



'Als het boek uitkomt, ga ik lekker tegen iedereen zeggen dat het onzin is wat er staat, apekool.'
Boeq p101

MedicalWork

WIE Steef van 't Pad Bosch (32), studeerde bedrijfseconomie in Groningen, werkte eerder in de media- en beleggingsbranche

BEDRIJF MedicalWork

PITCH 'MedicalWork is een netwerk van (pre)gepensioneerde artsen die ingeschakeld kunnen worden door medische instellingen met capaciteitsproblemen'

GEÏNVESTEERD € 25.000

NOG NODIG € 75.000

ONTVANGEN

datum:

26-10



Een netwerk voor arts-pensionado's, hoe dat zo?

'Het oorspronkelijke idee komt eigenlijk van mijn vader, die reumatoloog is en in zijn omgeving zag dat er vraag is naar zo'n netwerk. Want veel gepensioneerde medisch specialisten vinden het leuk om na hun actieve carrière op interim-basis, twee of drie dagen per week, bezig te blijven. Voor zichzelf en vaak ook omdat ze hun kennis willen uitdragen. Daar zijn nu nog maar weinig mogelijkheden voor.'

Aldus kwam MedicalWork tot leven?

'Ja, wij ruimen de praktische problemen uit de weg. De specialisten werken vanuit hun eigen onderneming, wij verzorgen voor hen onder meer de administratie, de facturering en het debiteurenbeheer. En dan het echte werk.'

Wat is dat dan?

'De acquisitie. Op dit moment zijn we druk bezig met het opbouwen van een bestand van medisch specialisten en het sluiten van contracten met zorginstellingen in heel Nederland. Zij kunnen bij MedicalWork terecht als ze op een bepaald moment krap zitten in hun specialisten en snel meer artsen nodig hebben. Ik heb mezelf een jaar gegeven om het te bewijzen. En nu, net na de start, zitten er al vijftig specialisten in het netwerk en zijn de eerste plaatsingen een feit.'

Hoe zit het met de vraag?

'Heel goed. Ten eerste is er nu eigenlijk al een tekort aan specialisten en stopt binnen circa vijf jaar zeventien procent van het huidige bestand. Door de vergrijzing neemt de zorgvraag fors toe. Daarbij komt dat veertig procent van de

specialisten het leuk vindt na het pensioen op parttime basis bezig te zijn. Tel maar op en je komt tot dezelfde conclusie als ik: hier ligt een prachtige nieuwe markt te wachten.'

Concurrentie?

'Is er nauwelijks. Randstad is gestopt met de medische tak, omdat het in dienst nemen van medici nogal kostbaar is, vanwege de verzekeringen. En rond Den Haag is een klein netwerkje actief. Maar ik ben de eerste die het groot en landelijk aanpakt. En nogmaals: geen enkele arts komt bij mij in dienst; ze werken vanuit hun eigen onderneming.'

Waar zit het geld dan in voor MedicalWork?

'De specialisten betalen een fee voor de service die MedicalWork hun verleent. En van de zorginstellingen komt een vergoeding op uurbasis.'

Wanneer is dit een succes?

'Als ik binnen nu en vijf jaar tweehonderd specialisten voor zestien uur per week aan het werk heb. Daarna kunnen we uitbreiden met bijvoorbeeld een second opinion-databank, opleidingen en een soort Speakers Academy voor artsen.'

Er is niet veel geld nodig. Hoe zit dat?

'Dit is vooral mensenwerk. Ik rijd op dit moment duizenden kilometers om intakegesprekken met specialisten te houden, zorginstellingen te bezoeken en ervoor te zorgen dat het netwerk groter wordt. Dan is er promotiemateriaal nodig en moeten we op congressen staan. Dat kost veel tijd en ook wat geld, daar heb ik 75 duizend euro voor nodig.'

IDEE MOOI EN MAATSCHAPPELIJK RELEVANT, GOED GETIMED, LIJKT IN EEN BEHOEFTE TE VOORZIEN **QQQQ**
RISICO NAUWELIJKS. INVESTERING IS LAAG EN ZOALS GEZEGD RELEVANT
WERP DIE JONGEN EVEN EEN PAAR KWARTJES TOE EN MANAGE EEN BEETJE MEE **QQQQ**
CASHEN HET NETWERK IS DE WAARDE VAN DE TENT, DUS HELEMAAL AFHANKELIJK VAN DE GROEI **QQQQ**