

Wer schultert die Last?

Trotz voller Wartezimmer sieht die wirtschaftliche Lage in vielen Praxen eher düster aus. Vor diesem Hintergrund eignet sich das Finanzierungsinstrument Leasing, um die finanzielle Last, die infolge von Investitionen in medizintechnische Apparate und sonstiges Praxiszubehör anfällt, schultern zu können.



Infolge der Sparmaßnahmen der aktuellen Gesundheitspolitik ist die Finanzlage in vielen Arztpraxen äußerst angespannt. Niedergelassene Ärzte erwirtschaften aus der Versorgung der gesetzlich versicherten Patienten immer weniger Honorar. Auf der anderen Seite stellt der steigende Wettbewerb im Gesundheitssystem die Praxen vor die Anforderung, ihre Patienten stets mit moderner Technik behandeln zu können, denn diese sind immer besser informiert und haben eine entsprechend hohe Anspruchshaltung an Behandlung und Diagnostik. Das Problem: Investitionen in medizinische Geräte und die übrige Praxisein-

richtung lassen sich in der Regel nicht aus der Portokasse bestreiten. Und an liquide Mittel zu kommen, wird zunehmend schwieriger, denn Banken und Sparkassen verhalten sich bei der Vergabe von Krediten heute weitaus restriktiver als noch vor ein paar Jahren.

LIQUIDITÄTSSCHONEND

Um die Investitionskosten für medizintechnische Apparate, Maschinen und sonstigen Bedarf für die Praxiseinrichtung aufzubringen, bietet sich Leasing an. Im Gegensatz zum Kauf beziehungsweise zur Finanzierung wird hierbei die Liquidität des Leasing-Neh-

mers, also des Arztes, kaum beeinträchtigt. Trotzdem kann dieser den vollen Nutzen aus dem Einsatz moderner medizinischer Geräte schöpfen, denn die monatlichen Leasingraten werden aus dem laufenden Ertrag gezahlt. „Um hinsichtlich der Praxisausstattung technisch auf dem neuesten Stand der Dinge zu bleiben, verschulden sich Ärzte unnötigerweise häufig bis über beide Ohren“, sagt Thomas Nickenig, Verkaufsdirektor Vertriebsleasing bei der MMV Leasing GmbH. Das 1963 gegründete Unternehmen zählt aktuell etwa 4.000 Hersteller, Lieferanten und Fachhändler aus den Bereichen Medizintechnik, Informationstechnologie und Bürokommunikation zu seinen Vertriebspartnern. Vor diesem Hintergrund ist MMV in der Lage, Leasinggeschäfte für die gesamte Bandbreite der Praxiseinrichtung abzudecken: „Anfangen bei den Praxismöbeln, über die IT-Infrastruktur und Telekommunikation, bis hin zu Medizintechnik wie Röntgen- und Ultraschallgeräte, EKG und selbstverständlich auch CT beziehungsweise MRT – bei uns können Arztpraxen sämtliche erforderlichen Investitionen über Leasing abdecken“, sagt Nickenig.

Entscheidet sich ein Arzt für die Anschaffung eines neuen Geräts, tritt MMV Leasing gegenüber dem Händler als Käufer hierfür ein. Somit wird anstelle der direkten Zahlung des Kaufpreises an den jeweiligen Händler für den Arzt eine monatliche Leasingrate in konstanter Höhe fällig. „Dieser erreicht dadurch nicht nur eine klare Kalkulationsgrundlage, bei der er die zu erwartenden Einnahmen den monatlichen Ausgaben gegenüberstellen kann, sondern erhält sich auch seine Liquidität in vollem Umfang, da sein Kreditpielraum bei der Hausbank nicht tangiert wird“, erläutert Nickenig nur einige Vorteile des Leasing. Zusätzlich wird kein Anlagevermögen gebildet, für welches Fremd- oder Eigenkapital aufgewandt werden muss. Somit bleiben auch die für Rating-Verfahren

zugrunde zu legenden Kennzahlen unberührt. Und besteht nach dem Ablauf des Vertrags keine Verwendung mehr für das Gerät, kann es zurückgegeben werden, um Platz für neue, zeitgemäße Technik zu schaffen. Ein eben angeschafftes Gerät kann angesichts der rasanten technischen Entwicklung im medizinischen Umfeld in drei Jahren bereits wieder veraltet sein. Das stellt viele Praxen bei einer herkömmlichen Finanzierung vor eine unüberwindbare Herausforderung: „Leasing trägt dem vollumfänglich Rechnung. Durch die MMV-Innovationsleasing-Option können sogar während der Laufzeit Geräte ausgetauscht und so bei gleich bleibenden Kosten neue Technik eingesetzt werden“, sagt Nickenig. Die unkomplizierte Abwicklung angetragener Leasing-Geschäfte, die Möglichkeit der Einbeziehung von Dienstleistungen wie etwa Beratung, Installation und Versicherung in die Verträge sowie das individuell auf den Bedarf abgestimmte Produktportfolio der MMV entlasten die Arztpraxen von zeitlichem und organisatorischem Aufwand. „Bis hin zu einer bedarfsgerechten Verwertung beziehungsweise Entsorgung der Objekte aus beendeten Leasing-Verträgen können sich die Ärzte auf MMV Leasing als kompetentes und über Jahrzehnte am Markt als fairer Partner bekanntes Unternehmen verlassen.“ Dabei stehen dem Arzt im Rahmen des sogenannten „dualen Betreuungsprinzips“ stets zwei feste Ansprechpartner – der Außendienstmitarbeiter vor Ort und die Vertriebsassistentin in der zuständigen Niederlassung – beratend zur Seite.

Daniel Müller ■

„Um die hohen Investitionskosten für medizintechnische Apparate, Maschinen und sonstigen Praxisbedarf zu schultern, bietet sich Leasing an – einfach und vorteilhaft.“



THOMAS NICKENIG,
Verkaufsdirektor Vertriebs-
leasing bei MMV Leasing