



Finanz-Partnerschaft

Die berechenbare Konstante





Was zählt, ist der Patient

Der Trend ist eindeutig: Krankenhäuser müssen von Jahr zu Jahr effizienter wirtschaften. Während die Zahl der stationären Patienten steigt, nimmt deren Verweildauer drastisch ab*. In immer kürzerer Zeit müssen Ärzte und Pflegepersonal ihren Dienst am Patienten erbringen. Der wirtschaftliche Erfolg lässt sich exakt beziffern.

DOCH WAS AM ENDE WIRKLICH ZÄHLT, IST DER PATIENT.

Mehr Komfort, besserer Service, medizinische Versorgung auf höchstem Niveau: Zufriedene „Kunden“ spiegeln den Erfolg des Krankenhauses wider.

Deshalb steht bei allen Kalkulationen unter dem Blickwinkel der Wirtschaftlichkeit immer der Patient im Mittelpunkt – für die Klinik wie für uns.

*Statistisches Bundesamt: Grunddaten der Krankenhäuser (27.09.2017)



Attraktiv und wettbewerbsfähig

Von Ihnen als Krankenhausmanager wird ständig der Spagat zwischen Einsparen und Investieren gefordert. Zwischen Investitionsstaus und Innovationslücken sorgen Sie dafür, dass Ihre Klinik leistungsfähig, attraktiv, patientenorientiert – und damit wettbewerbsfähig bleibt. Ärzte, Pflegepersonal, Krankenhausmanager und Patienten – alle sind zufrieden, wenn die Behandlungsqualität stimmt. Und die ist nicht zuletzt von der apparativen Ausstattung abhängig.

NEUE WEGE DER INVESTITIONSFINANZIERUNG

Gut im Rennen liegt der, dem es gelingt, in eine exzellente Ausstattung zu investieren – und das trotz begrenzter finanzieller Mittel. Denn nur die Klinik, die neue Diagnosemethoden und innovative medizinische Verfahren erfolgreich etabliert, erzielt einen Wettbewerbsvorsprung. Das gesundheitspolitische Umfeld, in dem Sie sich bewegen, können Sie und wir nicht ändern. Doch in der Frage der Investitionsfinanzierung können wir Ihnen neue Wege eröffnen.

DIE NUTZUNGSABHÄNGIGE VARIANTE

EINE FINANZIERUNG AUS EIGEN-
MITTELEN IST KEINE OPTION?

EIGENKAPITAL

LEASING UND MIETKAUF
KENNEN SIE SCHON.

MIETKAUF

LEASING

EIN SICHERER, INNOVATIVER
UND EFFIZIENTER WEG
ZU EINEM NEUEN GERÄT
VON ERBE IST DER:

ALL-IN-
NUTZUNGS-
VERTRAG

Berechenbar und zuverlässig – der All-in-Nutzungsvertrag

Sie wollen eine faire, transparente und vor allem sichere Finanzierung für Ihre neuen Geräte? Oder für Ihren gesamten Gerätebestand? Dann ist der All-in-Nutzungsvertrag für Sie die optimale Lösung. Denn wie der Name schon sagt, ist da alles drin: Investition, Wartung und Service, Verbrauchskosten und Instandhaltungsaufwand. Selbstverständlich zum fairen Festpreis.



PLANUNGS- UND BUDGET-SICHERHEIT FÜR VIELE JAHRE

Der Preis wird individuell kalkuliert. Denn wie viel Sie zahlen, ist abhängig von Ihrer Geräte-Nutzung. Bei 500 Eingriffen im Jahr und einer Vertragslaufzeit von 5 Jahren kostet Sie zum Beispiel unser VIO®3 nur 10,95 Euro pro OP*.

Überraschungen während der Vertragslaufzeit werden Sie nicht erleben. Im Gegenteil, sollten die Kosten der Instandhaltung einmal den festgelegten Betrag überschreiten, übernimmt Erbe das Risiko. Am Vertragsende haben Sie die Wahl: Sie können das Gerät übernehmen oder einen Folgevertrag abschließen und so von der neuesten Geräte-Generation profitieren.

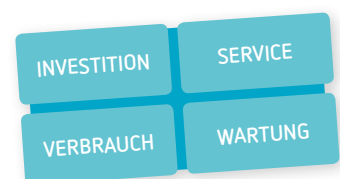
**Siehe Beispielrechnung S. 6*



Das Plus für Sie

Die Basis für eine Finanz-Partnerschaft bildet der All-in-Nutzungsvertrag. Zum individuell vereinbarten Festpreis sind alle Leistungen darin enthalten: Ihre Investition, unser Service, Ihre Verbrauchskosten und unser Reparaturaufwand.

- Zahlung pro Nutzung
- Service complete inklusive
- Laufzeit ca. 5 – 7 Jahre
- Flexibilität am Vertragsende
- Risiko und Eigentum bei Erbe und dem Finanzpartner ELvation Medical GmbH



„Verträge mit integrierter Dienstleistung sind eine echte Entlastung.“

Die Uniklinik Köln ist ein Krankenhaus der Maximalversorgung mit 1.300 Betten und mehr als 6.800 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern. 50.000 Patienten werden jährlich stationär versorgt. Über die Investition in medizintechnische Innovationen entscheidet Rüdiger Berger, Abteilungsleiter „Zentrale Beschaffung“. Im Interview erklärt er, aus welchem Grund der All-in-Nutzungsvertrag ihn überzeugt hat.

Herr Berger, im letzten Jahr haben Sie neue Elektrochirurgie-Systeme gleich für mehrere Kliniken angeschafft. Dafür haben Sie den All-in-Nutzungsverträge abgeschlossen. Was war Ihr Argument dafür? Diese alternative Finanzierungsmethode ist ideal, wenn Sie Geräte anschaffen müssen, jedoch nicht ausreichend Investitionsmittel zur Verfügung haben.

Welche Rolle spielt die integrierte Dienstleistung der Firma Erbe? Zu einer festen, kalkulierbaren Pauschale erhalten Sie für das jeweilige Gerät eine Rundum-Versorgung für die Dauer der Nutzung – unabhängig von Garantiezeiten. Selbst wenn Geräte mal ausfallen, werden diese Ausfallzeiten mit Leihgeräten kompensiert. Der laufende Betrieb ist daher immer gesichert. Bei 30.000 bis 40.000 Medizingeräten, die wir hier betreiben, sind Verträge mit integrierter Dienstleistung eine echte Entlastung.

Erbe ist Innovationsführer auf dem Gebiet der Elektrochirurgie. War das für Ihre Entscheidung ein wichtiges Argument? Unternehmen wie Erbe verfügen über das entsprechende Know-how und haben das nötige Standing bei den Ärzten. Die Geräte sind sehr gut und werden daher akzeptiert. Ein weiterer

wichtiger Grund für mich ist die Möglichkeit, Einfluss auf die Geräte-Entwicklung nehmen zu können. Als unsere Neurochirurgen eine Spüleinrichtung benötigten, wurde in enger Abstimmung mit den Ärzten und der Zentralen Beschaffung mit Hochdruck an der Entwicklung dieser Einheit gearbeitet. Von einem Marktführer kann ich erwarten, dass er flexibel ist und neue Wege mitgeht. Aus den vorgenannten Gründen arbeiten wir sehr intensiv mit Erbe zusammen.

Würden Sie wieder einen All-in-Nutzungsvertrag abschließen? Ganz klar, ja! Wir wissen zwar, dass solche Verträge immer teurer sind, aber Sie bekommen auch einen erheblichen Gegenwert. Als alternative Finanzierung ist das eine elegante Lösung bei geringen verfügbaren Investitionsmitteln.

Herr Berger, vielen Dank für das Gespräch!

**Rüdiger Berger, Abteilungsleiter
„Zentrale Beschaffung“ an der Uniklinik Köln**
„Im Notfall ruft die OP-Schwester direkt bei Erbe an, ohne dass wir noch eingeschaltet werden müssen.“



Service complete inklusive

Der All-in-Nutzungsvertrag beinhaltet u. a.:

- STK inkl. Arbeits- und Reisezeit
- Software-Updates und Service-Schulungen
- Ersatzteile, Arbeits- und Reisezeit für Instandsetzungen
- Reparatur-Überbrückungsgerät
- Service-Reaktionszeit <24 Std.
- Budgetsicherheit für alle Wartungs- und Instandsetzungskosten



- Investitions-Anteil
- Verbrauchskosten-Anteil
- Service-Anteil

Rechnen Sie mit uns!

Aufgrund Ihrer Geräteauswahl, des Zubehörs, der Laufzeit und des Geräteeinsatzes im OP ermitteln wir Ihren individuellen Festbetrag, der pro Nutzung anfällt. In der Berechnung kommen folgende drei Budget-Komponenten zum Ansatz:



BEISPIELRECHNUNG:

1 Elektrochirurgie-System VIO® 3 inkl. Zubehör

Kaufpreis	15.930,20 Euro netto
Vertragslaufzeit	60 Monate = 5 Jahre
Nutzung	≥ 500 OPs pro Jahr

Investitionsanteil	7,20 Euro
Verbrauchskosten*	2,88 Euro
Servicekosten	0,87 Euro

Summe pro OP **10,95 Euro** (ZZGL. DER GESETZL. MWST.)

DARAUF KÖNNEN SIE ZÄHLEN

- Mehr Sicherheit und Transparenz
- zuverlässiger Erbe Service complete
- Ad-hoc-Unterstützung bei allen Produkt- und Anwendungsfragen
- Verbrauchsteile inklusive
- fixe Nutzungsraten statt unkalkulierbarer Kosten
- einfache Zuordnung zu DRGs
- Schonung Ihrer Liquidität
- unbürokratische, schnelle Abwicklung

Sie möchten Ihre Bestandsgeräte ebenfalls in den All-in-Nutzungsvertrag aufnehmen? Kein Problem. In dem Fall entfällt der Investitionsanteil, Ihre Service- und Verbrauchskosten werden entsprechend eingerechnet.

*Der Verbrauchskostenanteil kann je nach Auswahl des Zubehörs variieren.



Partnerschaft heißt gemeinsam entscheiden

Eine Partnerschaft beruht auf gegenseitigem Vertrauen. Und darauf, dass man offen miteinander redet. Zum Beispiel über die Ausgangssituation. Die sollten wir gemeinsam betrachten und analysieren:

- Welche Anforderungen stellen Ärzte und Pflegepersonal an die technische Ausrüstung?
- Benötigen die verschiedenen medizinischen Fachdisziplinen unterschiedliche Module und Komponenten?
- Wie ist die Altersstruktur Ihres Geräteparks?
- Welches Verbrauchsmaterial benötigen Sie?
- Welche hausinternen technischen Leistungen können wir integrieren?

ERWEITERN SIE IHREN SPIELRAUM

Es gibt viele Fragen – gemeinsam finden wir die Antworten. Wir beraten Sie zur notwendigen Ausstattung, ermitteln Ihren Bedarf an Verbrauchsgütern und kalkulieren notwendige Reparaturen. Wir „schneiden“ Ihnen die passenden Bedingungen, damit Sie im härter werdenden Wettbewerb optimal gerüstet sind. Wir helfen Ihnen dabei, Grenzen zu verschieben.

Für neue Wege – für eine gesunde und sichere Zukunft Ihrer Patienten.

IHR ANSPRECHPARTNER



Sie haben Fragen zur Finanzierung? Sie wünschen ein individuelles Angebot? Michael Krauss, Key Account Manager, informiert und berät Sie zu allen Fragen des Einkaufs und der Finanzierung von unseren Geräten und Systemen.

Sie erreichen Herrn Krauss telefonisch unter +49 7071 755-465
oder in dringenden Fällen mobil unter +49 160 3633027.
Ihre E-Mail richten Sie bitte an michael.krauss@erbe-med.com

Erbe Elektromedizin GmbH
Waldhörnlestraße 17
72072 Tübingen
Deutschland

Tel +49 7071 755-0
Fax +49 7071 755-179
info@erbe-med.com
erbe-med.com