



Meeting „Zukunftspreis
Gesundheitswirtschaft“

13. März 2008



Hauptstandort: Unterföhring bei München

Kernkompetenz: Finanzierung und Management von
Medizintechnik, IT/TK-Infrastrukturen und sonstigen
Investitionsgütern

Entwicklung lieferantenunabhängiger und
kundenspezifischer
Lösungen zur Optimierung des gesamten „Geräte-
Lebenszyklus“

Über 25 Jahre Erfahrung
Hersteller- und bankenunabhängig



Ausgangslage KH:

Öffentliche Haushaltslage angespannt

Kreditfinanzierung bisher unter 4 %
Fördermittelfinanzierung bisher über 70 %

60 % der Krankenhäuser melden
hohe Überschreitungen der Zahlungsziele

Kumulierter Investitionsstau von 1973 bis 2004
Differenz der Ist-Investitionsquote zur Soll-
Investitionsquote (17%) als Benchmark



Von öffentlicher Zuwendung zur Kreditfinanzierung Beispiel Mobilienleasing

Prozedere einfach

- ___ Zahlungsmodalitäten sehr variabel
- ___ Einkaufs- Preisvorteile
- ___ Marktüberblick des Leasinganbieters
- ___ Komplettservice von Geräteanbietern
(Verfügbarkeit der Geräte, Entlastung MA)
- ___ Zweitmarkt (Rückgabe, Tausch)
- ___ Verlagerung von Aufwand / Ertrag bei
steuerpflichtigen Unternehmen

Finanzierungsmodell für das Krankenhaus

DRG- Vertrag

- **Kondition abhängig von DRG-Erlösen (Fallzahlen) gemäß Vorgabe des Klinikums**
 - Schwankende Rate:
 - Auf Basis einer zu erwartenden durchschnittlichen Fallzahl wird eine Nutzungsrate pro Bett und Monat ermittelt
 - Die ersten 6 Mon. Ab Nutzungsbeginn laufen mit fester Rate
 - Ab dann Ermittlung der Fallzahlen der zurückliegenden 6 Monate
 - Abweichungen der Ist-Fälle von den Plan-Fällen resultieren in einer Reduzierung bzw. Erhöhung der Rate für die nächsten 6 Monate

Effekt: Die Kosten für die Investition sind variable Kosten

- **Sammelphase**
 - Compendium zahlt nach Rechnungserhalt/Lieferung
 - Mietbeginn wird separat vereinbart
- **Verlängerungsphase**
 - Nach 60 Monaten Entscheidung über Verwendung, Verlängerung, Neuinvestition

Finanzierungsmodell für das Pflegeheim

I-Kosten- vertrag

- **Kondition pro Bett und Tag gemäß Vorgabe des Betreibers Anzahl**
 - Tage pro Jahr, Anzahl Betten, I-Kostensatz
- **Pre-Opening-Phase**
 - Ratenaussetzung oder progressiver Ratenverlauf je nach Belegungserwartung
- **Sammelphase**
 - Compendium zahlt nach Rechnungserhalt
 - Mietbeginn wird separat vereinbart
- **Verlängerungsphase**
 - Nach 60 Monaten Entscheidung über Verwendung, Verlängerung, Neuinvestition
- **Entscheidung über Leasing oder Mietkauf möglich**
- **Beispiel:**

Investition: € 6.000,00 pro Bett
Rate pro Tag ohne Anzahlung **€ 2,56** (= I-Kostensatz)
(= durchlaufender Posten)