

Ausschau nach Alternativen halten



Um Anschaffungen von innovativen Technologien überhaupt zu ermöglichen, eine bessere Planbarkeit zu erzielen und gleichzeitig die notwendige Flexibilität zu besitzen, auf sich verändernde Rahmenbedingungen schnell zu reagieren, bieten alternative Finanzierungslösungen für Kliniken eine sofort umsetzbare Lösung an. So hält Mercator-Leasing verschiedene Mietmodelle für unterschiedliche Ansprüche bereit.



Die finanzielle Situation in vielen Kliniken ist prekär: „Mehr als 19 Millionen stationär versorgungsbedürftige Patienten pro Jahr, die gleichzeitige Verkürzung der Verweildauer in der Klinik und immer mehr Notfallpatienten haben zu immenser Arbeitsverdichtung und Mehrarbeit geführt“, sagt der Präsident der Bundesärztekammer, Prof. Dr. Frank Ulrich Montgomery. „Ärzte und

Pflegekräfte arbeiten am Limit, um die Folgen der unzureichenden Finanzierung zumindest zu mildern. Fest steht, dass der Finanzierungsbedarf der Krankenhäuser in einer älter werdenden Gesellschaft weiter steigen wird. Immer noch aber müssen Klini-

ken in erheblichem Maße Finanzmittel, die für die Patientenversorgung bestimmt sind, für dringend notwendige Investitionen verwenden, weil die Bundesländer ihren Investitionsverpflichtungen seit Jahren nicht nachkommen.“

Gleichzeitig steht aber dem Gesundheitssektor eine noch nie da gewesene, hoch spezialisierte und ausgereifte Technik zur Behandlung von Krankheiten zur Verfügung, mit deren Einsatz eine qualitativ hochwertige Krankenhausversorgung sichergestellt werden kann. Die Investitionshürde dabei ist die Finanzierung: So sind die Fördermittel der Länder für Kliniken von rund 3,9 Milliarden Euro im Jahr 1993 auf rund 2,7 Milliarden Euro 2013 zurückgegangen; die Investitions-

INFO Anwendung in der Praxis

Im Bereich der Kliniken und Krankenhäuser geht aktuell die Tendenz immer mehr zu einer Zentralisierung der allgemeinen Laborleistungen in Form eines Zentrallabors. In diesem Fall soll über eine bedarfsgerechte Kostenabrechnung eine Kostentransparenz erreicht und eine Berechnung von Dienstleistungen auf Einzelproben-Niveau ermöglicht werden. Durch eine Erweiterung des All-in-Modells von Mercator-Leasing ist es in diesem Fall möglich, einen Preis pro Probe zu berechnen, der sowohl die anteiligen Investitionskosten des Gerätes, die Kosten für Wartung und Service als auch die Kosten für die notwendigen Verbrauchsmittel (Reagenzien) enthält. Damit ist eine Weiterberechnung an die internen Abteilungen der Klinik, also eine Kostenstellenberechnung, jederzeit möglich.



quote, die 1993 bei 9 Prozent lag, ist 2013 auf 3,5 Prozent gesunken.

Auch der jüngste Gesetzesentwurf zur Krankenhausreform (Krankenhausstrukturgesetz, weitere Informationen finden sich auf www.bmg.bund.de) von Bundesgesundheitsminister Hermann Gröhe sieht nach Meinung von Gesundheitsexperten keine Regelungen zur Lösung der Investitionskostenproblematik vor, sondern er verschärft diese teilweise sogar noch. Es ist davon auszugehen, dass Krankenhäuser auch in Zukunft dazu gezwungen sein werden, dringend notwendige Investitionen in immer größerem Umfang aus den Betriebsmitteln, die eigentlich für die Patientenversorgung bestimmt sind, zu finanzieren. Vor diesem Hintergrund und dem der deutlich steigenden Prozesskosten in den Kliniken wird es immer wichtiger und existenzieller, über neue Wege in der Finanzierung von Investitionsgütern – beispielsweise über Miete oder Leasing – nachzudenken.

Bei einem wirtschaftlichen Wachstum von 1,5 Prozent, wuchs laut dem Bundesverband der deutschen Leasingunternehmen der Lea-

singmarkt 2014 in Deutschland mit einer Rate von 6 Prozent. Jedes vierte Wirtschaftsgut wird über Leasing finanziert. Der Anteil der Finanzierung von Medizintechnik liegt derzeit aber nur bei knapp 2 Prozent, während bei Fahrzeugen bis zu 65 Prozent über Leasing finanziert werden. Dabei können gerade alternative

Finanzierungsinstrumente entscheidende Vorteile bei der Investition in moderne Medizin- und Labortechnik bieten. Gründe für die Suche nach einer Alternative zum Kauf gibt es einige: Eine Beschaffung ist notwendig, es steht aber kein Investitionsbudget zur Verfügung, Investitionsmittel sind erst in der Zukunft verfügbar oder die Liquidität ist eingeschränkt und andere Projekte haben Vorrang.

ALLE KOSTEN IN EINER RATE

Für diese Fälle kann eine alternative Finanzierungsform – wie das Mietmodell von Mercator-Leasing – eine sofort umsetzbare Lösung darstellen. Investitionen müssen nicht über einen Investitionsantrag finanziert werden, sondern können als Mietraten über die Betriebsmittel finanziert werden. Investitionsentscheidungen können dagegen entsprechend dem Bedarf und auf Grundlage von Kosten-Nutzen-Abwägungen getroffen werden. Sobald zu einem späteren Zeitpunkt Fördergelder oder Investitionsmittel zur Verfügung stehen, bietet Mercator-Leasing in



DR. MARIO SALAMON, Leiter des Geschäftsbereichs Medizin- und Labortechnik bei Mercator-Leasing

Absprache unter anderem die Möglichkeit, Sonderzahlungen zu leisten oder den Vertrag vorzeitig aufzulösen. Ansonsten entscheidet der Mieter am Vertragsende, ob die Laufzeit verlängert wird, die Objekte durch neue Technik ersetzt werden oder das Objekt erworben wird.

Eine Weiterentwicklung des Mietmodells stellt das Total-Cost-of-Ownership (TCO)-Konzept dar. Denn: Bei Kauf von Investitionsgütern, wie Geräten im Bereich der bildgebenden Verfahren oder Analysegeräte, wird die Kostenbetrachtung regelmäßig auf die Anschaffungskosten begrenzt. Die Gesamtkosten, entsprechend einer TCO-Betrachtung, werden jedoch meistens vernachlässigt und die laufenden Kosten nicht mit betrachtet.

„Bei dem Vertragsmodell der All-in-Miete von Mercator-Leasing sind alle Leistungen, die für den Betrieb eines Medizingeräts notwendig sind, enthalten und damit auch alle Kosten“, sagt Dr. Mario Salamon, Leiter des Geschäftsbereichs Medizin- und Labortechnik bei Mercator-Leasing. „Dies sind nicht nur die Investitionskosten, sondern auch zusätzliche Service- und Wartungskosten, Installationskosten, Versicherung oder die Verbrauchsartikel wie zum Beispiel Reagenzien entsprechend dem zu erwarteten Nutzungsverhalten. Alle mit dem Gerät verbundenen Kosten werden auf monatlicher Basis entrichtet. Eine Planung ist damit, auch vor dem Hintergrund einer behandlungsbezogenen Abrechnung, über die gesamte Vertragslaufzeit möglich.“ (as) ■

INFO MLF Mercator-Leasing GmbH & Co. Finanz-KG

Mercator-Leasing ist ein mittelständisches Finanzunternehmen, das seit fast 25 Jahren am Markt tätig ist und für unterschiedlichste Branchen spezifische und zukunftsfähige Konzepte entwickelt hat. Die zuständigen Mitarbeiter kennen die Probleme und Anforderungen der Gesundheitsbranche und sind Spezialisten für Investitionsgüter und Dienstleistungen im Medizin- und Labortechnikbereich. Sie sprechen die „Sprache der Kunden“, sowohl in betriebswirtschaftlichen Fragen als auch hinsichtlich technischer Anwendungen der Medizin- und Labortechnik.

Dieses Expertenwissen ermöglicht es, in enger Zusammenarbeit mit den Herstellern, innovative Finanzlösungen für die Kunden zu entwickeln.

