

Priv.-Doz. Dr. Patrick Weninger ist Facharzt für Unfallchirurgie sowie Facharzt für Orthopädie und Traumatologie. Ausgebildet in renommierten heimischen und ausländischen Kliniken, hat sich der Facharzt schon frühzeitig auf die Behandlung von Knieverletzungen spezialisiert. Mittlerweile hat sich Dr. Weninger als Kniespezialist einen nationalen und internationalen Ruf erarbeitet und behandelt Spitzenathleten aus vielen Ländern und aus zahlreichen Sportarten. Seit mehreren Jahren ist Dr. Weninger selbstständig und betreibt eine erfolgreiche Praxis für Knie- und Sportverletzungen in Wien. Er ist Belegarzt in der Privatklinik Döbling und im Evangelischen Krankenhaus. Die Unicredit Bank Austria begleitet Dr. Weninger seit mehreren Jahren als verlässlicher Partner.



Wieso haben Sie sich gerade auf das Thema „Knie“ spezialisiert und was sind die Vorteile und was die Nachteile einer frühen Spezialisierung?

Dr. Patrick Weninger: Ich wusste sehr früh, bereits während meiner Facharzt-Ausbildung, dass ich mit Sportlern zu tun haben will. Das Knie hat mich schon immer fasziniert und die meisten Sportler haben damit zu tun. Somit war es eine logische Konsequenz, mich darauf zu fokussieren. Für mich persönlich war der Weg des Spezialisten immer interessanter als der des Allrounders. Ich habe immer nach dem Motto gearbeitet: Man kann nicht alles gut können. Unfallchirurgie ist ein Handwerk und man kann das gut, was man oft macht. Beschränkt man sich auf ein bestimmtes Gebiet, wird man immer höhere Fallzahlen aufweisen als jemand, der sich nicht darauf spezialisiert hat. Der größte Vorteil einer Spezialisierung ist für mich die Routine, die man entwickelt. Ein Nachteil ist natürlich, dass man durch konsequente Spezialisierung auch die eine oder andere Tür verschließt. Bedeutet: Zu mir als Kniespezialist wird sich niemand mit Wirbelsäulenbeschwerden oder Schulterschmerzen verirren.

Was waren die Hauptgründe für den Weg in die Selbstständigkeit?

Weninger: In erster Linie die Selbstbestimmung. Ich bin mein eigener Chef und steuere mein eigenes Schiff, manchmal auch durch stürmische See. Meine Arbeitszeit teile ich mir selbst ein und nehme mir gewisse Freiheiten. Ich arbeite sehr viel, durch die Selbstbestimmung laufe ich aber nie Gefahr, mich zu überarbeiten.

Was war die größte Herausforderung auf Ihrem Weg in die Selbstständigkeit?

Weninger: Es ist prinzipiell alles sehr entspannt abgelaufen. Ich konnte mich mit meinem damaligen Chef auf eine Karenzierung einigen und habe diesen Schritt zu keiner Zeit bereut. Da sich alles so gut entwickelt hat, habe ich dann mein Angestelltenverhältnis gekündigt und bin seither selbstständig. Die größte Herausforderung ist es, gutes Personal zu finden. Auch dabei hatte ich bisher großes Glück. Alle meine Angestellten, es sind mittlerweile 12, identifizieren sich voll und ganz mit unserer Praxis und zeigen hohen Einsatz. Natürlich ist die Gründung einer Praxis auch mit finanziellen Herausforderungen verbunden: Miete oder Ankauf einer Immobilie, Adaptation, Einrichtung etc. Ich habe immer versucht, die Risiken so gering wie möglich zu halten. Unser Wachstum hat sich Schritt für Schritt entwickelt und war kein „Big Bang“. Zuerst ausreichende Liquidität und Puffer, dann weiteres Wachstum.

In welcher Weise hat Sie dabei die Unicredit Bank Austria in der Gründungsphase unterstützt?

Weninger: Die Unterstützung der Bank und die meiner Berater war von Beginn an ausgezeichnet: Man hat mir zugehört und mein Modell verstanden: Spezialist statt Alleskönner. Es erfolgte Unterstützung bei der Vorlage eines Businessplanes und einer Umsatzvorschau. Nach einer Bonitätsprüfung wurde rasch der richtige

Finanzierungsmix aus Investitions- und Betriebsmittelkredit gefunden. Als man bemerkt hat, dass mein Weg als Spezialist erfolgreich ist, ging es so weiter. Mein unternehmerisches Denken wurde immer verstanden und unterstützt. Dennoch legte die Bank ein Augenmerk darauf, möglichst wenig Risiko einzugehen und auf ein substanzielles Wachstum zu achten. Das war natürlich auch in meinem Sinne.

Sie sind nun einerseits Kniespezialist, andererseits aber auch Betreiber der MedCenter in Wien. Wie ist es dazu gekommen?

Weninger: Vorweg: Mein Konzept war immer „Eigentum statt Miete“. Eine Immobilie wurde angekauft, ich selbst war dort mit meiner Praxis angesiedelt und habe zusätzlich an Kollegen und andere gesundheitsrelevante Berufsgruppen vermietet. Mittlerweile haben wir vier Liegenschaften im Eigentum, die wir, mein Team und ich, als MedCenter betreiben.

Was ist Ihnen dabei als Betreiber der MedCenter wichtig?

Weninger: Der Servicegedanke war und ist mir immer wichtig, sowohl als Arzt als auch als Betreiber eines MedCenters. Ich behandle meine Patienten so, wie ich mich selbst auch behandeln würde. Den gleichen Gedanken habe ich bei meinen Mietern: Ich möchte als Vermieter so arbeiten, dass ich von mir selbst auch mieten würde. In erster Linie bedeutet das, dass sich meine Mieter rundum wohlfühlen, nur dann geht man gerne arbeiten. Das beginnt bei der Lage der Immobilie, geht über die Einrichtung und endet beim Service für Verbrauchsmaterial und Reinigung. Ich schaffe für meine Mieter ein Sorglospaket ebenso wie für meine Patienten. Mein Name steht dahinter.

Warum sollen sich Ärzte in einem MedCenter einmieten?

Weninger: In erster Linie, weil wir Betreiber auch Ärzte sind und die Sorgen und Bedenken unserer Mieter verstehen, da wir sie selbst durchlebt haben. Wie lassen unseren Mietern bezüglich der zeitlichen Struktur sämtliche Freiheiten. Wir haben Mieter, die sich stundenweise einmieten. Sie kommen aus dem Spital, haben zwei Patienten, die sie im MedCenter betreuen und die Miete dafür wird stundenweise abgerechnet. Das kommt sehr gut an. Die meisten bauen sich auf diesem Weg eine erfolgreiche und florierende Praxis auf und erweitern dann auf mehrere Halbtage. Unsere Mieter schätzen unser Sorglospaket. Es ist alles vorhanden: vom Notfallkoffer über Internet, vom medizinischen Verbrauchsmaterial über Bürobedarf bis hin zur Reinigung nach getaner Arbeit. Die meisten unserer Mieter kommen, lassen die Tasche fallen, behandeln ihre Patienten, packen wieder zusammen und fahren nach Hause. Es ist ein gewisser Luxus, sich voll und ganz auf das Arzt sein konzentrieren zu können.

Was geben Sie jungen Kollegen auf dem Weg in die Selbstständigkeit mit?

Weninger: Wirtschaftlich ist das Wichtigste: Brutto ist nicht Netto. Beachte die wichtigsten Kosten: Steuervorschreibung, eine eventuelle Nachzahlung, die SVS, die Ärztekammer, den Wohlfahrtsfonds. Finde gutes Personal. Mach nur das, was du gut kannst. Finde eine Bank, die deine Philosophie versteht.

Haben Sie den Schritt in die Selbstständigkeit jemals bereut oder würden Sie retrospektiv heute etwas anders machen?

Weninger: Nein! Ich würde es genauso wieder machen!

Kontakt:

www.dr-weninger.at

www.med-center.at

KNIE & SPORT®

Doz. Dr. Weninger