

Ein Startup rechnet ab

SERVICEHUNTER AG In Zeiten der von Zeitmangel geplagten Doppelverdiener stehen Haushaltshilfen hoch im Kurs. Ihre Anstellung aber ist mit hohen administrativen Hürden verbunden. Ein Zürcher Startup schafft Abhilfe und sagt Schwarzarbeit den Kampf an. Seine Internet-Plattform quitt.ch macht reinen Tisch zwischen privaten Arbeitgebern und Arbeitnehmern.

TEXT DELIA BACHMANN

«Wir wollen die führende Plattform und Partner für alle Behörden sein, wenn es um die private Anstellung und deren effiziente Abwicklung geht.» Philipp Dick, seit Anfang 2014 CEO der ServiceHunter AG, blickt zuversichtlich in die Zukunft. 2015 schrieb das Startup zum ersten Mal schwarze Zahlen. Der verpasste Sieg im Finale um den SEF.Award in der Kategorie Dienstleistung tut dieser Zuversicht keinen Abbruch. Dick spricht von einem riesigen Potential im Bereich privates Anstellen: «Der Markt ist gross, man geht von einer halben Million Arbeitsverhältnissen aus.» Rechne man den Sonderfall Spitex und die Reinigungsinstitute raus, bleiben immer noch gut eine Viertelmillion Direktangestellte. Auf diese legt das Zürcher Startup den Fokus. Mit ihrer Plattform quitt.ch konnte die junge Firma erfolgreich eine Marktlücke besetzen. Bemerkenswert auch das «Womit», denn: Klagen über das enge Korsett der Bürokratie gehören in Wirtschaftskreisen fast schon zum guten Ton. Die Gründer der ServiceHunter AG, Daniel Moser und David Christen, haben bewiesen, dass aus Fluch auch Segen werden kann: Die Bürokratie ist für viele eine schwere Bürde, deren Bewältigung ein dementsprechend grosses Bedürfnis. Letztlich gehe es auch um die Sicherheit: «Unsere Umfragen zeigen immer wieder, dass die meisten Kunden bei uns sind, weil sie einfach sicher sein wollen, dass alles korrekt abgerechnet ist», erzählt Philipp Dick. Der Service des Startups ist somit auch ein Stück Sorglosigkeit.

QUITT PRO QUO – DER SERVICE IM ÜBERBLICK

Das Anbieten des «ganzen Pakets» sei eine der grossen Stärken des Services, erzählt Philipp Dick stolz. Nehmen muss man das ganze Paket allerdings nicht, denn: ServiceHunter arbeitet mit einem dreistufigen Abo-Modell. Das Grundabbonnement «Basic» bietet sich für Leute an, die selber mit den Ausgleichskassen und den Steuerämtern abrechnen und dennoch nicht auf eine günstige Unfallversicherung verzichten wollen. Die Unfallversicherung ist in der Grundgebühr von 45 Franken enthalten, dazu kommen 0.6 Prozent der jährlichen Bruttolohnsumme für die Berufsunfallversicherung. Beträgt die wöchentliche Arbeitszeit der Haushaltshilfe mehr als acht Stunden, werden nochmals 1.53 Prozent als Prämie für die Nichtberufsunfallversicherung abgezogen. Der resultierende Gesamtpreis unterschreitet die marktübliche Mindestprämie von 100 Franken im Jahr in der Regel deutlich.

Mit Abstand am meisten Nutzer zählt das «Comfort»-Abo, die Grundgebühr beträgt 120 Franken. Dazu kommen fünf Prozent des jährlichen Bruttolohns. Es garantiert die gesetzeskonforme Anstellung und deckt alle administrativen Arbeiten, die beim Abschluss eines Arbeitsverhältnisses anfallen, ab: Neben der Unfallversicherung übernimmt quitt.ch die Anmeldung und Abrechnung der Sozialversicherungen (AHV, IV, EO, ALV), Arbeitsvertrag, monatliche Lohnabrechnung, Lohnausweis sowie das Abrechnen von Quellensteuern.

Das «Premium»-Abo richtet sich an

DIE SERVICEHUNTER AG



- Geschäftsführer: Philipp Dick
- Gründer: Daniel Moser und David Christen
- Branche: Dienstleistung
- Mitarbeitende: 14
- Gegründet: 2010
- Website: www.quitt.ch

Arbeitnehmer mit einer Bruttolohnsumme von mehr als 17400 Franken im Jahr, für pensionskassenpflichtige Arbeitsverhältnisse ist es Pflicht. 990 Franken kostet das Abo jährlich, einen variablen Anteil gibt es nicht. Freiwillige Versicherungen wie Krankentaggeld, Wohnungs-Kasko oder Arbeitgeberrechtsschutz können bei Bedarf bei jedem Abo zusätzlich gewählt werden. Die grösste Lohnsumme, die über quitt.ch abgerechnet werde, betrage rund 100000 Franken pro Jahr – Philipp Dick vermutet, dass es sich um das Salär eines Privatkochs handelt.



Beim Geben und Nehmen ist vor allem das Verhältnis entscheidend: ServiceHunter sorgt mit seinen Services für faire Bedingungen zwischen Arbeitgeber und Arbeitnehmer.

Bildquelle: depositphotos.com, Salamzadeh,ahasoft

FAIRER ALS FEHR – GEGEN SCHWARZARBEIT

Das Abo-System ist ausgeklügelt – doch, braucht es das alles überhaupt? Schliesslich wurde mit dem Bundesgesetz gegen die Schwarzarbeit (BGSA) aus dem Jahr 2008 das vereinfachte Abrechnungsverfahren eingeführt. Ist dieses nach wie vor zu kompliziert? Philipp Dick verneint, der Grund sei ein anderer: «Einen ganzen Salatkopf rüsten, waschen und schneiden ist auch nicht schwierig, trotzdem wird im Laden fixfertig gewaschener und geschnittener Salat verkauft – und gekauft.» So sei das auch bei den Services von quitt.ch: bequem. Im Jahr 2015 wickelte die ServiceHunter AG ein Lohnvolumen von 35 Millionen Franken über seine Systeme ab. Das kommt auch dem Staat zugute: Das Unternehmen führte ihm 2015 rund sieben Millionen Franken an Sozialversicherungsbeiträgen und Quellensteuern zu.

Das Service-Startup erhielt seinerseits Unterstützung von unerwarteter Seite: «Nachdem der Fall Fehr Ende 2013 publik wurde, haben so Einige angerufen, um von der Möglichkeit, die Sozialversicherungsbeiträge rückwirkend abzurechnen, Gebrauch zu machen», erzählt Philipp Dick. Der Putzfrauen-Skandal um das SVP-Ehepaar Fehr – er: SVP-Nationalrat, sie: SVP-Ge-

meinderätin in Eglisau und Bezirksrichterin – rückte das Thema Schwarzarbeit ins Scheinwerferlicht der Öffentlichkeit. quitt.ch nutzte die erhöhte Sichtbarkeit und machte mit der Kampagne «Fairer als Fehr» in den sozialen Medien Werbung in eigener Sache. Die Folgen des Fall Fehr: Der Vorwurf des Verstosses gegen das Ausländergesetz – bei der Putzfrau handelte es sich um eine serbische Asylbewerberin – und gegen das Sozialversicherungsgesetz wurde fallengelassen, das Verfahren mit Verweis auf das Unwissen der Beteiligten eingestellt. So zweifelhaft dieses Unwissen im konkreten Fall sein mag; generell sei es weit verbreitet: «Vielen ist gar nicht bewusst, dass sie in einem Arbeitgeber-Arbeitnehmer-Verhältnis sind», erzählt Philipp Dick. Die Freigrenzen für Firmen – bis 2300 Franken Bruttojahreslohn – gelten für Private nicht: «Jeder Franken, den man auszahlt, muss abgerechnet werden.» Insgesamt stellt Dick eine sinkende Akzeptanz für Schwarzarbeit fest.

DEN KINDERSCHUHEN ENTWACHSEN

Mittlerweile zählt quitt.ch über 4000 Nutzer. Die kritische 3500er-Marke, ab der quitt.ch rentiert und funktioniert, konnte die Plattform im Jahr 2015 knacken.

Hinzu kommen nochmals 6000 Kunden aus dem Kanton Waadt, welche über die ServiceHunter-Systeme abgerechnet werden. In der Waadt hat ein Evangelisches Hilfswerk vor rund zehn Jahren einen Dienst lanciert, um Schwarzarbeit einzudämmen. Vom Prinzip her ähnelt er jenem von quitt.ch, nur wurden Arbeitsstunden und Stundenlohn in ein Papierbüchlein mit dreifachem Durchschlag und nicht online eingetragen, was mühsames Abtippen erforderlich machte. Hintergrund der Partnerschaft mit quitt.ch sind demnach Effizienzüberlegungen. Alles in allem wickelt das Startup so über 10000 Arbeitsverhältnisse ab.

Das Wachstum macht eine Optimierung der internen Zusammenarbeit und Prozesse notwendig: «Wir müssen den Startup-Modus, wo jeder alles macht, verlassen und eine strukturierte Firma werden», fasst Philipp Dick die grobe Stossrichtung zusammen. Zudem will er den Fokus erweitern: Putzkräfte würden zwar nach wie vor am meisten gesucht, doch auch in anderen Bereichen gebe es starkes Wachstum – etwa bei den Nannys im Zusammenhang mit Expats in den Räumen Zürich, Genf, Basel oder Zug. Bedingt durch die demographische Entwicklung werde auch Betreuung und Pflege mehr und mehr zu einem Thema: «Dort sind wir mit einer Kampagne am Start.» Je nach Art der Anstellung müsse dabei die Plattform angepasst werden, um eine saubere digitale Abbildung zu ermöglichen: «Viele Private stellen Pflegepersonal aus Polen oder Ungarn ein. Diese sind jeweils für drei Monate da, unsere Plattform ist aber auf ein Jahr ausgelegt.» Obwohl es immer wieder Anfragen gäbe, rechnet die ServiceHunter AG nicht für Klein- und Kleinstfirmen, die ein anderes Verfahren haben, ab. Trotzdem komme das Thema regelmässig auf den Tisch, ganz nach dem Motto: «Sag niemals nie.»

Eine weitere Baustelle sei die Zusammenarbeit mit den Behörden. Hier hofft Philipp Dick gemeinsam Lösungen für optimierte Schnittstellen zu finden, wobei optimieren in diesem Zusammenhang stets digitalisieren heisst. Je mehr Kunden bei einer Ausgleichsstelle abgerechnet werden, desto besser scheint es zu funktionieren: «Die Ausgleichskasse Zürich ist sehr gewillt, mit uns Lösungen zu finden – auch weil wir über 1000 Kunden in Zürich und sie Ende Jahr über 1000 Dokumente zu verarbeiten haben.» Philipp Dicks Idealvorstellung ist erreicht, wenn der Papierverbrauch auf Null zu liegen kommt. Ein Wunsch der wohl noch etwas länger auf seine Erfüllung warten muss – die Mühlen der Verwaltungsbürokratie mahlen bekanntlich langsam. ■