

## Startup

# Freiheit und Sicherheit

**Gigme** Das Jungunternehmen aus Zürich vermittelt Freelancer, die versichert und korrekt angemeldet sind. Der Wettbewerb in diesem Segment der Jobportale ist hart.

SIRA HUWILER

## ► Die Business-Idee

Rund ein Viertel der Schweizer arbeiten als Freelancer temporär oder projektbasiert – Tendenz steigend. Das geht aus einer Studie der Unternehmensberatungsfirma Deloitte hervor. Freiheit, Flexibilität und Selbstbestimmung sind die verlockenden Gründe dafür. Sorgen um fehlende Altersvorsorge, Unfall- und Krankenversicherung stehen den Vorteilen gegenüber. Immer mehr Startups erkennen die Problematik und bieten Arbeitsvermittlung inklusive Abrechnungs- und Versicherungsprozess an, so auch das Zürcher Jungunternehmen Gigme. «Wir ermöglichen absolute Freiheit und soziale Sicherheit in einer Zeit, in der immer mehr Menschen selbstbestimmt arbeiten wollen», ist Gründer Frank Ohoven überzeugt.

Der Name Gigme kommt vom Trend-Begriff Gig-Economy. Das Besondere dabei: Die Auftragnehmer werden per Einsatz, also Gig-basiert, bezahlt. «Unsere Plattform ist auch für Multitalente gedacht und darum bewusst nicht fokussiert auf einzelne Branchen», so Ohoven.

## ► Die Gründer

Frank Ohoven ist seit 25 Jahren in der Real-Estate-Branche tätig. Nach rund sieben Jahren als Chef bei Siemens Real Estate ist er heute Head of Group Real Estate Management bei Swiss. «Diese Branche ist stark vom demografischen Wandel beeinflusst, Mieter, Besitzer und Verwalter werden älter, brauchen mehr Unterstützung», sagt Frank Ohoven. «Deshalb begann ich im Frühjahr 2014 darüber nachzudenken, was es braucht, um Eigentum auch künftig problemlos zu bewirtschaften.» Die Antwort: schnell verfügbare Dienstleistungen – jenseits von Schwarzarbeit. Gemeinsam mit Wirtschaftsingenieur und IT-Fachmann Bernhard Glatzel entwickelte er das Konzept und die Plattform. Im Sommer 2015 folgte die Gründung der AG, im Januar 2016 ging gigme.ch live.

## ► Der Markt

Doch die Konkurrenz auf dem Vermittlungsmarkt ist gross und wächst stetig. Einer der Vorreiter in dieser Branche ist die 2009 als Staff Finder gegründete Plattform



«Unsere Plattform ist auch für Multitalente gedacht und darum nicht branchenfokussiert.»

Frank Ohoven Gigme

Coople, die heute Büros in Zürich und London betreibt und über 200 000 registrierte Nutzer vorweisen kann. Hinzu kommen klassische Zeitarbeitsfirmen und Personaldienstleister. Einschüchtern lässt sich Ohoven davon nicht: «Wir sehen Konkurrenten lieber als potenzielle Partner, die Möglichkeiten für Synergien bieten», so Ohoven.

## ► Das Kapital

Zurzeit läuft die erste klassische Finanzierungsrunde für das Jungunternehmen. Diese soll noch in diesem Halbjahr abgeschlossen werden. Rund 3000 Anbieter und Abnehmer sind bereits auf der Plattform registriert und präsentieren sich und ihr Know-how in einem ausgefüllten Profil kostenlos. «Wir wachsen täglich», sagt Ohoven. Eine Qualitätskontrolle der zu vermittelnden Parteien gebe es nur auf spezifische Nachfrage eines Kunden.

## DAS MEINT DER EXPERTE



«Die Digitalisierung führt zu neuen Arbeitsformen. Fragen des Arbeitnehmerschutzes sind dabei zentral. Hier bietet Gigme einen interessanten Ansatz.»

**Andreas Hirschi** Arbeitspsychologe Uni Bern

Kommt eine Vermittlung zustande, verdient das Startup 5 bis 15 Prozent des Bruttolohns für den Administrationsaufwand für Lohn- und Versicherungsabwicklung. Mittlerweile arbeiten täglich rund zehn Mitarbeiter für das Jungunternehmen mit insgesamt rund 600 Stellenprozent.

## ► Die Chance

Ab Anfang Juli wird ein neuer CEO das operative Geschäft in der Schweiz übernehmen. Anfangs sei die Klärung der Rechtslage für das Jungunternehmen am teuersten gewesen, nach diesem Prozess die Entwicklung der eigenen Web-Plattform. «Jetzt setzen wir alles auf schnelles Wachstum in der Schweiz, langfristig auch europaweit», sagt Ohoven. «Mit der geplanten Finanzspritze wollen wir unser Team nochmals kräftig um Sales- und IT-Kräfte erweitern.»

# News

## Digital-Switzerland-Challenge in 2. Runde

Im vollbesetzten Zürcher Kraftwerk fand am Montag, 9. April der zweite **Digital Switzerland Challenge Demo & Pitch Day** statt. Die 18 als Wetten formulierte Schlüsselprojekte der Digitalisierung, die vor genau einem Jahr lanciert wurden, präsentierten ihren Erreichungsstand der Jury. Besonders überzeugt hat das Team der E-Health-Wette Riva Digital. Riva Digital wurde mit dem Preis für die beste Wette und einem Preisgeld von 10 000 Franken ausgezeichnet. Gleichzeitig startete die Challenge mit zehn neuen Wetten in eine zweite Runde.

## Schweizer Startups erhalten EU-Gelder

Das SME-Instrument des europäischen Forschungsprogramms **Horizon 2020** wird insgesamt mit fast 3 Milliarden Euro 7500 Projekte von kleinen und mittelgrossen Unternehmen sowie Startups unterstützen. Im Januar und Februar 2018 wurden mehr als ein Dutzend Schweizer Startups in die Förderung aufgenommen. In der ersten Phase erhalten die selektierten Projekte 50 000 Euro Unterstützung für eine Machbarkeitsstudie. Bei der letzten Selektion kamen 18 Schweizer Startups zum Zug, die nun jeweils mit 50 000 Euro gefördert werden.

## Allianz Suisse arbeitet mit Airhosted

Airbnb-Gastgeber geniessen bis heute kaum Versicherungsschutz. Jetzt hat die **Allianz Suisse** mit dem Zuger Home-sharing-Dienstleister Airhosted eine massgeschneiderte Police entwickelt. Damit sind während der gesamten Vermietung an Dritte auch Schäden an der Wohnung und Einrichtung versichert. «Ein Missgeschick kann auch dem rücksichtsvollsten Gast passieren. Wir freuen uns, dass mit der Versicherungslösung der Allianz Suisse nun auch Schadenfälle gedeckt werden, die zuvor nicht versichert waren», sagt Lukas Wartmann, Mitgründer von Airhosted.