

PHILIPS

Finanzierungs-
perspektiven



Kaufen oder Nutzen?

Entscheidungsfindung bei
der Finanzierung von Medizintechnik



Wenn Gesundheitsdienstleister ihre Investitionen in innovative Technologien, medizinische Geräte und Infrastrukturen verstärken, um eine hochwertige Versorgung bieten zu können, wollen die Finanzierungsoptionen sorgfältig abgewogen sein. In einem Umfeld begrenzter Budgets für Investitionen kann die Wahl der Finanzierung für neue Technologie genauso wichtig sein wie die Wahl der Technologie selbst.

Faktoren bei der Wahl eines Finanzierungspartners

Ganz gleich, ob ein Gesundheitsdienstleister den Erwerb oder die Nutzung seines nächsten MR-Systems, seiner nächsten Ultraschallflotte oder seiner nächsten Telemedizinlösung finanzieren möchte: Der richtige Finanzierungspartner für eine langfristige Partnerschaft ist von zentraler Bedeutung, um eine möglichst hohe Nutzung aus der Investition zu ziehen. Philips Capital ist sowohl mit den medizinischen als auch den

finanziellen Herausforderungen eines Gesundheitsdienstleisters bestens vertraut und kann so Finanzdienstleistungen für Philips aus einer Hand bieten. Die Experten für Gesundheitstechnologie und Finanzierung bei Philips Capital haben große Erfahrung mit verschiedenen Geschäftsmodellen, Finanzierungsstrukturen und Zahlungsbedingungen, um den finanziellen Herausforderungen medizinischer Einrichtungen zu begegnen.

Finanzierung des Kaufs oder Nutzung – welche Option ist besser?

Modelle auf Basis von Verbrauch, Kapazität oder Nutzung sowie Risikoteilungsmodelle sind heutzutage gängig unter den Finanzierungsangeboten. Die finanzielle Entscheidung für den Erwerb oder die Nutzung von medizinischen Geräten hängt jedoch für gewöhnlich von der Finanzierungsstruktur, Kapitalverfügbarkeit und Geschäftsstrategie des einzelnen Gesundheitsdienstleisters ab. Beide Optionen haben Vor- und Nachteile.

Vor- und Nachteile von Finanzierungsoptionen für Kauf oder Nutzung

Finanzierung von Medizintechnik auf Nutzungsbasis, über Leasing oder Healthcare-as-a-Service

- ↑ Maximieren von Cashflows**
Angepasste Finanzierungsverträge zur Optimierung von betrieblichen Cashflows und Budgetanforderungen
- ↑ Erhalt von Kapitalreserven**
Der Kapitaleinsatz für Investitionen und Anzahlungen zum Erwerb komplexer Technologien und für die Raumvorbereitung wird minimiert
- ↑ Verwalten und Reduzieren von Kosten zur Geräteinstandhaltung**
Im Nutzungsvertrag gebündelte Wartungs- und Serviceausgaben sorgen für planbare Kosten und Ausfallzeiten
- ↑ Herstellerübergreifende Integration von Systemen**
Produkte und Lösungen anderer Anbieter können in die Gesamtfinanzierungsstruktur eingebunden werden, um Zahlungspläne zu vereinfachen und Effizienzen zu verbessern
- ↑ Wettbewerbsfähig bleiben dank einfacher Aufrüstungen und Lebenszyklus-Management**
Medizinische Geräte können nach fünf bis acht Jahren mit einem neuen Vertrag durch Systeme der nächsten Generation ersetzt werden; alternativ können die bestehenden Geräte innerhalb laufender Verträge aufgerüstet werden
- ↑ Eigentumsübergang für die Geräte am Ende des Nutzungsvertrags**
Flexible Optionen zum Laufzeitende des Finanzierungsvertrags ermöglichen es Ihnen, das Eigentum an den Geräten zu erwerben
- ↑ Nachhaltigere Gesundheitsversorgung**
Überlassen Sie alle Recycling- und Entsorgungsmaßnahmen am Ende des Vertrags dem Finanzierungspartner
- ↓ Nutzungskosten können die Kosten für den direkten Erwerb übersteigen**
Fortlaufende Leasingraten oder nutzungsbasierte Zahlungen können die Kosten für den direkten Erwerb übersteigen, da die Nutzungskosten auf einen langen Zeitraum verteilt sind. Die Auswahl der passenden Option zum Laufzeitende kann diesen Nachteil jedoch aufwiegen

Finanzierung zum Erwerb von Medizintechnik durch einen Kredit oder verlängerte Zahlungsziele durch den Anbieter oder einen Finanzdienstleister

- ↑ Reduzierte Kosten für Technologien mit einem langen Lebenszyklus**
Nach der vollständigen Rückzahlung des Kredits können Geräte mit außergewöhnlich langer Lebensdauer weiter genutzt werden
- ↑ Uneingeschränkte Möglichkeit zur Änderung oder Anpassung von Geräten**
Geräte können ohne externe Genehmigung von Finanzdienstleistern modifiziert werden
- ↑ Eigentum = Eigenkapital**
Fügen Sie Ihrem Eigenkapital einen weiteren hochwertigen Vermögenswert hinzu, wenn der Kredit vollständig abbezahlt ist
- ↓ Höhere initiale Kosten**
Kreditgeber verlangen gegebenenfalls eine Anzahlung für Hi-Tech-Geräte, was die Kapitalreserven verringert
- ↓ Risiko hoher Reparaturkosten**
Möglicherweise fallen für Geräte ohne Gewährleistung höherer Instandhaltungskosten an, was sich auf die Einnahmen auswirken kann
- ↓ Risiko der Geräteobsoleszenz**
Geräte können zum Zeitpunkt der vollständigen Tilgung des Kredits bereits veraltet sein oder nur noch über einen sehr geringen Wiederverkaufswert verfügen



Welche Finanzierungsstrukturen maximieren den langfristigen Wert von Geräten?

Um in unserer zunehmend auf Hi-Tech ausgerichteten Welt wettbewerbsfähig zu bleiben und hochwertige Patientenversorgung zu bieten, benötigen Gesundheitsdienstleister die fortschrittlichste Medizintechnik. Es gibt viele innovative Finanzierungsstrukturen, die eine große Bandbreite an Beschaffungsproblemen im Gesundheitswesen lösen: für Krankenhäuser, die wiederkehrende Geräteaufrüstungen benötigen, Ärzte, die Ihre Praxen einrichten oder expandieren möchten, und auch für alle Gesundheitsdienstleister mit eingeschränkter Kapitalverfügbarkeit.

Mit **Managed-Services-Partnerschaften** teilen sich Geräteanbieter und Gesundheitsdienstleister die Verantwortung für die Planung und Verwaltung der komplexen Gesundheitstechnologien basierend auf aktuellen und zukünftigen Anforderungen. Ähnlich wie bei Nutzungsmodellen werden hier Systeme, Geräte, Instandhaltung und Dienstleistungen in einem flexiblen Paket mit transparenten Finanzierungsbedingungen kombiniert.

Was Philips finanziert



Managed-Services-Partnerschaften
Medizinische Lösungen, Medizintechnik, Geräte, IT-Software und -Infrastruktur von Philips, Geräte anderer Anbieter und vieles mehr



Professionelle Dienstleistungen
Integrierte Dienstleistungen während der Dauer der Partnerschaft



Beratungsleistungen
Beratung zur Optimierung strategischer Leistungskennzahlen

Wie Philips finanziert

Verlängerte Zahlungsziele

Medizinische Lösungen mit Eigentumserwerb und über einen längeren Zeitraum verteilten Zahlungen

Nutzungsverträge

Nutzungsrecht für medizinische Lösungen, einschließlich Instandhaltung und Dienstleistungen, bei gleichzeitiger Schonung liquider Mittel

Flatrate-Modell

Bündelung aller Kosten der Managed-Services-Partnerschaft während der Vertragslaufzeit

Pay-per-use-Modelle

Finanzierung mit Risikoteilung in Healthcare-as-a-Service-Modellen

Projektfinanzierung

Auf die jeweiligen Projektanforderungen zugeschnitten, einschließlich von Finanzierung für Geräte und Software anderer Anbieter

Wie Zahlungen angepasst werden können



Gleichbleibende regelmäßige Zahlungen
Zeitliche Verteilung der Kosten Ihrer medizintechnischen Investitionen auf gleichbleibende, planbare Zahlungen



Zahlungsaufschub¹
Projektbeginn und -ausführung bis zu 6 Monate früher; Zahlungen abgestimmt auf eingehende Erlöse



Gestaffelte Zahlungen
Zahlungen im Einklang mit Ihrem stufenweisen Implementierungsplan. Sie zahlen nur den für jedes Jahr geplanten Betrag



Auslastungsabhängige Zahlungen
Ein Teil der Zahlungen wird mit vereinbarten Nutzungsparametern verknüpft, was die fortlaufende Weiterentwicklung Ihrer Versorgung ermöglicht



Vorteile nutzungsbasierter Finanzierungsmodelle für Gesundheitsdienstleister

Flexibel

Finanzierungsverträge beinhalten flexible Optionen für den Lebenszyklus der Geräte, z.B. Aufrüstungen, Kapazitätsmanagement, vorbeugende Wartung und zusätzliche Dienstleistungen, je nach den Anforderungen der Versorgungsdienstleister und so letztendlich auch zum Vorteil der Patienten.

Einfach

Da die Geräte dem Anbieter gehören, sind die Zahlungen lediglich an die Nutzung oder Kennzahlen bezüglich der Leistungserbringung gekoppelt; der Geräteanbieter sorgt außerdem für eine hohe Systemverfügbarkeit in der medizinischen Einrichtung.

Nachhaltig

Der langfristige Systemwert wird durch nachhaltige Instandhaltungsprogramme erhöht, die bereits in die Finanzierungslösungen integriert werden, einschließlich kosteneffizienter Aufrüstungen oder Ersatzbeschaffungen sowie der Inzahlungnahme am Ende der Vertragslaufzeit. Der Lebenszyklus der Geräte kann so verlängert werden.

Treffen Sie die richtige Finanzierungsentscheidung für den Kauf oder die Nutzung Ihrer Gesundheitstechnologie

Neue Finanzierungsstrukturen wie Managed-Services-Partnerschaften und Healthcare-as-a-Service-Modelle bieten im dynamischen Gesundheitswesen der Gegenwart Flexibilität, Kosteneffizienzen und Nachhaltigkeit.

Auslastungsabhängige Finanzierungsstrukturen erfordern eine andere Art der Partnerschaft zwischen den Gesundheits- und Finanzierungsdienstleistern. Philips Capital ist ein strategischer Partner mit umfassender Fachkenntnis sowohl im Bereich der Medizintechnik als auch im Bereich hochwertiger Finanzierungsstrategien, um Ihnen neue Wege zur Weiterentwicklung Ihrer Gesundheitsversorgung zu eröffnen.

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



1 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.