

Fachinformation

Moderne Finanzierungsmodelle - Vom Leasing bis zum Versorgungsvertrag

Ob Maximalversorger oder kleine, spezialisierte Fachklinik - für Krankenhäuser jeglicher Größe gibt es heute Partner für Lösungen vom kleinsten Zubehör bis zum integrierten Operationssaal. Längst haben sich diese vom Medizintechnik-Lieferanten zum wirtschaftlich-strategischen Partner entwickelt.

Einer dieser Partner, auf die sich viele Kliniken verlassen, ist Olympus. Das japanische Unternehmen mit Europa- und Deutschlandzentrale in Hamburg ist Weltmarktführer in der flexiblen medizinischen Endoskopie. In diesem Bereich investiert Olympus jährlich rund 10 Prozent seines Weltjahresumsatzes in Forschung und Entwicklung. Darauf sind Innovationen wie High Definition Television (HDTV) und Narrow Band Imaging (NBI) in der Video-Endoskopie, der endoskopische Ultraschall oder neueste therapeutische Techniken dank bahnbrechender Endo-Therapie-Instrumente zurückzuführen. Derzeit verfügt Olympus über mehr als 10.000 Patente, wovon der mit mehr als 3.700 Patenten größte Teil im Bereich der medizinischen Systeme liegt.

Im Bereich Medical Systems hat die Entwicklung kundenorientierter Systemlösungen neben medizinisch-wissenschaftlichem Engagement hohe Priorität. Dabei sind Angebote und Leistungen in den Bereichen Gesundheitsökonomie, Aus- und Weiterbildung sowie zukunftsweisende Kooperationen mit anderen Unternehmen und Institutionen entstanden. Olympus unterstützt zudem zahlreiche Fortbildungsveranstaltungen in Krankenhäusern. Die von der eigenen Endoskopie-Akademie angebotenen Seminare für Ärztinnen und Ärzte sowie Assistenzpersonal erfreuen sich ebenso großen Zulaufs wie die Weiterbildungen für Medizintechniker. Live-Übertragungen von Untersuchungen, die auf Kongressen wie dem Endo Club Nord oder bei verschiedenen Symposien in HDTV-Qualität vom Krankenhaus in Sitzungssäle gesendet werden, sind dank Olympus ebenso lehr- wie erfolgreiche Veranstaltungen.

Vielfältige Modelle

Wie andere marktführende Unternehmen z. B. in der Radiologie oder Kardiologie, so hat das Hamburger Endoskopie-Unternehmen im gesundheitsökonomischen Bereich sehr früh den zunehmenden Kostendruck erkannt und bietet seit vielen Jahren bewährte und erfolgreiche Lösungen zur Optimierung der Wirtschaftlichkeit von Abteilungen an, die flexible oder starre Endoskope einsetzen.

Ein erstes Instrument im Umgang mit technischen Investitionen wie etwa medizinischen Video-Systemen ist der Mietkauf. Hierbei mietet der Kunde das Olympus Gerät über eine Grundmietzeit von 60 Monaten, also insgesamt von fünf Jahren. Nach dem Ablauf von zwei Jahren Mietzeit kann er zu jedem Zeitpunkt entscheiden, ob er das Gerät lieber zum dann geltenden Restwert kaufen oder weitermieten möchte. Eine weitere Möglichkeit ist der Kauf mit Zahlungsziel. Hier können die Interessenten bei Vertragsabschluss selbst festlegen, zu welchem Zeitpunkt innerhalb der nächsten 12 Monate sie bezahlen möchten.

Eines der beliebtesten modernen Finanzierungsinstrumente ist jedoch das Leasing. Hierbei setzen die Käufer für die sofortige Bereitstellung medizintechnischer Systeme

von Olympus wenig oder gar kein eigenes Kapital ein und bleiben somit liquide. Die Leasingraten sind steuerlich zu 100% als Betriebsausgabe absetzbar. Ein Mehrwert ist hier die integrierte Elektronikversicherung, die Schäden durch äußere Einwirkungen, unsachgemäße Handhabung oder Bedienungsfehler bis zu einer festgelegten Höhe reguliert. Zusätzlich kann auch ein umfangreiches Schutzpaket integriert werden, das eine Sachversicherung gegen Schäden durch Feuer, Einbruch oder Leitungswasser beinhaltet.

Vom Lieferanten zum Partner

Eine Fortführung dieser vergleichsweise konventionellen Finanzierungsangebote entwickelte Olympus zu Beginn der 1990er Jahre. Ein neues und seinerzeit wegweisendes Konzept, das medizintechnisches Know-how und organisatorisches Fachwissen des Unternehmens vereint, ist seitdem der so genannte Partnerschaftsvertrag. Seine Aufgabe ist es, die Kunden durch gebündelte Service-Leistungen zu entlasten. So begrenzt er als Dienstleistungsvertrag die Budgets im Instandhaltungsmanagement und gestaltet die Kostenentwicklung transparent. Zum Portfolio zählen vielfältige aufeinander aufbauende und sich gegenseitig ergänzende Services. So gibt es einen Reparatur- und Instandhaltungs-Service, aber auch einen schnellen Vor-Ort-Service. Der Bereich Medical Service des Unternehmens unterhält dafür in Deutschland vier Niederlassungen mit Reparaturwerkstätten und setzt zudem über 50 eigene, mobile Service-Techniker, den Mobile Medical Service, ein. Zu diesem flächendeckenden Konzept, das größte Verfügbarkeit der Medizintechnik zum Ziel hat, gehören eine Telefon-Hotline zur Beratung und Soforthilfe sowie ein Abholservice für defekte Geräte. Zur Erhaltung der Arbeitsfähigkeit bietet Olympus ein umfangreiches Leihgerätekonzept an. Die Leistungen des Vertrages setzen schon vor dem Eintreten möglicher Schadensfälle, nämlich bereits in der Prävention ein. Ein Prüf-Service sorgt für eine ständige Qualitätskontrolle, eine sorgfältige Reparatur-Analyse für die Aufdeckung von Fehlerquellen im Haus. Außerdem können die Vertragspartner im Rahmen der Kontrakte auch die hauseigenen Medizintechniker und das Endoskopie-Personal regelmäßig fortbilden lassen. Diese Partnerschaftsverträge sind variabel und genau auf den jeweiligen Kunden zugeschnitten. Pauschalen nach Wunsch sorgen für Budgetsicherheit bei der Instandhaltung. Die Verträge sind nach Wunsch skalierbar. Sie können für einen Teil des Olympus Bestands in einem Haus geschlossen werden oder für mehrere Häuser, z. B. in einem Verbund, gemeinsam. Derzeit gibt es über 500 dieser Kontrakte zwischen Versorgern und Olympus.

Eine Idee im Wandel

Die Gesundheitslandschaft entwickelt sich beständig weiter, und der Kostendruck auf die Krankenhäuser steigt ebenso permanent. Darauf angepasste Angebote seitens der Medizintechnikindustrie sind vonnöten. Im Bereich der Endoskopien hat man in Hamburg diese Konsequenz früh erkannt, und schon im Jahr 2000 den Partnerschaftsvertrag zum so genannten Versorgungsvertrag weiterentwickelt. Heute nutzen dieses erweiterte Modell schon mehr als 160 Häuser von der gastroenterologischen Schwerpunktpraxis bis hin zu weltweit bekannten Maximalversorgern - Tendenz steigend.

Das zugrunde liegende Motto der Industrie lautet hier: „Endoskopieren Sie, wir machen den Rest!“ Die Vertragspartner auf Klinkseite erhalten mit diesem

Vertragsmodell als Gegenleistung die Lieferung von Prozessen, nicht die reine Produktbeschaffung. Damit lässt sich die ärztliche Leistung von allen Nebenprozessen rund um den Betrieb einer Endoskopie-Abteilung trennen. Das bedeutet in der Umsetzung für Praxis oder Abteilung: Man erhält im Rahmen des Vertrags eine aktuelle Geräteausstattung von höchster Qualität. Darüber hinaus liefert Olympus das passende Verbrauchsmaterial inklusive aller Endo-Therapie-Instrumente und sorgt für die komplette Aufbereitung mit aktuellsten Endo-Thermo-Desinfektionsgeräten. Durch ein umfangreiches Instandhaltungsangebot gewährleistet Olympus also die Arbeitsfähigkeit in der Endoskopie.

Dienstleistungen als Mehrwert

Daneben rundet eine Palette von Dienstleistungen den Vertrag ab. So sorgt der Medical Service - wie oben geschildert - für höchste Verfügbarkeit nebst Austauschgeräten bei Ausfällen und erledigt anfallende Reparaturen nach Qualitätsstandards des Originalherstellers und mit Originalteilen. Auch hier sind kontinuierliche Schulungen für das Personal und ein professioneller, sorgfältiger Prüfservice Elemente der Schadensprävention und im Vertrag inbegriffen. Für finanzielle Sicherheit sorgt ein vorher nach genauer Bestandsaufnahme vereinbartes Budget mit definierten Vertragsinhalten und -laufzeiten. Diese betragen zumeist fünf Jahre, eine sinnvolle Planung des Geräteparks ist bei einer kürzeren Laufzeit nur eingeschränkt möglich. Der Sinn des Vertrags ist die komplette medizintechnische Versorgung der Krankenhauspartner im Bereich der Endoskopie aus einer Hand. Wie die Erfahrung in den meisten Fällen zeigt, profitieren die Häuser von verbesserter Ausstattungsqualität, optimierten Prozessabläufen und gesteigerter Effizienz. Außerdem können sie die Fallkosten senken, sichern oder verbessern die Behandlungsqualität und erzielen höhere Planungssicherheit. Der Vertrag bietet zudem die nötige Offenheit für eine jederzeitige Anpassung der Vertragsgegenstände an den medizinischen Fortschritt, z. B. im Falle der Einführung neuer Systemgenerationen.

Der Komplettanbieter Olympus verfügt mittlerweile über mehr als zehn Jahre Erfahrung mit derartigen Versorgungskonzepten, die stetig durch neue Komponenten – ganz aktuell etwa die Validierung von Aufbereitungsmaschinen – erweitert werden. Eine hohe Wiederabschlussquote von 98% für Partnerschaftsverträge und über 90% für Versorgungsverträge nach Vertragsende beweist die Kundenzufriedenheit. Und sie belegt, wie sehr die enge Beziehung mit dem Medizintechnikpartner geschätzt wird. Sie führt dazu, dass Ärzte, Assistenzpersonal und Haustechnik sich besser ihren Kernkompetenzen widmen können, anstelle zusätzlich Bestellwesen und Logistik beaufsichtigen zu müssen oder Zeit und Energie mit Themen wie Instandhaltung von Geräten oder gar Reparaturen zu verlieren.

Strategische Beratung

Die enge Kooperation von Krankenhäusern mit Industriepartnern kann auch strategische Aspekte beinhalten. Schließlich eröffnet eine technologisch erfahrene Instanz, die darüber hinaus das Haus auch von außen betrachten kann und viele Vergleichsmöglichkeiten besitzt, oftmals wirtschaftlich lohnende Perspektiven. So bieten etwa die Spezialisten für Versorgungsmanagement auch die Erarbeitung einer Marktstrategie und Positionierung für ihre Vertragspartner. Dank eindeutiger Erkennung von Stärken und Schwächen, dem Vergleich mit Benchmarks und anderen Häusern sowie klarer Definition von Zielen können viele Vertragspartner ihre

Planungen und Prozesse erheblich besser einordnen und im Verlauf einer Kooperation verbessern.

Zu einer solchen Beratung gehört neben der Strategieentwicklung auch die Erarbeitung eines Geschäftsmodells, das das Haus quasi als Unternehmen auf dem Gesundheitsmarkt in Bereich der Endoskopie in seinem medizinischen und geographischen Umfeld deutlicher als zuvor positioniert. Daneben sind die Medizintechnikberater auch Experten in der Planung von Strukturen, Ressourcen und Abläufen und können so dabei helfen, hausinterne Potenziale zu entdecken und zu entfalten. Das Resultat ist eine Steigerung von Qualität und Wirtschaftlichkeit.

Präziser Blick aufs Detail

Doch nicht nur durch den Blick auf die Gesamt-Ausrichtung von Abteilung oder Haus eröffnen sich Sparpotenziale. Auch der Blick aufs Detail lohnt sich. So bietet Olympus seinen Versorgungsvertragskunden auch eine so genannte Prozess-Analyse. Dabei betrachten die Experten ganz genau alle Arbeitsabläufe, also auch die Terminierung, Vor- und Nachbereitung, die Dokumentation und Aufbereitung in der Endoskopie. So erhalten die Endoskopie-Abteilungen ein ganzheitliches Bild, können die Arbeits- und Kosteneffizienz überprüfen und konkrete Schritte zur Optimierung vorschlagen. Verwaltung, ärztliche und Pflegedienstleitung gewinnen so handfeste Erkenntnisse und können durch die Visualisierung von Arbeitsdopplungen interne Ressourcen freisetzen. Außerdem kann eine Leistungserfassungs- und Dokumentationsstrategie erarbeitet werden, die dem Haus auch den Einstieg in ein professionelles Qualitäts- und Ressourcen-Management bietet. All dies hat letztendlich Kosteneinsparungen durch Prozess-Optimierungen zur Folge.

Kompetenz kommt ins Haus

Kontinuität ist ein weiterer Vorteil für Versorgungsvertragskunden, der durch eine persönliche Betreuung noch aufgewertet wird. So steht den Krankenhäusern immer ein fester Ansprechpartner zur Verfügung, der auf Wunsch durch eine interne Hospitation ergänzt wird. Dabei besucht eine speziell ausgebildete Endoskopiefachkraft die Häuser, um einen Überblick über die täglichen Arbeitsabläufe zu gewinnen, etwaige Problemfelder aufzudecken und für standardisierte Verfahren zu sorgen. Ganz im Sinne von Kostensicherheit und Prozess-Optimierung. Sie kennt alle üblichen Stolpersteine im Endoskopie-Alltag und zeigt dem Personal einer Klinik auf, wie Schäden vermieden, Material geschont und Abläufe verbessert werden können. Ihr Hauptaugenmerk liegt natürlich auf dem fachgerechten Umgang mit den Endoskopen, erstreckt sich aber auch auf alle Rahmenbedingungen, die gemeinsam einen reibungslosen Arbeitsalltag ermöglichen.

Erfolgsmodell Versorgungsvertrag

Mit einem Versorgungsvertrag nehmen die Kunden systematisch an medizinischer Innovation sowie Serviceleistungen des Herstellers teil, die das Pflegepersonal und die Medizintechniker auf Geräteseite unterstützen und Ärzteteams mit den aktuellsten Endoskopie-Systemen arbeiten lassen. Dazu kommt die finanzielle Sicherheit: Die Häuser profitieren von festen, planbaren Kosten bei Investitionen, Service und auch bei den Verbrauchsmaterialien. Olympus wird so am

wirtschaftlichen Risiko beteiligt, schließlich sorgt das Unternehmen als Lieferant und Servicepartner zum Festpreis für einen stets einsatzbereiten Gerätepark. Neben strategischen Beratungen und eingehenden Analysen des Ist-Zustands vor Vertragsabschluss und daraus resultierenden Empfehlungen gibt es auch regelmäßige Status-Reportings zur Instandhaltungs- und Verbrauchsentwicklung. So profitieren die Vertragspartner von einer permanenten Kostentransparenz, die während der Laufzeit nicht selten zeigt, wie trotz gesteigerter Leistungen dennoch Einsparungen verzeichnet werden.

Jörn Wulf
Leiter Vertragsmanagement,
Olympus Deutschland GmbH

Bei Interesse an einer Vertiefung dieses Themas, oder ebenso bei Rückfragen, wenden Sie sich bitte an unseren Vertriebsleiter/Projektmanager für Investitionsgüter Herrn Siegfried Behla (07152 – 33 89 29).

BESCHAFFUNGSMANAGEMENT MIT ZUKUNFT

