



Gijs Coppens

'Mentale gezondheid begint bij een eerste eenvoudig contact'

Sociaal ondernemer Gijs Coppens over zijn dynamische scale-up OpenUp

Door: Judith Seebus

12-03-2026

(Social) impact Interview

OpenUp werd vlak voor het uitbreken van Covid in 2020 opgericht met een idealistisch donatiemodel: gebruikers betaalden wat het hen waard was. Dat bleek onvoldoende voor een duurzaam verdienmodel, maar de timing bracht onverwachte kansen. In onze serie over sociaal ondernemers die impact maken een gesprek met entrepreneur Gijs Coppens.

Tijdens de lockdowns kregen organisaties te maken met nieuwe vormen van mentale belasting, zoals eenzaamheid, stress en de impact van thuiswerken. Verschillende bedrijven klopten toen bij OpenUp aan met de vraag hoe zij hun medewerkers konden ondersteunen.

Inmiddels helpt het in Amsterdam gevestigde bedrijf jaarlijks meer dan 120.000 mensen bij mentale gezondheid en persoonlijke ontwikkeling, volledig online en voor organisaties in uiteenlopende sectoren, vertelt oprichter Gijs Coppens. 'We werken met alle soorten bedrijven: van grote accountancyfirma's op de Zuidas tot retail, horeca en ziekenhuizen — overal waar stress voorkomt.'

Wat bracht je ertoe om OpenUp te beginnen?

Gijs Coppens: 'Ik wilde een nieuwe, preventieve en laagdrempelige laag in de samenleving creëren, zodat mensen eerder met hun mentale gezondheid aan de slag kunnen. Van jongs af aan ben ik gefascineerd door innovatie en technologie, vooral hoe die kunnen bijdragen aan maatschappelijke vraagstukken. Na een technische opleiding aan de TU Delft en een studie gezondheidszorgpsychologie richtte ik iPractice op, een landelijk opererende zorginstelling die jaarlijks circa 20.000 patiënten helpt met depressie, angststoornissen en burn-out. Technologie vormt daarbij een integraal onderdeel van de therapie.'

'In die periode ontdekte ik samen met co-founder Floris Rost van Tonningen dat het Europese zorgsysteem sterk gericht is op klachtgerichte, medische psychologie. Preventieve en ontwikkelingsgerichte mentale ondersteuning heeft nauwelijks een duidelijk toegangspunt. In de VS zijn die domeinen vaker geïntegreerd terwijl ze in Europa grotendeels gescheiden blijven.'

'Om die kloof te overbruggen hebben wij OpenUp gelanceerd: een platform buiten het bestaande zorgsysteem dat dient als eerste, laagdrempelig aanspreekpunt. We werken met een abonnementsmodel via werkgevers en richten ons primair op het bedrijfsleven. Inmiddels hebben we bijna 600.000 abonnees, bieden we diensten aan in meer dan dertig talen en varieert het aanbod van individuele sessies en groepsprogramma's tot zelfhulpmodules, content en e-learning. Ongeveer 98% van het gebruik is B2B; circa een derde van de omzet komt uit Duitsland en het Verenigd Koninkrijk.'

Positioneer je OpenUp bewust als sociale onderneming?

'Absoluut. Onze missie is mentale gezondheid toegankelijk maken voor iedereen. Die missie beïnvloedt productontwikkeling, prijsstelling en organisatie-inrichting. Toegankelijkheid voor verschillende doelgroepen is steeds een uitgangspunt, waardoor we zowel corporates als McDonald's en Zuidas-kantoren kunnen bedienen.'

'Een sociale onderneming betekent ook bereid zijn waarde toe te voegen waar dat commercieel minder aantrekkelijk is, zonder het bedrijf structureel tekort te doen. Zo zetten we de ondersteuning aan de Erasmus Universiteit voort toen een andere aanbieder stopte, vanuit verantwoordelijkheid jegens medewerkers en studenten. Intern kijken we naar prestaties én gedrag. In onze *code of ethics* zijn concrete gedragingen vastgelegd, en medewerkers worden actief getraind in feedback en dialoog. We kijken altijd door een psychologische bril naar hoe mensen samenwerken.'

Wanneer gaat een start-up over in een scale-up?

'Voor mij draait de start-upfase om het vinden van *product-market fit*: los je een relevant probleem op en voeg je echte waarde toe? Daarna leer je die waarde structureel te leveren aan de eerste honderden klanten, over meerdere jaren. Het feit dat de eerste klanten nog steeds bij OpenUp zijn, bevestigt dat de basis stevig is.'

‘De scale-upfase begint wanneer het product klopt, de economische logica werkt en de langetermijnwaarde duidelijk is. Dan ontstaat ruimte om groei te versnellen. OpenUp bevindt zich nu in die fase, met een omzetgroei richting vijftig miljoen euro en de ambitie om daarna door te groeien naar honderd miljoen. Dat is niet alleen een financiële mijlpaal, maar ook een fase waarin processen, technologie en organisatie verder professionaliseren.’

‘De Europese markt is nog gefragmenteerd. Tijdens Covid ontstonden veel kleinere spelers. Wij verwachten de komende jaren consolidatie, waarbij enkele grotere Europese partijen overblijven. OpenUp wil daarin een actieve rol spelen, gesteund door een duidelijke visie op een betaalbaar abonnementsmodel, kostenbeheersing en duurzame groei.’

Hoe combineer je zakelijke discipline en sociale doelstellingen?

‘Dit vraagt om een balans tussen zakelijkheid en menselijkheid, vooral in periodes van groei of spanning. De sleutel ligt in verbinding, vooral bij moeilijke beslissingen zoals afscheid nemen van medewerkers of omgaan met financiële druk. In plaats van afstand te nemen, is het essentieel om het gesprek aan te gaan. Leiderschap betekent ook het aangaan van ongemak. Door open te communiceren, fouten te erkennen en spanningen bespreekbaar te maken, kunnen moeilijke fases worden doorleefd zonder de sociale missie uit het oog te verliezen.’

Wat waren de grootste obstakels?

‘Een ingrijpend moment was het uitbreken van de oorlog in Oekraïne. OpenUp bood binnen een week gratis ondersteuning in het Oekraïens en Russisch aan voor medewerkers van bedrijven met teams in beide landen. Tegelijkertijd hielden we rekening met economische gevolgen, zoals moeilijkere toegang tot kapitaal. We haalden daarom preventief extra financiering op, zodat geld geen structureel obstakel werd. Maar de grootste uitdaging ligt bij het bouwen van het juiste team. Snel groeien betekent soms te snel aannemen en later weer moeten afschalen. Het vinden van mensen die passen bij de cultuur en fase van het bedrijf blijft complex. Dat proces van groeien, afscheid nemen en herijken is de moeilijkste maar ook meest bepalende ondernemersuitdaging.’

Welke recente ontwikkeling zou je het liefst van de daken schreeuwen?

‘OpenUp is inmiddels veel breder dan alleen psychologie. Naast psychologen werken ook leefstijlartsen, voedingsdeskundigen, fysiotherapeuten, slaapexperts en mindfulnesstrainers mee. Medewerkers kunnen ondersteuning krijgen bij vragen over hormoonhuishouding, voeding, beweging of slaap, ook zonder directe psychologische klacht. Deze bredere benadering is nog onvoldoende bekend. Daarnaast verwelkomden wij recent onze eerste grote Nederlandse bank als klant—een belangrijke mijlpaal gezien de schaal en impact.’

Hoe verhoudt OpenUp zich tot mondiale vraagstukken?

‘Mentale gezondheid is nauw verbonden met de grote thema's van deze tijd: klimaatverandering, geopolitieke spanningen, economische onzekerheid en technologische versnelling. Het is geen losstaand thema, maar een essentiële voorwaarde om met deze complexe realiteit om te gaan.’

<https://www.wereldvanfilantropie.nl/nieuws/mentale-gezondheid-begint-bij-een-eerste-laagdrempeig-contact>

© This is an open access article distributed under the terms of the CC BY-NC-ND 4.0 license

<https://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/>

Achtste artikel in een serie over sociaal ondernemen en impact investeren. Eerdere bijdragen zijn verschenen 12 februari (*rederij Kees*), 29 januari (*Scature*), 11 december (*Boerschappen*), 27 november (*Rebottled*), 30 oktober (*The Spirit of Amsterdam*), 21 augustus (*The Good Roll*) en 12 juni (*Natuurplatform Sumthing*).

Facts & Figures:

- Oprichtingsjaar: Begin 2020
- Oprichters: Gijs Coppens en Floris Rost van Tonningen
- Missie: Het aanbieden van een platform buiten het bestaande zorgsysteem dat dient als eerste, laagdrempelig aanspreekpunt voor mentale gezondheid.
- Hoe werkt het? OpenUp biedt een abonnementsplatform voor mentale gezondheid, gericht op het bedrijfsleven. Werkgevers betalen het abonnement, en medewerkers kunnen vrijwillig gebruikmaken van de diensten. Inmiddels zijn er bijna 600.000 abonnees op het platform.
- USP: Snelheid en relevantie: abonnees krijgen direct toegang tot experts, groepen of relevante content, waardoor vragen over mentale gezondheid onmiddellijk kunnen worden beantwoord. Dit sluit goed aan bij de behoeften van de nieuwe generaties, die oplossingen 'nu' willen.
- Team: 75 fte's, inclusief de beide oprichters
- Eigendomsstructuur: 90% is in handen van oprichters en investeerders; de overige 10% behoort toe aan de werknemers.
- Financiering: OpenUp heeft in totaal € 20 miljoen opgehaald. De eerste investeerders waren Floris Rost van Tonningen en Raymond Spanjer. Daarna zijn verschillende impact-investeerders aan boord gekomen, waaronder Rubio Impact Ventures, Achmea Innovation Fund en Healthy Capital.
- Omzet: € 20 miljoen in 2025; verwachte omzet van €50 miljoen in 2030 mede dankzij overnames.
- Verdienmodel: Abonnementen (bijna 600.000 abonnees)
- Winstgevend? Ja

SWOT (volgens Gijs Coppens):

- Sterkten: OpenUp biedt laagdrempelig platform aan voor mentale gezondheid en andere aspecten van welzijn.
- Zwakten: Afhankelijkheid van HR-management voor interne communicatie en activatie, wat kan leiden tot variabele adoptie.
- Kansen: In Europa staat een consolidatieslag voor de deur, waarbij veel kleinere bedrijven klaar zijn voor overname.
- Bedreigingen: Het 'high tech, high touch'-model vraagt om specialistische capaciteit; schaarste aan gekwalificeerd personeel kan de schaalbaarheid onder druk zetten.

Abonneer je op ons gratis Journaal:

<https://www.wereldvanfilantropie.nl/nieuws/mentale-gezondheid-begint-bij-een-eerste-laagdrempelig-contact>

© This is an open access article distributed under the terms of the CC BY-NC-ND 4.0 license

<https://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/>

E-mail adres

Schrijf je in