein Jungunternehmen in den Technopark auf. Wer die Kriterien nicht erfüllt, kann Räumlichkeiten mieten, profitiert dann aber nicht von unseren Dienstleistungen.

Was sind die häufigsten Gründe für eine Ablehnung?

Teilweise sind junge Menschen etwas blauäugig, was die Konkurrenz und den potenziellen Markt angeht. Oder sie erwarten von uns eine Finanzierung. Aber wir finanzieren keine Start-ups, wir vermitteln Investoren. Manchmal kommen auch Start-ups zu uns, die schon auf dem absteigenden Ast sind und uns quasi als Rettungsanker sehen.

Wie sieht ein ideales Start-up denn aus?

Es entwickelt Dienstleistungen oder Produkte, die skalierbar

sind, sprich: sie richten sich an ein potenziell grösseres Publikum. Man spricht von der «unique selling proposition», also vom Alleinstellungsmerkmal. Warum sollten Kunden ausgerechnet dieses Produkt kaufen wollen? Was macht es besser als andere? Das sind Fragen, die beantwortet werden müssen.

Zur Person

Franco Chicherio (47) ist seit April 2021 Geschäftsführer des Technoparks Luzern in Root. Der in Einsiedeln aufgewachsene Betriebswirtschaffter war davor in der Geschäftsleitung des Swiss Economic Forum unter anderem für Start-ups zuständig. Dieses Jahr feiert der Technopark Luzern sein 20-Jahre-Jubiläum. Am 16. Juni findet ein Tag der offenen Tür statt. (mim)

Was sind die grössten Sorgen der Start-ups?

Im Kern geht es oft um Geld. Schliesslich müssen Rechnungen bezahlt werden. Die Finanzierung ist eine grosse Herausforderung für eine Jungfirma. Der Horizont reicht manchmal nur Monate hinaus. Dann geht es auch um Kontakte. Die Unternehmerinnen und Unternehmer stehen ohne Hilfe oft vor verschlossenen Türen. Hier kommen wir als Türöffner ins Spiel, weil wir Kontakte zu Investoren, Geschäftsleitern oder anderen Playern herstellen. Die nächstgrössere Sorge betrifft die Fachkräfte. Unsere Start-ups suchen meist hochspezialisierte Mitarbeitende, die anderswo in etablierten Unternehmen einen sicheren und gut bezahlten Job haben können. Es braucht also viel Überzeugungsarbeit, um solche Fachkräfte anzustellen.

Was war das bisher erfolgreichste Start-up aus dem Technopark Luzern?

Das Investment einer New Yorker Gruppe über 23 Millionen Dollar für Monarch Bioplastics im Jahr 2021 war sicher ein Highlight. Das Start-up entwickelt biomedizinische Implantate. Nie zuvor hat ein im Technopark Luzern ansässiges Unternehmen in einer Finanzierungsrunde erfolgreicher abgeschlossen.

Diese US-Investmentgruppe hat sich gleich alle Rechte und Patente an Unternehmen gesichert. Wäre es nicht besser gewesen, Schweizer Investoren hätten das Start-up unterstützt?

Sicher, und das wurde auch angepeilt, aber Monarch Bioplastics ist schliesslich in den USA fündig geworden. Der Kreis möglicher Investoren in dieser Grössenordnung ist in der Schweiz nun mal klein.

Wie sah es 2022 aus?

Das Total der Finanzierungen von Start-ups aus dem Technopark Luzern betrug rund 3 Millionen Franken. Diese Zahl schwankt immer, und es war klar, dass wir das Rekordjahr 2021 kaum werden übertreffen können.

Letztes Jahr haben Sie den Venture Club Innerschweiz initiiert. Was bezwecken Sie damit?

Wir wollen damit den Investorenkreis vergrössern und uns mit anderen Start-up-Institutionen, aber auch etablierten Unternehmen der Innerschweiz besser vernetzen. Bislang sind daraus zwei Finanzierungen am Laufen und am zweiten Anlass im Februar waren rund achtzig Personen anwesend. Ich werte dies als Erfolg. Aber es gibt noch Potenzial bei der Zusammenarbeit. Wir müssen diesen Netzwerkeffekt nutzen.

Wenn Sie sich etwas von der Politik wünschen könnten, was wäre es?

Der Kanton Luzern bietet viele Standortvorteile, aber es gibt auch einen Nachteil, gerade auch im Vergleich zu den anderen Kantonen der Zentralschweiz: Luzern kennt keinen Forschungsabzug und nur einen tiefen Abzug für Einkünfte aus Patenten. Die Regierung möchte nun im Rahmen der neuen OECD-Mindestbesteuerung die Patentbox erhöhen sowie optional einen Abzug für Forschung und Entwicklung einführen. Zudem soll auch die Kapitalsteuer reduziert werden. Wir unterstützen dieses Vorhaben. Für innovationsgetriebene Firmen wären das wertvolle Änderungen. Die Richtung stimmt, ich hoffe nun, dass es schnell vorwärts geht.

Aussichten

Das Leben an der Seitenlinie

Seit einigen Monaten ist ein Erleichterungsrausch im Gang, obschon die Aussichten gewiss nicht sonnig waren. Von Krieg, horrender Inflation und schwerer Rezession war die Rede. Blühende Aktienmärkte schienen fern. Während Rohstoffpreise mitsamt dem Dollar fielen und sich das drohende Szenario einer Energierationierung im milden Winter auflöste, erholten sich europäische Aktien. Einzelne Werte wie die Berner Energiegruppe BKW kletterten steil auf historische Höchstwerte, und die postpandemische Rückkehr zu Flugreisen verlieh der Zürcher Flughafenfenakie Flügel. Bei Holcim und Heidelberg Materials wurden die Gewinnschätzungen jüngst zweistellig erhöht.

Was soll man als Anleger erwarten, wenn alle grossen

Investoren behaupten, sie hätten sich auf eine gravierende Rezession vorbereitet und seien deshalb in Aktien untergewichtet? Wie passt das mit unablässig steigenden Kursen seit einem halben Jahr zusammen? Wohl auf leisen Sohlen ist der Optimismus auf dem Vormarsch, aber das mediale Spektakel überlässt man notorischen Pessimisten. Mein erster Gedanke gilt denjenigen, die an der Seitenlinie auf tiefere Kurse warten. Deren Geduld wird arg strapaziert, denn die gegenwärtigen Niveaus liegen inzwischen 15 bis 30 Prozent höher als vor sechs Monaten. Mein zweiter Gedanke gilt jenen, welche faktenbasiert in die Aktienmärkte investieren möchten. Doch reagieren die Märkte immer rascher auf allererste Signale. Bis sämtliche Fakten vollstän-

dig und kohärent zusammengetragen sind, ist ein allfälliger Trend bereits wieder vorbei. Der dritte Gedanke erinnert an die menschliche Neigung, die Eintretenswahrscheinlichkeit von Ereignissen (z. B. Rezession), von denen wir häufig hören, zu überschätzen.

Trotz der Aussage, wonach «die frühere Wertentwicklung nicht auf die zukünftige Rendite schliessen lässt», halten viele die Rückschau als notwendig. Als ob uns der Blick in den Rückspiegel bei der Fahrt in eine kurvenreiche Zukunft viel Sicherheit vermitteln könnte. Doch genauso verfahren sogar reputierte Institutionen. Sowohl die US-Federal Reserve (Fed) als auch die Europäische Zentralbank strichen inzwischen alle Prognosen und gaben damit zu

verstehen, dass sie ihre Entschiede datenabhängig machen würden. Daten sind jedoch immer rückwärtsgewandt und nicht vorwärtsgerichtet. Da verspricht sogar die nächste US-Finanzministerin Janet Yellen unterdessen mehr Zuversicht, wenn sie vor «übertriebenem Negativismus» warnt und die Aussichten für die Weltwirtschaft als «recht positiv» einschätzt.

Vor dem Bankenstress waren die Zentralbanker nicht davon überzeugt, dass die geldpolitische Straffung ausreichen würde, um die Inflations Sorgen zu zerstreuen. Doch vielleicht erzielen Regionalbanken mit ihrer zurückhaltenden Kreditpolitik gar eine grössere Wirkung als die Fed. In den USA gab es gute Nachrichten, da der von der Fed bezwungene Infla-

tionsindikator im Jahresvergleich auf 4,6 Prozent zurückging. Die Verbraucherpreise sind in wichtigen Bereichen wie Energie und Lebensmittel zum Stillstand gekommen.

Für ein Urteil mag es noch zu früh sein, aber der deutsche Ifo-Geschäftsklimaindex für März wie auch der US-Konsumvertrauensindex lagen über den Erwartungen. Dies zeugt von einem stabilen Vertrauensniveau. Zudem übertrafen die chinesischen Einkaufsmanagerindizes (PMI) die Erwartungen, wobei der PMI für das verarbeitende Gewerbe bei 51,9 lag und jener für den Dienstleistungssektor im März auf 58,2 stieg – den höchsten Stand seit Mai 2011. Für mich sind das nicht depressive Signale, um gleich die Investitionsstopp-Tafel hoch-

zuhalten. Vielmehr erkenne ich darin Puzzleteile, die zu einer befriedigenden Frühjahrgeschichte zusammengetragen werden können. An der Seitenlinie werden einige gewiss zuhören. Ich bin gespannt, wann diese auf die Aktienmärkte zurückkehren.



Maurice Pedergnana
wirtschaft@luzernerzeitung.ch

Hinweis

Maurice Pedergnana ist Professor für Banking und Finance an der Hochschule Luzern und Studienleiter am Institut für Finanzdienstleistungen Zug (IFZ).