

startup

No Business like Klo-Business

Mister Loo Mit Hygiene, Hightech und helvetischer Präzision: Zwei Schweizer Ex-Banker wollen den Markt der öffentlichen Toiletten in Fernost aufmischen. Gestartet sind die Jungunternehmer in Thailand und Vietnam.

ANDREAS GÜNTERT

► Die Business-Idee

Öffentliche Toiletten, die ansprechende hygienische Verhältnisse bieten sowie konsequent und gut gewartet werden, sind Mangelware in Südostasien. Hier setzt die 2015 gegründete Schweizer Firma Mister Loo an: Das Startup baut qualitativ hochstehende modulare Toilettenanlagen und installiert diese an stark frequentierten Lagen in Fernost.

► Die Gründer

Dominik Schuler und Andreas Wanner lernten sich bei der UBS in Zürich kennen. Die Investmentbanker, heute beide Mitte dreissig, hatten den unternehmerischen Drang, ihre eigenen Visionen zu verwirklichen. Als Wanner auf einer Südostasienreise feststellte, wie selten saubere und gut gewartete öffentliche Toiletten waren, fiel der Groschen. Die Zahlenmenschen Wanner und Schuler rechneten den Business-Plan und legten los. Die Mister-Loo-Pilot-Anlage wurde 2015 in Bangkok errichtet.

Zunächst war das Geschäft auf Touristen angelegt, doch Schuler und Wanner merkten, dass ihre Toiletten-Anlage auch bei Einheimischen gefragt war. Der WC-Eintritt beträgt 10 Baht, umgerechnet 30 Rappen. «Das ist für Einheimische durchaus erschwinglich», sagt Wanner, «es ist etwa ein Zehntel eines Starbucks-Kaffees.» Mister Loo soll zu einer starken Marke bezüglich Anzahl der Standorte und Servicequalität werden, sagt Wanner: «Zum Starbucks der Toiletten.»

► Der Markt

«Ein schönes WC bauen kann jeder», sagt Schuler, «aber wir bieten punkto Servicequalität, Bausubstanz, Abwassersystem und Unterhalt einen Mehrwert, der nicht einfach kopierbar ist.» Mister Loo beschäftigt dreissig Reinigungskräfte, welche die Anlagen permanent sauber halten. Unterstützt werden sie durch weitere acht Mitarbeitende im Management in den Bereichen Sales, Operations und technischer Support. Mittels digitaler Applikationen überwachen Wanner und Schuler die Zahl der Besucher pro Anlage, das Cash-Management und den Energiever-

brauch. Zusatzeinnahmen erzielt Mister Loo mit dem Verkauf von Hygieneartikeln, Duschmöglichkeiten sowie der Vermietung von Schliessfächern und Werbefläche. Die Anlagen werden von Mister Loo finanziert, wobei bereits erste Co-Investment-Kooperationen mit lokalen Partnern existieren. Standorte der WC-Anlagen sind Märkte, Touristenattraktionen, Strände und Transportzentren.

► Das Kapital

Die beiden Gründer investierten ihr eigenes Vermögen und halten die Mehrheit an der Mister Loo AG, die in Dielsdorf ZH domiziliert ist. In zwei Finanzierungsrunden engagierten sich fünf Business Angels aus der Schweiz sowie einer aus Thailand. Gemäss den Gründern hat eine WC-Anlage nach zwei Betriebsjahren die Investitionskosten eingefahren. Ab 300 Gästen pro Tag arbeite ein Standort profitabel,

DAS MEINT DER EXPERTE



«Diese Idee wird nur zu einem Business Case, wenn in kurzer Zeit genügend Standorte realisiert werden können. Asiaten kopieren gute Ideen und dann besteht das Risiko, dass Mister Loo schnell überholt wird und sich nicht entwickeln kann.»

Stephan Roemer
CEO Tourasia und CEO Diethelm Travel Group

sagen die Gründer – diese Zielgrösse erreiche man heute schon.

► Die Chance

Mit dem erwirtschafteten Cashflow und einer weiteren Finanzierungsrunde 2018 planen Schuler und Wanner bis 2022 über 330 Standorte in Thailand und Vietnam sowie in neuen Märkten wie China und Indien. Aktuell sind 13 WC-Anlagen in Thailand und 4 in Vietnam in Betrieb; per Jahresende werden total 45 angestrebt.

Blauäugig sind die Schweizer nicht. Als hauptsächliche Risiken betrachten sie unerwartete politische Entscheide, Imitatoren und signifikante Änderungen der rechtlichen Rahmenbedingungen. Gegen solche Risiken sehen sich die Gründer gewappnet: «Im schlimmsten Falle», sagt Wanner, «verschieben wir die Module an neue Standorte, wo die Nachfrage gegeben ist und die Vertragskonditionen stimmen.»



«Mit Mister Loo wollen wir zum Starbucks der Toiletten werden.»

Andreas Wanner (rechts) Co-Gründer Mister Loo

News

Innovationsaward für Bodygee

Das Startup **Bodygee** hat einen 3D-Körperscanner entwickelt, mit dem Fitnesstrainer den Fortschritt ihrer Kunden überprüfen können. Im Vorfeld der Fitnessleitmesse Fibo erhielten die Berner nun den Fibo Innovation & Trend Award in der Kategorie «Digital Fitness». Mittlerweile hat Bodygee fünfzig Firmenkunden in der Schweiz. Ausserdem ist das Startup nun in den deutschen Fitnessmarkt – den wichtigsten und grössten Europas – eingestiegen und kann bereits zehn Businesskunden verzeichnen. Um das Wachstum finanzieren zu können, ist in den nächsten sechs bis zwölf Monaten eine Early-Stage-Finanzierungsrunde geplant.

Klimastiftung schüttet Geld an Startups aus

Die **Klimastiftung Schweiz** hat KMU aus der Schweiz und Liechtenstein 2017 mit insgesamt 3 Millionen Franken unterstützt. Die Fördersumme hat sich im Vergleich zum Vorjahr fast verdoppelt. Besonders stark zugenommen hat im vergangenen Jahr die Förderung von Innovationsprojekten. Hier wurden auch Startups unterstützt. Im Jahresbericht der Stiftung wird Ecorobotix als Beispiel vorgestellt. Das Jungunternehmen entwickelt einen solarbetriebenen Roboter, der Unkraut jätet.

E-Health-Startup überzeugt in Zug

Die Plattform des E-Health-Startups **Sublimd** spart Ärzten Zeit bei der Dokumentation von Behandlungen. Dies überzeugte das Publikum beim Zuger Jungunternehmer Preis. Von insgesamt vierzig Bewerbungen durften sich acht Unternehmen im Finale in der vollbesetzten Chollerhalle vergangene Woche vor dem Publikum und der Expertenrunde präsentieren. Der Sublimd-CEO Reto Kaul konnte in seinem Pitch die Zuschauer von seinem Produkt überzeugen, sodass das E-Health-Startup in der Publikumswahl zur Gewinnerin des Abends gewählt wurde. Den zweiten Platz belegte Ecarup, der dritte Preis ging an Yamo.

ANZEIGE

T-Systems



GET THE BIG PICTURE

IN DIESEM BILD STECKT EINE EFFIZIENTE LÖSUNG

Erfahren Sie, wie Rimowa und T-Systems durch digitale Check-In-Lösungen das Reisen beschleunigen und die Gepäckabfertigungskosten senken – und wie auch Sie die Kosteneffizienz Ihres Unternehmens steigern: t-systems.ch/rimowa