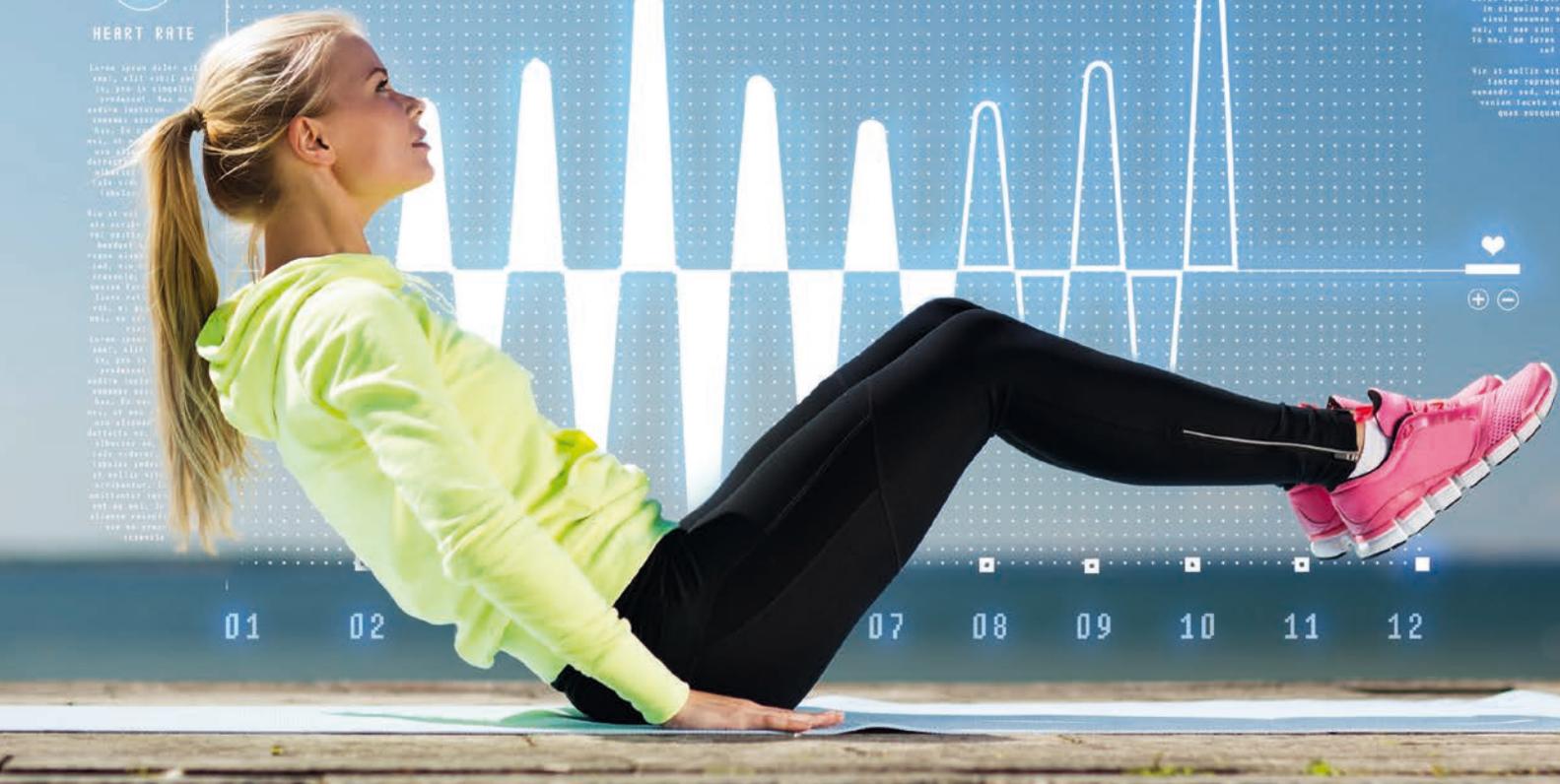


HEART RATE

Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit. Sed do eiusmod tempor incididunt ut labore et dolore magna aliqua. Ut enim ad minim veniam, quis nostrud exercitation ullamco laboris nisi ut aliquip ex ea commodo consequat. Duis aute irure dolor in reprehenderit in voluptate velit esse cillum dolore eu fugiat nulla pariatur. Excepteur sint occaecat cupidatat non proident, sunt in culpa qui officia deserunt mollit anim id est laborum.

PERK

Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit. Sed do eiusmod tempor incididunt ut labore et dolore magna aliqua. Ut enim ad minim veniam, quis nostrud exercitation ullamco laboris nisi ut aliquip ex ea commodo consequat. Duis aute irure dolor in reprehenderit in voluptate velit esse cillum dolore eu fugiat nulla pariatur. Excepteur sint occaecat cupidatat non proident, sunt in culpa qui officia deserunt mollit anim id est laborum.



Richtig trainieren und klug finanzieren

Beim Vertrieb von medizintechnischen Investitionsgütern nutzt cardioscan zunehmend ein Mietmodell anstelle von Leasing. Die Kunden bekommen den zum Equipment gehörenden Service inklusive und können transparent kalkulieren. Für den Anbieter seinerseits verläuft das Vertrags-Handling komfortabel.

Seit 2001 entwickelt die cardioscan GmbH mit Sitz in Hamburg MPG-zertifizierte Medizintechnik, Software und Systemlösungen. Das Unternehmen ist ein Pionier im Bereich Medical Fitness sowie bei fortschrittlichen Technologien für den zweiten Gesundheitsmarkt. cardioscan vertreibt Investitionsgüter im B2B-Bereich, also an

Kunden wie Physiotherapiezentren, Fitnesscenter, Kreuzfahrtschiffe sowie an Medical-Fitness-Betriebe und an die Medical-Wellness-Hotellerie. Das Investitionsvolumen für das Equipment beträgt in der Regel zwischen 30.000 und 50.000 Euro. Bedient werden damit gesundheitsorientierte Endkunden, die einen sogenannten Gesundheitscheck mit

den Geräten von cardioscan durchführen. Das Einmalige an diesem Check ist, dass man einerseits medizinisch validierte und sehr fundierte Aussagen über seinen aktuellen Gesundheitszustand erhält. Andererseits dienen die Auswertungen als solide Grundlage beispielsweise für Gesundheits-Coaches, die anhand dieser Daten ein individuelles

„Mercator-Leasing hat sich als ein Partner herausgestellt, der sehr flexibel darin ist, die jeweils geeignete Finanzierungslösung auszuarbeiten und der im Anschluss mit einer guten Taktfrequenz vom Erstgespräch bis hin zur Finanzierungslösung kommt.“

HOLGER WEISS,
Geschäftsführer der cardioscan GmbH



Trainings-, Ernährungs- und Entspannungsprogramm zusammenstellen können.

Im Erstkontakt mit MLF Mercator-Leasing GmbH & Co. Finanz-KG hat man sich über eine generelle Investitionsfinanzierung unterhalten. „Mercator-Leasing war der erste Finanzierungspartner, der die Idee gebracht und unterstützt hat, weg vom klassischen, reinen Leasingvertrag zu gehen und stattdessen eine Komplettlösung per Mietvertrag anzubieten“, erläutert Holger Weiß, Geschäftsführer der cardioscan GmbH. Aus unternehmerischer Sicht kann man dadurch eine längere Kundenbeziehung und eine höhere Wertschöpfung an Einzelkunden erzielen. Durch das Monitoring der Geräte entsteht eine hohe Transparenz, die es ermöglicht, auf nachlassende Nutzungsleistung der Messgeräte frühzeitig zu reagieren und mit dem Kunden in Kontakt zu treten.

ALTERNATIVE FINANZIERUNG

Diese Finanzierungsform wurde von cardioscan zum damaligen Zeitpunkt dahingehend geprüft, wie sie sich in das Geschäftsmodell des Unternehmens integrieren lässt. Ziel der Analyse und Optimierung war es, das Hauptgeschäft nicht mehr allein durch klassische Einmalinvestitionen zu generieren, sondern ein Komplettsystem anzubieten, bei dem der Kunde eine transparente Mietrate hat, die er planbar kalkulieren kann. Das Medizintechnik-Equipment sollte durch die

Mietvariante nicht nur einmalig im B2B-Bereich verkauft werden, um initiale Umsätze im mittleren fünfstelligen Bereich zu generieren. Es sollte künftig per Mietmodell ein permanenter Ertrag über mehrere Jahre erzielt werden. „Das Modell bei der Umstellung auf den Mietvertrag muss so gestrickt sein, dass man dem Kunden ein gutes Angebot präsentieren kann, die Kalkulation für einen selbst stimmt und der ganze Handling-Prozess möglichst komfortabel abläuft“, erklärt Weiß. Aufgrund der professionellen Unterstützung im gesamten Prozess fiel 2017 die Entscheidung für Mercator-Leasing als professionellen Finanzierungspartner.

„cardioscan versteht sich als einen Art Navigationssystem für moderne und professionelle Gesundheitsanbieter“, fügt Weiß hinzu. Es müssen daher immer die neuesten wissenschaftlichen Erkenntnisse in die Software einfließen, sodass Hard- und Software immer auf dem aktuellsten Stand der Technologie sind. Allfällige Updates werden über webbasierte Lösungen stets auf den Testsystemen bereitgestellt. Aus diesem Grund ist eine monatliche Rate, die diese Updates enthält, für den Kunden günstiger als eine Einmalinvestition mit zusätzlichem Servicevertrag. Über jederzeit mögliche Änderungen des Mietvertrags kann man sich zudem an Technologiefortschritten anpassen.

„Für den Endkunden ist die Mietrate eine fest kalkulierbare Größe. Das, was er uns an

Miete bezahlt, muss er nur dem gegenüberstellen, was er an Einnahmen durch das System hat. Und da ist die Bilanz eindeutig. Das ist für den Kunden ein dankbares Modell, weil er sich nicht im Drei-Jahres-Rhythmus überlegen muss, ob er das Equipment behält oder er sich für einen anderen Hersteller beziehungsweise andere Produkte entscheiden möchte. So lange die Kombination aus Produkt, Software und Service stimmt, stellt es der Betreiber nicht infrage, diese monatlichen Raten so weiterzuführen“, erläutert Weiß. „Das Mietmodell ist für die Kunden in unserem Marktsegment zunächst neu, aber wir müssen aufgrund aller sich bietenden Vorteile keine große Überzeugungsarbeit leisten. Unsere Kunden stehen dem reinen Mietmodell sehr positiv gegenüber und bewerten dies als ein Rundum-Sorglos-Paket, da nur eine monatliche Rate fällig ist und keine unerwarteten Extrakosten anfallen.“

RENTABILITÄT

„Permanentes Vermieten über einen Zeitraum von acht Jahren im Vergleich zum Einmalverkauf ergibt für uns einen Faktor von 2,5, was den Ertrag aus dem Geschäft angeht“, stellt Weiß fest, „weil in die Mietrate genau das eingerechnet werden kann, was für den Kunden relevant ist.“ Alles ist über den Mietvertrag abgedeckt: Software-Updates, regelmäßige Services, Wartung, sicherheits- ▶

► technische Kontrollen, notwendige Eichungen sowie Validierung und Zertifizierung. Sogar Weiterbildungen und Schulungen für Betreiber und Coaches werden über ein Weiterbildungs-kontingent im Mietvertrag integriert und in der

Academy von cardioscan umgesetzt. So sind sowohl die technische Ausstattung als auch die Qualifikation der Mitarbeiter immer up to date und der Kunde kann sich auf sein Kerngeschäft konzentrieren.

cardioscan nutzt für seine Kunden den „Mietvertrag All-In“, der neben der Beschaffung des Investitionsobjekts wie gesagt auch Service, Wartung und Support enthält. „Wir haben gemäß unseren Marktanforderungen individualisierte Verträge von Mercator-Leasing an die Hand bekommen, mit denen wir bei Vertragsverhandlungen und beim Vertragsabschluss als Vermieter auftreten. Als Wiedererkennungsmerkmal für unsere Kunden tragen die Unterlagen bei der sogenannten ‚Same-Name‘-Lösung unser Logo und Corporate Design. Durch diesen All-inclusive-Vertrag einschließlich der eigenen Service-Level-Agreements treten wir als Komplettanbieter auf, bei dem der Kunde die Systemlösung und Finanzierung aus einer Hand enthält. Wir können dadurch im Vertriebsprozess sehr schnell und effizient agieren und bieten dem Markt mit dem All-In-Mietvertrag auch ein Alleinstellungsmerkmal“,

bestätigt Weiß. „Was für uns in der Zusammenarbeit mit Mercator-Leasing immer wichtig war, ist die Möglichkeit, auch Kunden, die im öffentlichen Bereich agieren, einen Mietvertrag anbieten zu können, wie beispielweise Anbietern, die im betrieblichen Gesundheitsmanagement (BGM) tätig sind. Diese werden von Kostenträgern im Gesundheitswesen, wie Krankenkassen, unterstützt. Ein Leasingvertrag ist im öffentlichen Investitionsbereich oft nicht möglich. Ein ‚Mietvertrag-All-In‘ ist daher häufig der ‚Door-Opener‘, um hier überhaupt ein Geschäft zustande bringen zu können. Damit haben wir für unsere Partner im BGM eine flexible Vertrags- und Finanzierungsmöglichkeit.“

IM KONTEXT DIGITALISIERUNG

Auch die Kombination aus Basismiete und Einnahmenteilung ist eine Alternative für Großkunden. Der Kunde zahlt dabei eine Basisrate für die Bereitstellung und den Service der Geräte und für jeden durchgeführten Gesundheitscheck eine separate Fee, eine Art „Pay per Use“ oder „Software as a Service“, also nur, wenn die Leistung auch wirklich erfolgt ist. Die Kosten verlaufen proportional zum Umsatz und sind so auch entsprechend transparent und kalkulierbar, da in schwachen Monaten nur die Bereitstellungsgebühr anfällt. Das Monitoring erfolgt über ein Trackingsystem, das von cardioscan bereits in der Software enthalten ist. Durchgeführte Checks res-

pektive aufbereitete Daten bilden so die Grundlage für die Abrechnung und sind ein perfektes Managementtool. Das „Pay per Use“-Modell ist für cardioscan ein Türöffner bei Kunden, die großen Investitionen und langfristigen Verträgen skeptisch gegenüberstehen. Damit können sie sozusagen in Echtzeit mitverfolgen, wie sich die Kosten und Einnahmen aus dem Testsystem entwickeln, und erhalten damit direkt den Proof-of-Concept ihrer Investition. „Wir sind überzeugt, dass in Zukunft nutzungsorientierte Finanzierungsmodelle weiter an Bedeutung gewinnen werden. Unsere bisherigen Erfahrungen – mit einer Erfolgsquote von 100 Prozent bei unseren Kunden – zeigen ganz klar den Weg auf“, fasst Weiß zusammen.

Zur Abwicklung der Verträge nutzt cardioscan das von Mercator-Leasing bereitgestellte „Partner Portal“, das eine schnelle, sichere und unkomplizierte Abwicklung der B2B-Geschäfte mit vielen Funktionalitäten ermöglicht – siehe www.mercator-leasing.de. „Es ist ein sehr komfortables Tool für unsere Auftragsbearbeitung, das den notwendigen Überblick über alle Verträge verschafft“, erläutert Weiß. Der Prozess im Bereich Finanzierung wird dadurch deutlich vereinfacht. Sobald alle Vertragsunterlagen vom Kunden vorhanden sind, erfolgt eine sehr schnelle Abwicklung zwischen der Auslieferung und der Überweisung des Rechnungsbetrags. Es bietet die notwendige Transparenz für eine professionelle Kundenbearbeitung.“ (akn) ■

„Das branchenspezifische ‚All-In-Mietvertragskonzept‘ von Mercator-Leasing ermöglicht unserem Partner, seinem Kunden ein Rundum-Sorglos-Paket aus Investitionsobjekt, Finanzierung und Dienstleistungen anzubieten. Auf Wunsch gibt Ihnen Mercator-Leasing individualisierte Verträge an die Hand, mit denen Sie bei Vertragsverhandlungen und beim Vertragsabschluss als Vermieter auftreten. Diese ‚Same-Name‘-Lösung bietet ein einzigartiges Alleinstellungsmerkmal.“

ROLF HAHN, Vorsitzender der Geschäftsführung der MLF Mercator-Leasing GmbH & Co. Finanz KG

