

# START-UP: PLANERY

Planery bietet eine Software zur Dienstplanung, Zeiterfassung und Urlaubseinteilung an. Wir haben unsere Jury gefragt, ob sie das Konzept für erfolgversprechend hält.



GRÜNDERTEAM: ILJA JOCHUM, MATTHIAS ROTTER UND ALEXANDER KNIEWALLNER



PLANERY

## Beschreibt euch in drei Worten:

Dienstplanung, Zeiterfassung & Urlaubseinteilung.

## Was bietet ihr an?

Planery ist eine Software für die Dienstplanung in der Gastronomie, der Hotellerie und dem Einzelhandel. Wir lösen aber ebenso die Urlaubseinteilung und die Zeiterfassung. Bei Planery haben die Mitarbeiter einen eigenen Zugang und können direkt auf ihrem Handy den aktuellen Dienstplan einsehen und Wünsche abgeben. Wenn sich etwas ändert, werden sie sofort benachrichtigt.

## Welches Problem löst ihr und was ist euer USP?

Derzeit wird die Dienstplanung oft mit Excel erledigt, wodurch viel Zeit verloren geht und Fehler schnell Geld kosten können. Die Zeitaufzeichnung erfüllt oft auch die rechtlichen Bedingungen nicht und wird kompliziert gelöst. Planery steigert hier die Effizienz für die Planer und die Transparenz für

die Mitarbeiter, durch das Verbinden von allen benötigten Funktionen.

## Wer ist eure Zielgruppe?

Die Zielgruppe von Planery ist die Gastronomie, der Einzelhandel und die Hotellerie ab zehn Mitarbeitern. Wir haben auch Kunden mit mehr als 500 Mitarbeitern.

## An welchem Punkt steht ihr momentan und welche Schritte stehen als Nächstes an?

Wir planen aktuell unsere Expansion in die DACH-Region und ein groß angelegtes Marketingkonzept. Ebenso sind wir laufend auf der Suche nach Mitarbeitern für Entwicklung und Verkauf, um unser Team zu erweitern.

## Wo seht ihr euch in fünf Jahren?

In fünf Jahren möchten wir ein international agierendes Unternehmen sein. Unser Ziel ist es, den Nutzen von Planery möglichst vielen Unternehmen weltweit anzubieten.

## Warum sollte ein Investor einsteigen?

Bei uns ist dieses Jahr ein Investor eingestiegen, den vor allem unser enormes Wachstumspotential überzeugt hat.

## Wie ist euer Team aufgestellt?

Matthias ist bei uns für den Verkauf und das Marketing zuständig und kümmert sich um unsere Kunden. Alexander entwickelt Planery weiter und ist der Grund, warum unsere Infrastruktur verfügbar ist. Ilja vertritt Planery nach außen und ist dafür zuständig, dass das Unternehmen immer rundläuft.

## Aus welchen Fehlern können wir lernen?

Es ist wichtig, sich den Markt sehr genau anzusehen und auch immer von Anfang an bereits an andere Länder zu denken. Gerade benachbarte Märkte ermöglichen oft ohne großen Mehraufwand einen schnelleren Markteintritt.

## Die Jury

### Wie schätzen Sie den Erfolg ein?

Das Team von Planery ist mit seiner Idee keinesfalls alleine. Es gibt bereits eine Reihe von Anbietern am Markt, die eine moderne, effiziente Dienstplanung mittels Cloud-Lösung ermöglichen. Mir gefällt aber neben dem ansprechenden Design und den vielen Zusatzfeatures vor allem die Möglichkeit, dass Mitarbeiter ›Wünsche‹ abgeben und sich so aktiv in die Dienstplanerstellung einbringen können. Das kenne ich von der Konkurrenz bisher nicht. Mit Hilfe von Planery können im Unternehmen so nicht nur die Effizienz gesteigert und Kosten gesenkt, sondern auch die Mitarbeiterzufriedenheit erhöht werden.

### Wo sehen Sie Verbesserungspotenzial?

Bei anderen Planungstools habe ich die Erfahrung gemacht, dass insbesondere die einfache Bedienung, Flexibilität und Anpassungsfähigkeit entscheidende Kriterien sind. Darauf würde ich jedenfalls achten.

### Würden Sie investieren?

Ja.

### Wie schätzen Sie den zukünftigen Erfolg des Start-ups ein?

Sieht gut aus – die Verbindung von hoher Marktnähe und der Nutzung des Megatrends Digitalisierung ist ein vielversprechender Ansatz. Gerade in KMU und kleineren Betrieben besteht oft großes Rationalisierungspotenzial. Wenn Planery hier eine schlüsselfertige Lösung anbietet, verspricht dies tatsächlich ein großes Wachstumspotenzial. Vor allem, wenn man von Beginn an so international denkt.

### Wo sehen Sie Verbesserungspotenzial?

Man könnte den Pitch selbst verbessern. Wer Unternehmen und Markt nicht kennt, wird sich schwer tun mit der Einschätzung – Informationen z.B. zu Marktgröße, Wettbewerbern, USP, Geschäftsmodell, Profitabilität etc. werden nicht gegeben.

### Würdest du das Produkt nutzen?

Ich nicht – da ich keine Gastronomin bin. Die Familie von meinem Freund hat allerdings bei ihrer Dienstplanung genau die Probleme, von denen ihr berichtet. Ich werde das Programm auf jeden Fall vorschlagen!

### Wie schätzt du den zukünftigen Erfolg des Start-ups ein?

Die größte Gefahr und Konkurrenz sehe ich in bereits etablierten Software-Systemen. Systeme wie SAP werden bald ähnliche Funktionen anbieten. Eine Erweiterung des Funktionsumfangs kann sie schnell umsetzen und am Markt haben SAP-Systeme einen Startvorteil. Bei einer schnellen Google-Suche tauchen auch zahlreiche kleine Anbieter auf. Es wird ein Wettlauf um den First-Mover-Advantage!

### Wo siehst du Verbesserungspotenzial?

Der Funktionsumfang ist toll, der Markt aber kein leichter. Ein starkes Marketingkonzept kann helfen.



MAG. STEPHAN KARIGL

SENIOR TAX MANAGER UND SPEZIALIST FÜR HIGHTECH-START-UPS DES YESTECH-BERATUNGSPORTFOLIOS VON DELOITTE



UNIV. PROF. DKF. DR. NIKOLAUS FRANKE

GRÜNDER UND LEITER DES INSTITUT FÜR ENTREPRENEURSHIP UND INNOVATION AN DER WU WIEN



TERESA HÜBEL

STUDENTIN (IBW, 7. SEMESTER)