

Kasse leer, Geräte her

Den mit steigender Ressourcenknappheit konfrontierten und auf modernste Ausstattung angewiesenen Krankenhäusern, Arzt- oder Gemeinschaftspraxen bietet das Leasing von medizinischen Geräten die Möglichkeit, immer auf dem aktuellsten Stand der Technik zu bleiben und ihre Chance im Wettbewerb deutlich zu erhöhen.

Der globale Markt für Medizintechnik und Medizinprodukte hat die Phase der Wirtschafts- und Finanzkrise gut überstanden und befindet sich bei einem aktuellen Volumen von mehr als 300 Milliarden Euro auf stabilem Wachstumskurs“, meldet Joachim Schäfer, Geschäftsführer der Messe Düsseldorf GmbH, in einem ersten Ausblick auf die MEDICA 2011, die Internationale Fachmesse der Medizin, die vom 16. bis 19. November in Düsseldorf stattfindet.

Auf diesem weltweit von starker Dynamik geprägten Markt hat Medizintechnik „made in Germany“ laut Schäfer einen hervorragenden Ruf. Dies belegten die hohe Exportquote von mehr als 60 Prozent und der Erfindungsreichtum der Industrie. Auch liege die Zahl der angemeldeten Patente für Medizintechnik in Deutschland deutlich über der anderer Branchen, zum Beispiel der Automobilindustrie und Datenverarbeitung. In vielen Bereichen seien die deutschen „Medtech“-Hersteller Weltmarktführer.

Erfreuliche Ansagen. Doch wie sieht die Lage aufseiten der Nutzer aus? „Wenngleich

die Versorgungsstrukturen und die Finanzierungssituation der Anwender von Medizintechnik sich länderbezogen teils erheblich unterscheiden, so eint den Markt ein starker Gütertausch“, antwortet Schäfer.

In der Tat schreitet bei der Entwicklung von medizinischen Geräten die Technologie immer zügiger voran und die Innovationszyklen werden stets kürzer. Wer als Arzt, Krankenhaus oder Klinikum seinen Patienten die neuesten Diagnose- und Behandlungsmethoden bieten will, muss die medizinischen Geräte regelmäßig austauschen. Nur so ist es möglich, im Wettbewerb um die inzwischen besser informierten und anspruchsvolleren Patienten erfolgreich bestehen zu können. „Der Wettbewerb wird auch im Bereich der Ärzte und



Krankenhäuser immer intensiver. Insofern ist es von großer Bedeutung, gut gerüstet und immer auf dem aktuellen Stand der Technik zu bleiben“, bestätigt Marcus Holbeck, Verkaufsleiter Vertriebsleasing Deutschland bei MMV Leasing. „Nur so kann eine umfassende Dienstleistung für den Patienten erfolgen.“

MARKETINGINSTRUMENT

Somit wird moderne Medizintechnik für Krankenhäuser, Arzt- oder Gemeinschaftspraxen zum Marketinginstrument. Doch stehen medizinische Einrichtungen unter einem enormen Kostendruck. Und auch wenn sie sich gezwungen sehen, unternehmerisch zu handeln, ihre Arbeitsweise rationeller zu gestalten und die bestmögliche Leistung zur Verfügung zu stellen, sind nicht alle in der Lage, die damit verbundenen hohen Investitionen zu tätigen – zumal sich diese nicht selten erst nach Jahren amortisieren.

„Dem Hemmnis der hohen Investitionskosten für medizintechnische Apparate und Maschinen kann sinnvoll mit dem Instrument Leasing begegnet werden“, sieht Holbeck die Lösung des Problems. „Hierbei wird die Liquidität des Leasingnehmers geschont, und er kann dennoch den vollen Nutzen aus dem Einsatz moderner Geräte schöpfen. Die monatlichen Leasingraten werden aus dem laufenden Ertrag gezahlt – nach dem sogenannten Pay-as-you-earn-Prinzip.“ Und inzwischen scheint sich Leasing in diesem Sektor auch etabliert zu haben: „Was bei

„Dem Hemmnis der hohen Investitionskosten für medizintechnische Apparate und Maschinen kann sinnvoll mit dem Instrument Leasing begegnet werden. Hierbei wird die Liquidität des Leasingnehmers geschont, und er kann dennoch den vollen Nutzen aus dem Einsatz moderner Geräte schöpfen.“

MARCUS HOLBECK, Verkaufsleiter
Vertriebsleasing Deutschland
bei MMV Leasing



Foto: MMV Leasing/Dietmar Guth

Kraftfahrzeugen schon lange üblich ist, hat sich mittlerweile auch in vielen anderen Bereichen als interessante Alternative zu herkömmlichen Finanzierungen erwiesen“, war kürzlich auf FOCUS Online zu lesen. Auch beim Medizintechnik-Leasing profitiere der Leasingnehmer dauerhaft von wirtschaftlichen Vorteilen wie ungebundenem Kapital, Unabhängigkeit von anderen Kreditlinien und steuerlichen Erleichterungen.

Und wie funktioniert das Leasen von Medizintechnik? Genauso wie bei anderen Gütern wird über einen Leasingvertrag ein Nutzungs-

recht an dem Leasingobjekt erworben – und dies für eine im Kontrakt festgelegte Zeit. Die Höhe der monatlichen Leasingraten richtet sich nach der Investitionshöhe und dem Nutzungszeitraum. Nach Ablauf der Vertragszeit gibt der Leasingnehmer das Gerät an den Leasinggeber zurück und kann ein neues, dem aktuellen Stand der Technik entsprechendes Gerät erhalten.

Große Anbieter von Medizintechnik mit tiefen Branchen- und Produktkenntnissen und eigenen Leasinggesellschaften wie etwa Siemens oder Philips haben auf den ersten Blick die besseren Karten. „Doch auch herstellerunabhängige Anbieter agieren inzwischen erfolgreich“, berichtet Holbeck – bereits 2005 belegte MMV einen vorderen Platz in einem von dem Magazin impulse durchgeführten Test der Leasingangebote im Bereich der Medizintechnik. „Wichtig ist vor allem, die je nach Strukturen und Finanzierungslage teilweise sehr unterschiedlichen Anforderungen der medizinischen Einrichtungen mit passenden Angeboten erfüllen zu können. Egal, welche Vertragsart unser Kunde wählt, mit individuellen und flexiblen Rahmenbedingungen können wir auf die verschiedenen Ansprüche unserer Kunden eingehen und ihnen somit die Investitionsentscheidung erleichtern.“

Graziella Mimic ■



WICHTIG: In Sachen Leasing gilt es vor allem, die je nach Strukturen und Finanzierungslage teilweise sehr unterschiedlichen Anforderungen der medizinischen Einrichtungen mit passenden Angeboten erfüllen zu können.