
SMARTBUSINESSPLAN IN DER PRAXIS: INTERVIEW MIT CORNELIUS WARNCKE, GRÜNDER UND GESCHÄFTSFÜHRER VON MEDSEEK

„ICH HABE EIN PROGRAMM GESUCHT, DAS MAN IMMER WIEDER AUF DEN NEUESTEN STAND BRINGEN KANN“

Kein Arzt? Kein Problem! Wenn Kliniken in der Schweiz Personalmangel haben, rufen sie bei Medseek an. Das Start-up vermittelt den Krankenhäusern tage- oder wochenweise Fachärzte für Anästhesie, Innere Medizin und Intensivmedizin. Cornelius Warncke, selbst ausgebildeter Arzt, gründete Medseek im Jahr 2014 – und lernte in seiner neuen Tätigkeit als Unternehmer SmartBusinessPlan schätzen.

SmartBusinessPlan: Cornelius, du hast jahrelang als Arzt in Kliniken gearbeitet. Warum hast du die Seiten gewechselt und ein Unternehmen gegründet?

Cornelius Warncke: Da kam einiges zusammen. Ich wollte zwar weiterhin als Arzt arbeiten, aber mir gefielen die starren Hierarchieebenen und die unflexiblen Arbeitszeiten nicht, die dort üblich sind. Zudem ist man auf ein Gebiet festgelegt, aber ich bin Intensivmediziner und Internist und möchte gern in beiden Bereichen arbeiten. Den entscheidenden Anstoß für die Gründung gab sicher auch die Geburt meiner Tochter. Heute kann ich mir wesentlich besser einteilen, wann ich arbeite. Das ist ein Riesenvorteil für das Familienleben.

Du hast aber nicht sofort einen Businessplan geschrieben?

Nein, weil ich eigentlich auch kein großer Freund davon bin. Zuerst gab es nur einen groben Plan, der ausschließlich in meinem Kopf existierte. Aber dann kamen immer mehr Anfragen von Kliniken und immer mehr Mitarbeiter hinzu. Als wir Anfang 2015 eine Bürokraft angestellt haben, war klar, dass wir jetzt mal alles aufschreiben müssen.

Um den Überblick über die Zahlen zu behalten?

Das war nicht der Hauptgrund. Natürlich wurde das durch die Bürokraft auch notwendig, weil sie die Erste war, die ihre Kosten nicht selbst wieder einspielte wie die Ärzte in unserem Team. Aber viel wichtiger war, ein Leitbild zu erarbeiten: Was unterscheidet uns von anderen Zeitarbeitsfirmen? Was ist unser USP, also das Besondere? In unserem Fall gehört dazu vor allem, dass wir nur regional arbeiten und in Kliniken, die wir aus früheren Tätigkeiten kennen. Durch das Schreiben des Businessplans haben wir erstmals richtig über das Unternehmen nachgedacht – und wie es sich entwickeln soll.

Und dafür ist SmartBusinessPlan besonders gut geeignet?

Ja. Ich habe mir viele Online-Lösungen angeguckt und auch Programme aus dem App-Store getestet. Aber darunter war keines, das mir so gut gefallen. Zum einen wegen der Übersichtlichkeit von SmartBusinessPlan: Alle Teile, Text und Zahlen greifen ineinander. Das wirkt alles wie aus einem Guss. Wir konnten sogar eine Schwächen-Stärken-Analyse einfach hineinheben, die wir schon einmal in PowerPoint angelegt hatten. Am wichtigsten war für uns aber, dass es keine starren Vorgaben gibt, sondern dass man den Plan immer wieder anpassen kann. Und zwar ohne dass man den Zahlenteil dafür

anfasst. Damit kann ich mir jederzeit klarmachen, ob das, was wir gerade tun, mit dem übereinstimmt, was wir uns mal vorgenommen haben.

Gerade, wenn das Geschäftsmodell darauf basiert, dass Arbeitskräfte flexibel eingesetzt werden ...

Ja. Und noch können wir beispielsweise sehr kurzfristige Anfragen, bei denen jemand von einem Tag auf den anderen gebraucht wird, nicht befriedigen. Der Plan hilft dabei einzuschätzen, ob genug Leute da sind und wir jemanden als Springer einsetzen können.

Habt ihr noch weitere Bereiche, in denen ihr wachsen wollt?

Zukünftig wollen wir auch andere Regionen in der Schweiz abdecken. Der Engpass ist, dafür Mitarbeiter zu finden. Zum Teil geht das über unsere Netzwerke, aber das hat Grenzen. Also werden wir jetzt erstmals Marketing machen, beispielsweise mit Flyern oder Mitarbeiter-Videos. Und auch dafür brauchen wir den Businessplan. Damit wir kalkulieren können: Wie viel Geld haben wir zur Verfügung, und welche Posten können wir damit finanzieren?

In welchen Abständen aktualisiert ihr denn den Plan?

Das ist ein kontinuierlicher Prozess. Aber im Juli 2015 habe ich den aktuellen Stand einmal komplett mit dem verglichen, was wir im Frühjahr geschrieben hatten. Auch das ist ja mit SmartBusinessPlan problemlos möglich. So konnten wir sehen, was man bereits erreicht hatte. Denn eigentlich ist alles genauso eingetroffen, wie wir es geplant hatten. Das hat sich gut angefühlt.

CORNELIUS WARNCKE UND DAS MEDSEEK-TEAM



SIE SUCHEN FÜR EINEN ARTIKEL ODER EINE SENDUNG GRÜNDER, DIE ÜBER IHRE ERFahrungen BEIM AUFBAU IHRES START-UPS BERICHTEN? WIR VERMITTELN IHNEN GERN DEN KONTAKT ZU WEITEREN NUTZERN VON SMARTBUSINESSPLAN. DAZU GEHÖREN BEISPIELSWEISE:

Eine Agentur aus Braunschweig für Graphikanimationen und 3-D-Visualisierungen für Fernsehen, Werbung und Industrie

Ein Münchner Onlineportal für Immobilienmakler

Eine Finanzanlagenberatung und Ruhestandsplanung in Uttenreuth

Eine Campingplatz-Vermietung in Hamburg

Rechtsberatung und Mediation mit Schwerpunkt auf rumänischen Mandanten in Wiesbaden

Auf www.smartbusinessplan.de finden Sie zudem Interviews mit Gründern, die ihre eigenen Businesspläne als reale Vorbilder für andere Gründer zur Verfügung stellen: Designer und Produzenten eines aufblasbaren Zeltes, Inhaber von Kitas, Cafés oder Catering-Services und viele mehr. Auch diese Unternehmer vermitteln wir Ihnen gern als Interviewpartner.