

PHILIPS

IT-Lösungen

Finanzierung



Ihr Partner bei der Finanzierung der digitalen Transformation

Philips Capital

Beschleunigen Sie Ihre digitale Transformation mit flexibler und innovativer IT-Finanzierung



Gestalten Sie die Zukunft der Gesundheitsversorgung

Die digitale Transformation ist inzwischen eine der höchsten Prioritäten für Entscheidungsträger im Gesundheitswesen, die eine widerstandsfähige und zukunftsorientierte Gesundheitsversorgung aufbauen möchten. Bei Philips stellen wir uns die digitale Zukunft des Gesundheitswesens als eng verbundenes und besonders leicht zugängliches Netzwerk virtueller und persönlicher Versorgung vor. In dieser Zukunft unterstützen in Echtzeit und historisch gewonnene Erkenntnisse die medizinische Zusammenarbeit an allen Stationen der Patientenversorgung. Eine KI-gestützte Optimierung der Arbeitsabläufe kann dabei die betriebliche Effizienz verbessern. Mit flexibler Finanzierung von Philips Capital unterstützen wir Sie bei der Implementierung Ihrer neuen digitalen Technologien. Gemeinsam können wir die digitale Transformation vollziehen, die bessere Behandlungserfolge unterstützt, die Patienten- und Mitarbeiterzufriedenheit verbessert und die Versorgungskosten verringert.



Ortsunabhängige Versorgung

Ausbau der virtuellen Versorgung und Telemedizin, um Patienten in einer risikoarmen Umgebung zu betreuen und Kapazitäten sowie Effizienz zu erhöhen



Branchenweite Veränderungen

Neue digitale Anwendungen und virtuelle Versorgungsumgebungen sind wesentliche Strategien für bessere klinische Ergebnisse, Effizienz und Mitarbeiterbindung.



Neue Geschäftsmodelle

Steigende Kosten, Budgetvorgaben, wirtschaftliche Konsolidierung und der Trend zu wertorientierten Strukturen beschleunigen den Übergang zu neuen Geschäftsmodellen.

Hauptvorteile einer Finanzierung Ihrer digitalen Transformation

- Zugang zu den neuesten IT-Lösungen mit einer geringen oder keiner Anfangsinvestition, oder eine vollständige Auslagerung mit Healthcare-as-a-Service Modellen von Philips
- Beschleunigen von IT-Projekten durch Umwandlung von Anfangsinvestitionen in planbare Zahlungen
- Effizientes Steuern und Skalieren von IT-Lösungen durch Harmonisierung der Zahlungen mit Patienteneinnahmen

„Fast die Hälfte der Entscheidungsträger im Gesundheitswesen nennt Finanzierung und Kosten als wesentliches Hindernis für die Digitalisierung¹. Bei Philips Capital entwickeln wir in Partnerschaft mit Gesundheitsdienstleistern neue Geschäfts- und Finanzierungsmodelle, die ihnen den Zugang zu digitalen Technologien ermöglichen. Mit innovativer Finanzierung unterstützen wir jedes Jahr Tausende von Kliniken dabei, digitale Innovationen einzuführen und mehr Wert in ihrer Gesundheitsversorgung zu realisieren.“

Karen Sorensen, Head of Philips Capital

Die hohen Kosten der digitalen Transformation

Das Tagesgeschäft in medizinischen Einrichtungen ist heute so komplex wie nie zuvor. Die Patientenzahlen verlagern sich, Patientendaten werden aus vielen verschiedenen Quellen übertragen und die Patienten selbst wünschen sich eine individuell auf sie zugeschnittene und komfortable Versorgung. Als Gesundheitsdienstleister sind Sie darauf angewiesen, Ihre Leistungen anzupassen und auszubauen, insbesondere durch eine Modernisierung der digitalen Infrastruktur und der Arbeitsabläufe.

Bei fragmentierten IT-Infrastrukturen, unklaren Arbeitsabläufen und begrenztem Budget ist dies eine echte Herausforderung. Möglicherweise besitzen Sie auch erhebliche technische Altlasten und ein Großteil Ihrer IT-Ressourcen ist in der Erhaltung alter Technologien und Prozesse gebunden. All dies kann Ihre digitale Transformation – und damit letztlich Ihre Fähigkeit zur Weiterentwicklung – behindern.

Entscheidungsträger im Gesundheitswesen weltweit streben eine digitale Transformation an

Trotz dieser Herausforderungen sehen Entscheidungsträger im Gesundheitswesen weltweit, die für den von Philips gesponserten Future of Health Index 2021 Report² befragt wurden, Technologie und die Zukunft weiterhin positiv. „Entscheidungsträger im Gesundheitswesen haben nun selbst erlebt, wie digitale Gesundheitstechnologie die fortgesetzte medizinische Versorgung unter extrem schwierigen Umständen sicherstellen kann“, so Jan Kimpen, Chief Medical Officer, Philips. „Niemand kann sicher sein, was die nächsten Jahre bringen. Entscheidungsträger im Gesundheitswesen engagieren sich jedoch dafür, Medizinsysteme aufzubauen, die nachhaltig, anpassungsfähig und vor allem widerstandsfähig sind.“

Drei Säulen für die digitale Transformation

Investitionen in Telemedizin, um Ihre Patientenversorgung in der sich verändernden Gesundheitslandschaft zu stärken

Investitionen in künstliche Intelligenz (KI) mit dem Ziel, die betriebliche Effizienz, Diagnose und Behandlung zu verbessern

Strategische Partnerschaft mit Philips, um maximalen Nutzen aus den Investitionen zu ziehen und die digitale Transformation voranzubringen

Finanzielle Herausforderungen der Digitalisierung

21%

der Entscheidungsträger im Gesundheitswesen nennen finanzielle oder budgetäre Einschränkungen in ihrer Klinik oder medizinischen Einrichtung als derzeit größtes Hindernis für die Implementierung digitaler Gesundheitstechnologien²

35%

Unternehmen im Gesundheitssektor verwenden 35% ihres Budgets für die Erhaltung unmoderner oder veralteter Infrastrukturen³

24%

der Entscheidungsträger im Gesundheitswesen nennen Beschränkungen des Vergütungsmodells als derzeit größtes Hindernis für die Implementierung digitaler Gesundheitstechnologien durch ihre Klinik oder medizinische Einrichtung²





Mehr als nur die Finanzierung des Gesundheitswesens –

Erfolg für Ihre digitale Transformation

Stark durch Zusammenarbeit

Die enorme Geschwindigkeit digitaler Innovation in den letzten Jahren hat die Stärken von Kooperationen gezeigt. Wenn wir diese Dynamik aufrechterhalten wollen, brauchen wir langfristige Partnerschaften, neue Geschäftsmodelle und neue Finanzierungsmodelle für das digitale Zeitalter, hin zu einer wertorientierten Versorgung. Philips fördert den Einsatz von Technologien, digitalen Plattformen und Ökosystemen zur Unterstützung langfristiger strategischer Partnerschaften zwischen Gesundheitsdienstleistern, Patienten, Anbietern von Technologie und Kostenträgern auf Grundlage der Prinzipien einer wertorientierten Versorgung.

Neue Geschäftsmodelle mit Risikoteilung

Da strategische Partnerschaften immer wichtiger werden und Modelle mit Einzelleistungsvergütung allmählich durch wertorientierte Versorgungsmodelle abgelöst werden, orientieren sich auch die Beziehungen zwischen Gesundheitsdienstleistern und Anbietern von Technologie wie Philips zunehmend an neuen Geschäftsmodellen. Risikoteilung bedeutet, dass Anbieter von Technologie mehr Verantwortung übernehmen als nur die reine Lieferung von Produkten. Auf Grundlage ihrer großen

technischen Fachkenntnis können sie mehr betriebliches Risiko und Unwägbarkeiten übernehmen und dem Gesundheitsdienstleister so die Flexibilität verschaffen, mit den notwendigen Maßnahmen auf neue Marktentwicklungen zu reagieren. Abonnement- und nutzungsbasierte Geschäftsmodelle, wie Managed Technology Services, bieten Gesundheitsdienstleistern größere Flexibilität und geringere Total Cost of Ownership (TCO), einen größeren Cashflow und einen geringeren anfänglichen Kapitaleinsatz.

Wie lassen sich innerhalb strikter Budgetgrenzen schnell neue IT-Technologien als Reaktion auf Veränderungen am Markt implementieren?

Flexibel

Die Finanzierungsbedingungen können an erwartete und unerwartete zukünftige Entwicklungen angepasst werden. Erwerben und installieren Sie die neueste IT-Infrastruktur und rüsten Sie Software auf, indem Sie einfach den Finanzierungsvertrag entsprechend anpassen oder ausweiten.

Wie lassen sich neue Telemedizin-Lösungen finanzieren, ohne Kapitalressourcen zu überlasten?

Planbar

Vorhersehbare, regelmäßige Zahlungen ermöglichen eine stabile Planung und vermeiden Budgetüberschreitungen. Mit diesem Zahlungsmodell können Sie hohe Anschaffungskosten auf die Lebensdauer der IT-Lösung verteilen.

Wie lassen sich lange Implementierungszeiten bei unsicheren Vergütungen bezahlen?

Anpassbar

IT-Ausgaben können an Erträge und Kostenerstattungen angeglichen werden. Die IT-Lösung muss nicht mehr von Budgetzwängen definiert sein. Ein flexibler Zahlungsplan für die Finanzierung lässt sich an veränderte Anforderungen anpassen.



Flexible IT-Finanzierungslösungen von Philips

Kredite und verlängertes Zahlungsziel

für Dienstleistungen und Software-Lizenzen mit Nutzungsrecht gegen gleichbleibende monatliche Zahlungen mit langer Laufzeit

Leasing und Nutzungsverträge für Gesundheitstechnologie

sind eine Möglichkeit zum Aufbau der IT-Infrastruktur mit planbarem finanziellen Einsatz, was zu einer Optimierung von Rendite und Total Cost of Ownership (TCO) führen kann.

Projektfinanzierung

kann Kredite, Leasing und Zahlungspläne kombinieren, um die Implementierung der Lösung zu beschleunigen und finanzielle Flexibilität zu erreichen.

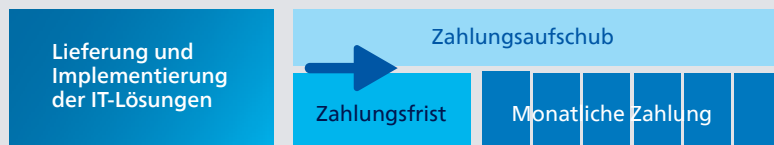
Healthcare-as-a-Service

zum Erwerb verschiedenster IT-Dienstleistungen auf Abonnementbasis. Gesundheitsdienstleister können so kostengünstig ihr Leistungsangebot erweitern.

Programm für Zahlungsaufschub⁴

Jetzt Versorgung bieten, später zahlen

Verfügbar mit allen flexiblen IT-Finanzierungslösungen



Zahlungsfrist von bis zu 6 Monaten⁴





Pay-per-use-Modelle

Healthcare-as-a-Service: flexible und skalierbare IT-Lösungen, um auf Marktschwankungen zu reagieren

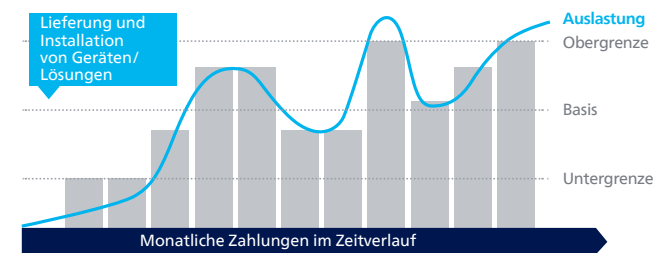
Mit Pay-per-use-Modellen übernehmen wir einen Teil Ihres betrieblichen Risikos, um Ihnen mehr Flexibilität zu verschaffen. Schwankende Patientenzahlen lassen sich so besser handhaben. Ein Teil Ihrer Zahlungen basiert auf der tatsächlichen Auslastung der IT-Lösung und den Patientenzahlen. Unterhalb bestimmter Volumen zahlen Sie lediglich eine Mindestrate und oberhalb einer im Voraus vereinbarten Obergrenze nutzen Sie die IT-Lösung ohne zusätzliche Kosten.

Ist auch Ihr IT-Projekt von diesen finanziellen Herausforderungen betroffen?

Fortschrittliche IT-Innovationen, wie krankenhausweite Patientenüberwachungslösungen, standardisieren die eingesetzten Überwachungsumgebungen in der gesamten Einrichtung. Sie bringen jedoch auch finanzielle Herausforderungen mit sich – zukünftige Marktentwicklungen, Patientenzahlen und Einnahmen sind nur schwer vorherzusagen.

Mögliche Herausforderungen für Gesundheitsdienstleister:

- Hohe Anfangsinvestitionen für Software-Lizenzen, Implementierung, Projekt- und Planungskosten sowie Kosten für die Migration von Geräten
- Viele unbekannte Faktoren im Zusammenhang mit zukünftigen IT-Ausgaben, Leistungsverbesserungen, Arbeitsabläufen, Patientenzahlen und Marktdynamiken



Vorteile unseres Pay-per-use-Modells

- Planbarkeit der Ausgaben, die an Patientenzahlen gebunden sind
- Wartung kann für einen bestmöglichen Service inkludiert werden (Nutzungsvertrag)
- Reduzierter Kapitaleaufwand und die Flexibilität, Technologieinvestitionen zu adaptieren
- Weniger Druck aufgrund von Schwankungen zwischen Einnahmen und Ausgaben



Finanzierungslösungen für medizinische Einrichtungen

Finanzierung aus einer Hand: für ein unternehmensweites Projekt mit integrierter Flexibilität und Skalierbarkeit

Finanzieren Sie eine unternehmensweite Digitalisierungslösung mit planbaren Zahlungen; Kosten für Systeme und Implementierung sowie Dienstleistungen werden mit einem Software-Abonnement und Aufrüstungsmöglichkeiten für Schlüsselkomponenten gebündelt. Dank der integrierten Zahlungsflexibilität können Sie stets auf veränderte Versorgungsanforderungen reagieren.

Ist auch Ihr Unternehmensprojekt von diesen finanziellen Herausforderungen betroffen?

Viele klinische Bereiche, beispielsweise die Radiologie und die diagnostische Bildgebung, sind äußerst dynamisch. Neue klinische Software und Leistungsverbesserungen werden mit hoher Geschwindigkeit entwickelt; sie ermöglichen es Ihrer medizinischen Einrichtung, den Durchsatz zu erhöhen, neue Patienten zu gewinnen und nicht zuletzt die Versorgung zu verbessern. Diese Dynamik bringt jedoch auch finanzielle

Herausforderungen mit sich, insbesondere, wenn folgende Faktoren auf Ihr Krankenhaus zutreffen:

- Begrenztes Budget für innovative Systeme, Aufrüstungen, Plattformen und IT-Dienstleistungen
- Wechselndes Zuweiserverhalten und schwankende Patientenaufkommen
- Service- und Klinikteams, die stets in neuen Systemverbesserungen geschult werden müssen



Vorteile unserer Finanzierung

- Gebündelte Kosten für Systeme, Software, Geräte sowie Instandhaltungsdienstleistungen in Form eines Nutzungsvertrages
- Erweiterte klinische Optionen zur Verbesserung der Systemleistung oder der technischen Möglichkeiten per Abonnement
- Integrierte Flexibilität, damit Sie stets auf veränderte Versorgungsanforderungen reagieren können
- Einfaches Testen neuer Technologien durch Hinzufügen neuer Softwarepakete
- Flexible Optionen zur Verlängerung oder Aufrüstung Ihrer Systeme zum Ende des Finanzierungsvertrags



Ihr Partner bei der Finanzierung der digitalen Transformation

Welche Innovationen Sie auch in der gesamten Kette der Gesundheitsvorsorge und -versorgung implementieren möchten – die Experten bei Philips Capital können helfen. Unsere flexiblen Finanzierungslösungen ermöglichen es Ihnen, ein Gleichgewicht zwischen persönlicher Patientenversorgung und Philips Telemedizin-Modellen herzustellen. Diese unterstützen Sie bei der Implementierung von KI-basierte Arbeitsabläufen und intelligenten, vernetzten Gesundheitstechnologien, um klinischen und betrieblichen Mehrwert zu schaffen.

Als Ihr strategischer Finanzierungspartner können wir Ihre digitale Transformation mit einer individuellen Auswahl aus kostengünstigen und flexiblen Zahlungsplänen voranbringen, damit Sie für die Anforderungen einer dynamischen, wertbasierten Gesundheitsversorgung gerüstet sind. Wir unterstützen Sie dabei, selbstbewusste Investitionsentscheidungen zu treffen, damit Sie die Lebensqualität der Patienten verbessern, Kosten im Gleichgewicht halten und Ihre Digitalisierungsziele erreichen können.



Klicken Sie auf: [Philips Capital financing services](#),
um weitere Informationen zu erhalten.



- 1 HIMSS Annual European Digital Health Survey 2021. Teil der Serie „eHealth Trend Barometer“. HIMSS.
- 2 Future Health Index 2021, A resilient future. Healthcare leaders look beyond the crisis. Von Philips in Auftrag gegeben. Dieser Bericht basiert auf proprietärer Forschung in 14 Ländern mit Antworten von fast 3000 Entscheidungsträgern im Gesundheitswesen.
- 3 Outsystems. The growing threat of technical debt. Heruntergeladen von www.outsystems.com/1/growing-threat-technical-debt am 14. September 2021.
- 4 Programm für Zahlungsaufschub: Zahlungspause von bis zu 6 Monaten möglich, Bonität im jeweiligen Einzelfall vorausgesetzt. Angebot für einen begrenzten Zeitraum gültig, Änderungen vorbehalten.

Einschränkungserklärung: Dieser Inhalt ist nur zur allgemeinen Information vorgesehen und versteht sich vorbehaltlich kundenspezifischer Lösungen sowie Vertrags- und Kapitalgebergenehmigung.