

Carola Tybel hat die Internet-Plattform gemeinsam mit Philippe Tchere entwickelt. Im Mai online gegangen, sind dort inzwischen rund 4.000 Menschen angemeldet.



Foto: Baum

## „labooyo“ vernetzt Dienstleister

Carola Tybel und Philippe Tchere haben die Online-Plattform entwickelt

**W**enn ein Hahn tropft oder ein Schrank aufgebaut werden muss und dafür kein Handwerker zu finden ist, will das Start-up labooyo.de helfen. „Für solche Kleinigkeiten kommt ja keiner raus, das lohnt sich nicht für Firmen“, sagt Carola Tybel, die die Internet-Plattform gemeinsam mit Philippe Tchere entwickelt hat. „Ich selbst könnte beides nicht, hätte auch gar kein Werkzeug und kenne niemanden, der es könnte“, erklärt die Korschensbroicherin (35), wie die Idee entstand.

Wer Unterstützung bei handwerklichen Arbeiten, beim Umziehen, Putzen oder auch beispielsweise bei der Organisation einer Party braucht, kann sie bei labooyo.de suchen. Im Mai online gegangen, sind dort mittlerweile rund 4.000 Menschen angemeldet. „Aktuell sind etwa 45 Prozent Kunden, die etwas brauchen und suchen, und 55 Prozent Serviceanbieter“, berichtet Tchere (36).

Darunter sind Babysitter, Animatoren für Kindergeburtstage, DJs, Musiker, Fo-

tografen, Stylisten, Friseure, Shopping-Begleiter oder auch Programmierer und Social-Media-Berater. Und es gibt Hobbyköche, die bei den Kunden zubereiten, was deren Herz begehrt. „Das war eine der ersten Ideen, die wir hatten. Ich finde das super, dass jemand bei mir kocht, wenn mein Kühlschrank leer ist oder ich keine Lust habe, am Herd zu stehen“, sagt Carola Tybel. Aus dieser Begeisterung heraus entwickelte sich auch der Firmenname. Labooyo heißt auf den Philippinen, wo Philippe Tchere eine Zeit lang wohnte, Chili. „Das ist eine scharfe Sache“, sagt er lachend.

Die Menschen bräuchten viel mehr, als am Anfang gedacht, sagen die beiden Gründer. Ursprünglich wollten sie sich auf Düsseldorf, Köln und das Umfeld konzentrieren. Beispielsweise aus Frankfurt seien dann zahlreiche Anfragen eingegangen, warum nicht auch dort eine Community aufgebaut werde. „Wir wollen in diesen Communitys ein Problem lösen“, sagt Tchere, der nach einem Informatik- und Business-Studium in Mannheim hauptberuflich in einer

Düsseldorfer Telekommunikationsfirma arbeitet. Einen Businessplan gibt es nicht.

Aber das Ziel, 100.000 Teilnehmer bis 2019 zu vernetzen. Dann wird Carola Tybel es nicht mehr schaffen, alle Kunden zu treffen. „Im Moment versuche ich das noch, und auch wenn ein Dienstleister seinen ersten Auftrag erledigt, bin ich dabei“, erzählt die gelernte Sozialpädagogin, die mittlerweile 80 Prozent ihrer beruflichen Zeit in labooyo investiert.

Die Anmeldung auf der in Deutsch und Englisch aufzurufenden Plattform ist kostenlos. Wird von einem Kunden ein Auftrag an einen Dienstleister erteilt, überweist er an labooyo den entsprechenden Betrag, der erst an den Empfänger geht, wenn der Auftrag erledigt ist. „Das gibt beiden Seiten Sicherheit“, sagt Tybel. Niemand bekomme Geld, der nicht mache, was er angeboten habe. Niemand erledige alles und werde am Ende nicht bezahlt. Die Anbieter hinterlegen ihre Daten bei labooyo und tragen ihre Preise pro Stunde ein. Zufriedene Kunden können ein Sternchen vergeben. CK