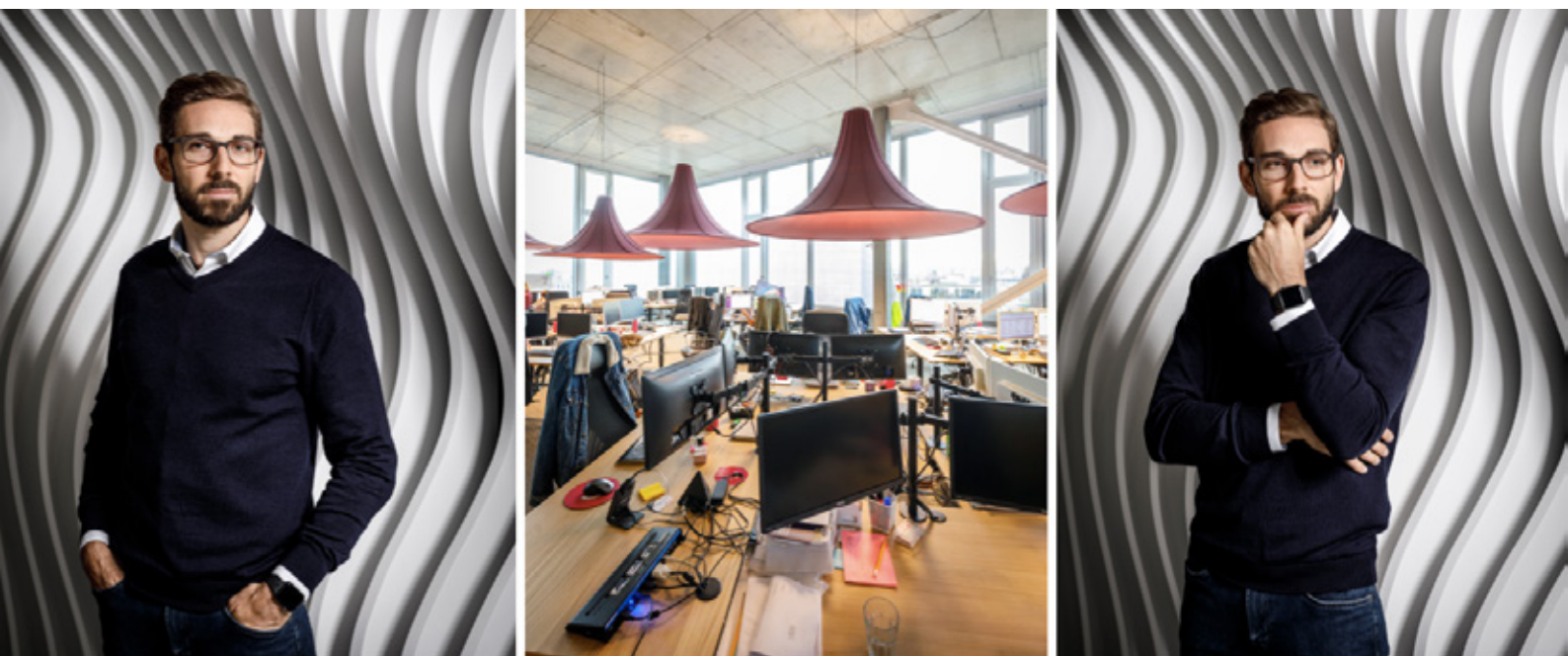


COOPLE: DIE GESCHICHTE EINES SCHWEIZER START-UP-ERFOLGS

Wie die On-demand-Plattform für flexible Personallösungen zu 75 Millionen US-Dollar Investitionskapital kam.



Das Geschäftsmodell von Coople in einem Satz: Jetzt registrieren und sofort Jobs oder Personal erhalten. 350 000 Arbeitnehmende, die einen temporären Job suchen, haben sich bisher auf der Plattform registriert. «Zwischen 5000 bis 10 000 neue Profile verzeichnen wir derzeit bei Coople jeden Monat. Die Zahl der registrierten Unternehmen ist auf 15 000 gestiegen», sagt Yves Schneuwly. Er ist seit Mai dieses Jahres Managing Director von Coople Schweiz. Coople selbst beschäftigt rund 200 Mitarbeitende, 100 davon am Hauptsitz in Zürich. «Mit unserer Technologie lösen wir für unsere Kunden Probleme», sagt Schneuwly. «Auf der einen Seite erhöhen wir die Wahlmöglichkeiten für die Arbeitnehmenden. Auf der anderen Seite helfen wir den Unternehmen bei der Suche nach qualifizierten, flexiblen Mitarbeitenden.»

Kurzfristige Jobs

Coople wurde 2009 von Viktor Calabrò entwickelt – aus einem eigenen Bedürfnis heraus: Für seine Eventagentur «la folie Erlebniskultur» suchte er regelmässig kurzfristig Personal, hatte jedoch Mühe, die passenden Arbeitskräfte zu finden. Da kein Personaldienstleister seinen Ansprüchen gerecht wurde, entwickelte Viktor Calabrò die Vision, Arbeitgeber bei der Suche nach qualifizierten, flexiblen Arbeitskräften zu unterstützen. Selbst wenn sie sehr kurzfristig Personal benötigen. «Dies hilft den Unternehmen, auf Nachfrageschwankungen zu reagieren. Darüber hinaus können sie ihr Unternehmen wirtschaftlicher führen, indem sie flexibles Personal einsetzen, um die Personalkosten nachhaltig zu senken», erklärt Yves Schneuwly. «Es ist diese Fähigkeit der Unternehmen

und Arbeitnehmer, sich besser zu vernetzen und zu engagieren, die den Bedürfnissen beider Seiten entspricht.»

Steigende Zahlen

Die Idee von Coople ist bestechend, und so erfährt die Plattform in der Schweiz und in Grossbritannien regen Zuspruch. Auch das Vertrauen der Investoren unterstreicht das enorme Potenzial. Die letzte Finanzierungsrunde brachte 32 Millionen US-Dollar. Somit konnte Coople bisher in drei Runden Finanzmittel in der Höhe von 75 Millionen US-Dollar von Investoren wie One Peak Partners, Goldman Sachs Private Capital, Rothschild Paris Orléans und Business Angels beschaffen. Coople wurde 2019 vom renommierten Netzwerk Tech Tour als eines von weltweit 50 Tech-Unternehmen aufgelistet, die in naher Zukunft einen Wert von einer Milliarde US-Dollar erreichen könnten.

Als Gründer der weltweit ersten On-demand-Plattform für flexible Personallösungen wurde Viktor Calabrò 2014 von Ernst & Young zum Schweizer Entrepreneur of the Year gekürt. Er ist zudem Koautor des Buches «Flexible Workforce – Fit für die Herausforderungen der modernen Arbeitswelt?» und Dozent an der Zürcher Hochschule für Angewandte Wissenschaften. Inzwischen hat der Gründer die operative Führung abgegeben und ist Executive Chairman von Coople.



ZUR PERSON

Yves Schneuwly verfügt über langjährige Erfahrung in globalen, wachstumsstarken Umgebungen sowohl in der Online- als auch in der Beratungsbranche. Als Experte für die Arbeitswelt von morgen bewegt er sich an der Schnittstelle von Talentindustrie, Arbeitsmarkt und Digitalisierung.

Seit dem 1. Mai 2019 verantwortet er als Geschäftsführer das rasante Wachstum der Coople (Schweiz) AG, Europas grösster Onlineplattform für Just-in-time-Personalverleih. Yves Schneuwly wechselte von XING zu Coople. Beim führenden Online-Business-Netzwerk im deutschsprachigen Raum leitete er als Geschäftsführer das Schweizer B2B- und B2C-Geschäft. Vorher war er unter anderem Geschäftsführer von Universum, dem globalen Spezialisten für Employer-Branding-Services. Dort entwickelte er operative Strategien für die Schweiz und Osteuropa.

Yves Schneuwly arbeitet zudem als strategischer Berater für «Great Place to Work Switzerland» und ist Gastdozent am Institute for Digital Business an der HWZ Hochschule für Wirtschaft Zürich.

Das Modell von Coople ist auch so erfolgreich, weil es dem Zeitgeist entspricht. Davon ist Yves Schneuwly überzeugt. «Natürlich ist der überwiegende Teil der Jobsuchenden, die eine temporäre Beschäftigung anstreben, nach wie vor an einem längerfristigen Engagement interessiert», stellt Yves Schneuwly fest. «Etwa 40 Prozent unserer Kundinnen und Kunden erhoffen sich, so wieder in den Arbeitsmarkt zu gelangen. Aber es gibt immer mehr junge Leute, die sich bewusst nicht binden und nur temporär und für verschiedene Arbeitgeber tätig sein wollen.» Im Laufe des letzten Jahres habe sich ausserdem gezeigt, dass immer mehr Nutzer die Plattform nicht mehr nur vereinzelt nutzen, sondern sich für einen grossen Teil ihres Einkommens oder ihres Kerngeschäfts auf Coople stützen, erklärt Schneuwly weiter.

Angebote wie dasjenige von Coople fördern natürlich solche Trends. Davon machen vorwiegend Unternehmen aus den Branchen Gastronomie, Detailhandel, Logistik, Promotion und Events sowie aus dem kaufmännischen Bereich Gebrauch.

Die Funktionsweise von Coople

Arbeitsuchende können sich auf der Website von Coople registrieren. Sie laden ihre Arbeitsbewilligung hoch, die sie um ihren Lebenslauf sowie ihre Diplome und Zertifikate ergänzen können. Nach Angabe der Region, in der nach Arbeit gesucht wird, wird ein Profil erstellt. Stimmen die Angaben mit den Suchkriterien eines Unternehmens überein, erhält der Interessent via App eine Mitteilung. Es steht ihm frei, ob er das Angebot annehmen will oder nicht. Bei gegenseitigem Interesse wird der Jobsuchende offiziell von Coople angestellt. Das garantiert ihm sämtliche Versicherungs- und Sozialleistungen und er hat die Garantie, dass alle arbeitsrechtlichen Vorschriften eingehalten werden. Der Lohn wird ihm von Coople ausgezahlt.