

startup

Sarg per Mausklick

Bestattungsplaner.ch Die Zwillingbrüder Johannes und Franz Ruchti aus Luzern wollen ein Online-Booking für Bestattungen und Trauerfeiern etablieren.

SIRA HUWILER-FLAMM

► Die Business-Idee

«Planen Sie mit uns Ihre letzte Reise – Jetzt 10 Prozent Frühbucherrabatt» – mit diesem Slogan warb ein Luzerner Startup im Mai in einem Video, das himmlische Flugbegleiterinnen mit Engelsflügeln zeigte. Als zu reisserisch und pietätlos nahm das die Branche wahr, in der die Zwillingbrüder Johannes und Franz Ruchti tätig sind, denn: Sie sind Bestatter und ihre Firma betreibt die Plattform Bestattungsplaner.ch. Das Konzept: «Auf unserer Plattform kann man rund um die Uhr mit ein paar Mausklicks eine Standardbestattung planen», sagt Chef Johannes Ruchti.

► Die Gründer

Auf die Idee kam er, der eigentlich eine kaufmännische Ausbildung hat und seit 2016 als angestellter Bestatter in Luzern tätig ist, 2017. «In den Beratungsgesprächen mit Hinterbliebenen habe ich gemerkt, dass sich ein Grossteil für die Standardausführungen von Urne und Sarg entscheidet», so Ruchti. «Da kam ich auf die Idee, dass wir mit einer Plattform die Prozesse optimieren und den Trauernden diese Entscheidungen abnehmen können.» Seit November 2018 ist die GmbH gegründet und die Plattform online.

Die Kremation samt Standardsarg, Einäscherung, Urne und Transport gibt es zum Fixpreis von 1486 Franken, die Erdbestattung kostet 1750 Franken. Zusatzleistungen wie eine persönliche Trauerfeier, saisonaler Blumenschmuck, Traueranzeige und Trauerkarten können hinzugebucht werden. Zur Hälfte ist die Luzerner Werbeagentur Rocket an der Firma beteiligt. Zudem ist Bruder und Sales-Manager Franz Ruchti Mitgründer und betreut nebenberuflich die Marketingaktivitäten.

► Der Markt

In Nachbarländern wie Deutschland gibt es bereits ähnliche Angebote wie etwa Mymorias oder November.de. In der Schweiz ist die Plattform die erste. «Wir wollen keine Konkurrenz sein, sondern das Angebot in der Bestattungsbranche ergänzen und im Idealfall langfristig auch mit mehr und mehr Bestattern vor Ort ko-

operieren», so Franz Ruchti. «Wir teilen uns viele Aufgaben mit Bestattern vor Ort wie etwa den Leichentransport ins Krematorium.» Zwei Bestattungsunternehmen in den Kantonen Luzern und Bern konnten sie bisher als Partner gewinnen. «Unsere Partner bekommen ohne Marketingaufwand Zusatzaufträge und tragen kein Risiko bei Zahlungsausfall – denn alle Rechnungen zahlen die Auftraggeber zunächst an uns», so Johannes Ruchti. Von den Basispreisen fliessen laut Ruchti rund 70 Prozent an den Partnerbestatter, rund 30 Prozent nimmt Bestattungsplaner.ch ein.

► Das Kapital

Ein weiteres Angebot sind Bestattungsvorsorgepakete. Der Schweizerische Verband der Bestattungsdienste bietet dies auch an, hat ein unabhängiges und sicheres

«Wir hoffen, dass wir zur Enttabuisierung des Themas beitragen können.»

Johannes und Franz Ruchti Bestattungsplaner.ch



DAS MEINT DER EXPERTE



«Ein Trauerfall bedarf einfühlsamer Beratung, weil er viele Fragen aufwirft. Die reine Online-Abwicklung sehen wir als Verband kritisch.»

Rolf Arnold Verband der Bestattungsdienste

Konto dafür und kritisiert, dass Vorsorgegelder bei einer einzigen Firma unsicherer verwahrt werden können. «Eine Rolle spielen die Vorsorgepakete für unsere Einnahmen noch nicht», so Johannes Ruchti. Die Schweizer seien aber ohnehin bestattungsvorsorgefaul, beim Verband hätten nur 75 Personen in die Vorsorge investiert.

► Die Chance

Bisher wächst das Startup langsam, bestattet monatlich ein bis zwei Menschen. 250 Bestattungen pro Jahr wären das Ziel, das beiden Ruchti-Brüdern einen Vollzeitjob im eigenen Unternehmen sichern würde. «Wir brauchen künftig noch viel mehr Partner, um richtig zu wachsen», so Franz Ruchti. «Wir hoffen, dass wir langfristig die Branche beleben und ein Stückchen zur Enttabuisierung des Themas beitragen können.»

News

Investitionen in Startups steigen an

Der Gesamtwert der Startup-Finanzierungen in Europa stieg im Vergleich zum Vorjahr um 62 Prozent auf 16,9 Milliarden Euro. Die Zahl der Finanzierungsrunden legte um 10 Prozent auf 2'301 zu. Im europäischen Städteranking liegt London mit 5,7 Milliarden Euro auf dem ersten Platz. Mit grossem Abstand platzieren sich die Verfolger Paris (2,2 Milliarden Euro) und Berlin (2,0 Milliarden Euro). Auf den Rängen 8 und 16 im Ranking nach Investitionssumme liegen **Zürich** und Basel mit 203 Millionen beziehungsweise 117 Millionen Euro.

Viele Startups profitieren vom IMD

Die IMD-Business School in Lausanne profiliert sich als Ansprechpartner für Startups in der Westschweiz. Seit dem Jahr 1998 hätten 400 Schweizer Startups mit IMD-Professoren oder Studenten zusammengearbeitet, so das IMD. Unter besonders erfolgreichen Westschweizer Startups, die von der Organisation **Innovaud** definiert wurden, hat das IMD etwa mit Abionic, Bestmile, Ecorobotix, E-Smart, Flyability, Gamaya und dem inzwischen mit einer Milliarde bewerteten Mindmaze kooperiert. Besonders die IMD Startup Competition öffnet Jungfirmen die Türen der Westschweizer Institution.

St. Galler reisen ins Silicon Valley

Drei Gründer von Schweizer Startups reisten dank einer Initiative von **Startup@HSG** ins Silicon Valley. Ziele der Reise: Einblicke und Kontakte gewinnen und eine erste Marktvalidierung vornehmen. Dabei waren Simon Haller von Ad-bag, Marvin Speh von Room-Price-Genie und Max Sieghold von Sleepiz. Organisiert wurde die Woche von Startup@HSG, einer Initiative des Center for Entrepreneurship unter Leitung von Dietmar Grichnik, zusammen mit Swissnex San Francisco. Teilnehmen durfte nur, wer erfolgversprechende Perspektiven auf dem US-Markt hat.