



Andreas Kozel & Gerhard Flenreiss (re.) setzen auf hoch qualifizierte Mitarbeiter.

# Gesundes Personal

## 3. PLATZ GEWERBE.

Mit dem Zeitarbeiter-Vermittler MediCare sind Gerhard Flenreiss und Andreas Kozel 2006 angetreten, die Personalwirtschaft im österreichischen Gesundheitswesen einzuführen. Mit Erfolg. Von Caroline Millonig

### MEDICARE PERSONALDIENSTLEISTUNGEN GMBH

**UNTERNEHMER:** Gerhard Flenreiss, Andreas Kozel

**FIRMENSITZ:** 1010 Wien

**UMSATZ '10:** 3,9 Mio. Euro; EBIT-Marge: 5,7%

**UMSATZ '11e:** 4,3 Mio. Euro; EBIT-Marge: 5,7%

**MITARBEITER '10:** 149

**MITARBEITER '11e:** 160

**GEWERBEBERECHTIGUNG:** Überlassung/Vermittlung von Arbeitskräften, Unternehmensberatung

**INTERNET:** [www.medicare.at](http://www.medicare.at)

Die Schwellenangst ist leicht überwunden: Der Eingang ist ebenerdig, die Tür steht offen. Absichtlich, wie Gerhard Flenreiss, Hauptgesellschafter des Personaldienstleisters MediCare, betont: „Es macht einen Riesenunterschied, ob sich der Bewerber im Bürogebäude beim Portier anmelden muss oder einfach hereinkommt – er ist schlicht relaxter.“ Flenreiss muss es wissen, war der 46-Jährige doch zehn Jahre lang Geschäftsführer beim Mitbewerber Manpower.

Den Anstoß zum Wechsel in die Selbstständigkeit mit 40-Prozent-Partner Andreas Kozel, ehemals Vertriebsprofi für medizinische Produkte, gab die Novelle zum Gesundheits- und Krankenpflegegesetz 2004: Seither können Spitäler, Seniorenheime oder Hauskrankendienste zum Ausgleich von Unterbesetzung und Urlaubs- oder Krankenständen auf angestellte Zeitarbeiter zurückgreifen. MediCare füllte die Marktlücke – und setzte damit den richtigen Schritt, wie Irmgard Proisinger, Marketingleiterin des Branchenkollegen Trenkwalders, sagt: „Der Fokus auf den Medizinbereich ist von Vorteil, da man hier nur als Experte professionell agieren kann und das Segment sehr viel Potenzial birgt.“

Das lässt sich auch an der Geschäftsentwicklung ablesen: Seit der Gründung 2006 ist der Umsatz um das 5,4-Fache auf 3,9 Millionen Euro gestiegen. Der Plafond ist aber bei Weitem nicht erreicht, so Flenreiss: „Bis 2016 peilen wir die 10-Millionen-Grenze an.“

**Hohe Ansprüche.** Wichtigstes Atout sind die 149 als Teil- oder Vollzeitkräfte angestellten hoch qualifizierten Mitarbeiter, von denen nur acht in der internen Organisation tätig sind. Die Bewerber werden genau unter die Lupe genommen: Nur 20 bis 30 Prozent der

Kandidaten kommen in die engere Wahl. „Wir achten auf Ausbildung, aber auch auf Zuverlässigkeit, Pünktlichkeit oder Motivation“, erklärt Kozel. Vor der Anstellung ist ein Schnuppertag beim Kunden verpflichtend, das danach laufend eingeholte Feedback ist standardisiert und Basis für gute Geschäftsbeziehungen. „Wir schätzen den raschen und konstruktiven Support“, meint Silvia Fiegl von der Pflegedirektion der Wiener Privatklinik Rudolfinerhaus. Die Mitarbeiter wiederum schätzen die flexible Arbeitszeiteinteilung – „convenience working“ nennt das Flenreiss: „Man kann einmal pro Woche oder mehrere Tage hintereinander arbeiten.“

Dank der Kundennähe hat das Duo bald erkannt, dass es wegen anderer Ausbildungsschwerpunkte im Gesundheitswesen oft an Führungsqualitäten mangelt. In der Folge wurde das Geschäftsfeld prompt erweitert: Seit 2008 werden gemeinsam mit dem Rudolfinerhaus ein berufsbegleitender Managementlehrgang für Diplomkrankenschwestern und -pfleger angeboten sowie Kurse für Hauskrankenpflege mit dem Roten Kreuz als Partner. Aber auch Coachings sind beliebt. „Den eigenen Ablauf zu hinterfragen wird immer wichtiger“, sagt Andrea Kapounek, Pflegedirektorin des zur Vinzenz-Gruppe zählenden Hauses Göttlicher Heiland, „MediCare bietet da die richtige Mischung aus Know-how und Strategie.“

Und genau das liefert den Großteil des Gewinns, der 2010 um gut 33 Prozent gestiegen ist: Mit 5,7 Prozent liegt die EBIT-Marge auf gesundem Niveau – Tendenz steigend. Schließlich soll bald die Expansion nach Westösterreich und Deutschland gelingen. „Ob über Akquisition oder organisches Wachstum, wir haben noch viel vor“, so Flenreiss. Der Umsatzanteil der Coaching- und Beratungstätigkeit soll von derzeit 20 auf rund 35 Prozent steigen. ●