



## Zahlst du noch oder heilst du schon?

Der steigende Kostendruck macht Kliniken und Krankenhäusern zunehmend zu schaffen. Leasing erlaubt es ihnen, sich trotz knapper Mittel stets der modernsten Technik zu bedienen und ihren Patienten somit die bestmöglichen Diagnose- und Behandlungsmethoden zu bieten.

**B**esonders groß ist die im Girardet Haus in Essen-Rüttenscheid ansässige Facharztambulanz. Mit insgesamt 17 Patientenbetten gehört sie sogar zu den kleinsten Krankenhäusern der Stadt. Doch bietet sie Hotelcharakter und gehobenen Komfort der Luxusklasse. In den mehr als 40 Quadratmeter großen Ein- oder Zweibettzimmern vergessen die Patienten schnell, dass sie sich in einer medizinischen Einrichtung befinden – und dies, weil alle Zimmer patientengerecht mit automatisch verstellbaren Betten sowie Rufanlage, Telefon, Radio, Fernseher und WLAN ausgestattet sind.

GIRARDET HAUS: die Facharztambulanz in Essen-Rüttenscheid.

Foto: © Girardet Haus GmbH, [www.dasgirardet-haus.de](http://www.dasgirardet-haus.de)





GELEAST: das digitale Multifunktions-Radiographiesystem DX-D 800 von Agfa HealthCare.



Für eine umfassende Betreuung der Patienten ist mit acht Fachärzten und einem zehnköpfigen Pflegeteam ebenfalls bestens gesorgt. Ärzte, Therapeuten und das Pflegepersonal stehen nicht nur jederzeit im engen Kontakt mit den Patienten, sondern betreiben auch eine rege Kommunikation untereinander. Das systematische Weiterreichen der Behandelten von Kollege zu Kollege lehnen die Ärzte der Facharztklinik Essen konsequent ab.

Ihr Renommee verdankt die Klinik ihrer Kompetenz in den Bereichen der minimalinvasiven Gelenk- und der Wirbelsäulenchirurgie. Sie wurde Anfang 2006 übernommen, um das Leistungsportfolio des 1997 von Prof. Dr. med. Dietrich Grönemeyer in Bochum gegründeten „Grönemeyer Institut für MikroTherapie“ zu ergänzen.

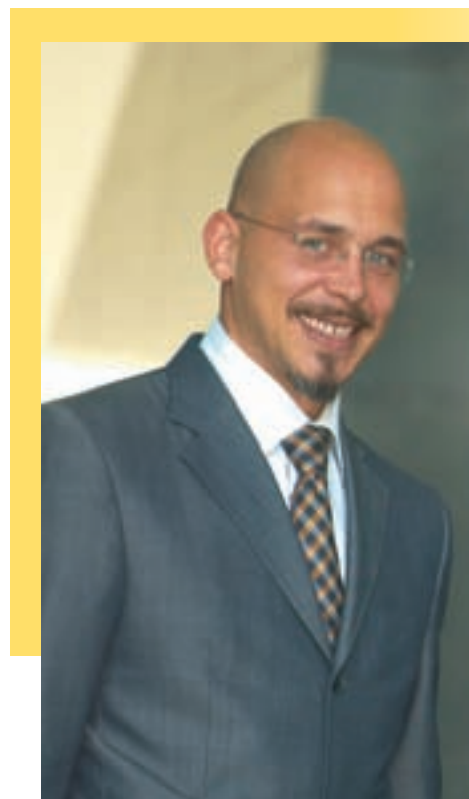
### UMFANGREICHE ERFAHRUNG

„Alle hier tätigen Ärzte sind ausgewiesene Spezialisten in ihrem Fachgebiet“, berichtet Dr. med. Konrad Körsmeier, ärztlicher Direktor der Klinik. „Die Operateure aus den Bereichen Orthopädie, Unfallchirurgie, Neurochirurgie, Gefäßchirurgie sowie der Plastisch-Ästhetischen Chirurgie verfü-

gen über eine sehr umfangreiche operative Erfahrung.“ Getreu der Behandlungsphilosophie „von leicht nach schwer“ und „so wenig wie möglich, so viel wie nötig“ setzen sie stets arthroskopische oder speziell schonende Operationsmethoden ein. Das Ziel: die

Funktion des Gelenks sowie die Arbeits- und Sportfähigkeit schnellstmöglich wiederherzustellen und die Rehabilitationszeit sinnvoll zu verkürzen.

Insbesondere die Arthroskopie des Hüftgelenks beherrschen die Essener Spezialisten ➤



*„Den besonderen Vorteil des MMV-Angebots sehen wir darin, dass wir alles, was wir brauchen, kompetent aus einer Hand erhalten und nicht mit mehreren Leasinggesellschaften arbeiten müssen.“*

MICHAEL HOLZMANN, Geschäftsführer der Facharztklinik Essen



› wie nur wenig andere im Lande: „Wir führen jedes Jahr etwa 150 bis 200 arthroskopische Eingriffe allein am Hüftgelenk durch“, schildert der leitende Arzt Dr. Kamminga. „Über diese operative Erfahrung verfügen in ganz Deutschland nur etwa zehn Kliniken. Im Ruhrgebiet besetzen wir damit eine Spitzenposition.“

### HOHE INVESTITIONEN

Doch nicht nur aufgrund der ausgewiesenen Expertise ihrer Ärzte, sondern auch, weil sie über modernste Medizintechnik verfügt, kann die Facharztklinik ihren Patienten die neuesten Diagnose- und Behandlungsmethoden bieten. „Für Ärzte und Krankenhäuser ist es von großer Bedeutung, gut gerüstet und immer auf dem aktuellen Stand der Technik zu bleiben“, bestätigt Marcus Holbeck, Verkaufsleiter Vertriebsleasing Deutschland bei MMV Leasing. „Nur so kann eine umfassende Dienstleistung für den Patienten erfolgen.“

Die Herausforderung: Wer als Arzt, Krankenhaus oder Klinikum in Sachen Medizintechnik stets up to date sein will, muss die medizinischen Geräte regelmäßig austauschen, da bei der Entwicklung von medizinischen Geräten die Technologie immer zü-



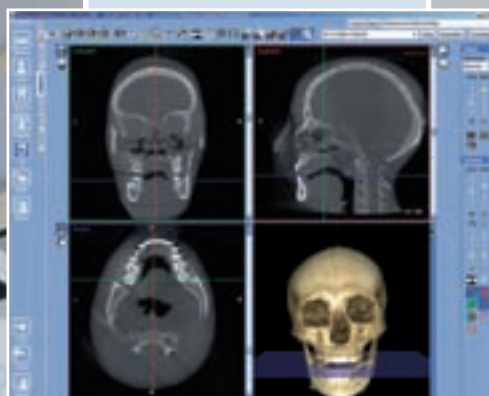
Foto: Jochen Tack

**PERSÖNLICH:** Patienten können ihren Operateur vor dem Eingriff kennenlernen – auch die nicht privat Versicherten unter ihnen.

ger voranschreitet und die Innovationszyklen stets kürzer werden. Nur dann ist es möglich, im Wettbewerb um die inzwischen besser informierten und anspruchsvolleren Patienten erfolgreich bestehen zu können.

Doch stehen medizinische Einrichtungen unter einem enormen Kostendruck. Und auch

wenn sie sich gezwungen sehen, unternehmerisch zu handeln, ihre Arbeitsweise rationeller zu gestalten um die bestmögliche Leistung zur Verfügung zu stellen, sind nicht alle in der Lage, die damit verbundenen hohen Investitionen zu tätigen – zumal sich diese nicht selten erst nach Jahren amortisieren.



**3-D-BILDGEBUNG:** Der dedizierte DVT-Röntgenapparat Planmeca ProMax 3D Max, mit dem sich vollständige Informationen über die Patientenanatomie in höchster Auflösung erfassen lassen, wurde ebenfalls im Rahmen eines Leasingvertrags angeschafft.



„Dem Hemmnis der hohen Investitionskosten für medizintechnische Apparate und Maschinen kann sinnvoll mit dem Instrument Leasing begegnet werden“, sieht Holbeck die Lösung des Problems. „Hierbei wird die Liquidität des Leasingnehmers geschont, und er kann dennoch den vollen Nutzen aus dem Einsatz moderner Geräte schöpfen. Die monatlichen Leasingraten werden aus dem laufenden Ertrag gezahlt – so decken sich die Kosten der Leasingraten schon oft mit wenigen Behandlungseinheiten pro Monat.“ Darüber hinaus profitiert der Leasingnehmer von wirtschaftlichen Vorteilen wie ungebundenem Kapital, Unabhängigkeit von anderen Kreditlinien und steuerlichen Erleichterungen.

## VOLLSTÄNDIGE UNTERSTÜTZUNG

Alle diese Vorzüge kommen nun der Facharztklinik Essen zugute: Sowohl die Ausstattung der zwei Operationssäle als auch medizinische Geräte wie etwa Röntgenanlagen und weitere medizinische Anlagen sowie nebenbei auch den Fuhrpark hat das Klinikum über Leasing in Zusammenarbeit mit MMV Leasing angeschafft.

Und wie funktioniert das Leasen von Medizintechnik? Genauso wie bei anderen Gütern wird über einen Leasingvertrag ein Nutzungsrecht an dem Leasingobjekt erworben – und dies für eine im Kontrakt festgelegte Zeit. Die Höhe der monatlichen Leasingraten richtet sich nach der Investitionshöhe und dem Nutzungszeitraum. Nach Ablauf der Vertragszeit gibt der Leasingnehmer das Ge-



Ärztlicher Direktor DR. MED. KONRAD KÖRSMEIER (rechts) und leitender Arzt DR. MED. MICHAEL KAMMINGA, Fachärzte für Orthopädie und Spezielle Unfallchirurgie, arbeiten im modernsten Umfeld.

rät an den Leasinggeber zurück und kann ein neues, dem aktuellen Stand der Technik entsprechendes Gerät erhalten.

„Gleichgültig, ob es um den Service oder um die Beratung geht, erfahren wir von

MMV Leasing eine hundertprozentige Unterstützung“, schildert Michael Holzmann, Geschäftsführer der Facharztklinik. „Den besonderen Vorteil des MMV-Angebots sehen wir darin, dass wir alles, was wir brauchen, kompetent aus einer Hand erhalten und nicht mit mehreren Leasinggesellschaften arbeiten müssen.“ Ein Ausbau der Kooperation sei auf jeden Fall geplant, insbesondere mit Blick auf die Eröffnung weiterer Standorte der Klinik.

„Wichtig ist vor allem, die je nach Strukturen und Finanzierungslage teilweise sehr unterschiedlichen Anforderungen der medizinischen Einrichtungen mit passenden Angeboten erfüllen zu können“, bringt es Holbeck auf den Punkt. „Mit flexiblen Vertragsvarianten und der individuellen Betreuung vor Ort können wir auf die verschiedenen Bedürfnisse unserer Kunden eingehen und so die Investitionsentscheidung mit einer optimalen Lösung erleichtern.“

Graziella Mimik ■

*„Wichtig ist vor allem, die je nach Strukturen und Finanzierungslage teilweise sehr unterschiedlichen Anforderungen der medizinischen Einrichtungen mit passenden Angeboten erfüllen zu können.“*

MARCUS HOLBECK, Verkaufsleiter Vertriebsleasing Deutschland bei MMV Leasing

