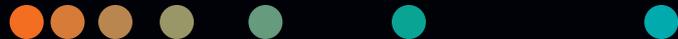


Finanzierungslösungen für Medizintechnik

Kundenreferenzen Deutschland

[siemens.com/finance](https://www.siemens.com/finance)



Strategic
Partner

SIEMENS

Financial
Services

SIEMENS
Healthineers 

Das Rezept für wirtschaftliche Gesundheit: Technik und Finanzierung aus einer Hand

Wie Gesundheitsdienstleister Medizintechnik und Finanzierung aus einer Hand nutzen, wie sie selbst und auch ihre Patienten davon profitieren: Das alles können Sie in den Erfolgsgeschichten auf den folgenden Seiten nachlesen.

Zwei Dinge prägen das Gesundheitswesen: permanenter Kostendruck und steigende Qualitätsansprüche. Medizintechnik von Siemens Healthineers bietet die Antwort auf beides – sofern sie modern und bedarfsgerecht finanziert wird: Finanzierungslösungen von Siemens Financial Services sorgen dafür, dass die beste Medizintechnik auch zur wirtschaftlichsten Lösung wird.



Inhalt

| | |
|---|----|
| Medizintechnik finanzieren: So funktioniert es | 4 |
| Kunden-Referenzen | |
| Radiologie am Bahnhof, Cham | 8 |
| ALB FILS KLINIKEN Göppingen/Geislingen | 10 |
| Klinikum Braunschweig | 12 |
| Forschungszentrum Jülich | 14 |
| MVZ Ärztliche Laboratorien München-Land | 16 |
| Radiologisches Nuklearmedizinisches Zentrum Oberpfalz Nord | 18 |
| Radiologische Praxis Lübben | 20 |
| Die beste Referenz: Ihre eigene..... | 22 |

Finanzierungslösungen für Medizintechnik

von Siemens Financial Services

Maßgeschneiderte Finanzierungslösungen

Passende Vertragsmodelle (z. B. Nutzung, Leasing, Mietkauf), abgestimmt auf Ihre individuelle Aufgabenstellung.

Angebot aus einer Hand

Produkt- und Finanzierungslösung aus einer Hand.

Spezialisierte Branchenkenntnisse

Wir kennen Ihre Herausforderungen. Die langjährige und enge Zusammenarbeit mit Siemens Healthineers macht uns zu Branchenexperten.

Einfachere Budgetierung und individuelle Ratengestaltung

Bessere Liquidität

Betriebskapital bleibt erhalten, dadurch werden andere strategische Investitionen möglich.

Bankenunabhängigkeit

Keine Auswirkungen auf Ihre Kreditlinien.

Integration weiterer Leistungsbestandteile

Service und Wartung können über einen Nutzungsvertrag abgedeckt werden. Günstige Equipment-Versicherung kann inkludiert werden.

Wiedervermarktung am Laufzeitende

Geräte-Restwerte finden Berücksichtigung in der Ratenkalkulation.



Dadurch können Sie ...



Ihre Rentabilität erhöhen



die Versorgung Ihrer Patienten verbessern



Ihre Marktstellung ausbauen



Ihre Planungssicherheit erhalten



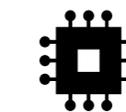
Zeit im Investitionsprozess einsparen



Ihre Bilanzkennzahlen optimieren



Ihre Kreditlinien schonen



technologisch immer auf dem neuesten Stand bleiben

Vorteile für Sie:

Einfacherer Zugang zur besten Technologie

Mit unseren Finanzierungsmodellen können Sie bereits heute in modernste medizinische Ausstattung investieren.

Kunden- Referenzen



CT-Technik im Einklang mit Lebensplanung und Budget: Radiologie in Cham

Die Radiologiepraxis von Dr. Günter Sturz in Cham spielt eine wichtige Rolle für die ärztliche Versorgung der Region Oberer Bayerischer Wald. Als die Neuanschaffung eines CTs anstand, fiel die Entscheidung zugunsten der Lösung, die den medizinischen Anforderungen ebenso gerecht wurde wie der Lebensplanung von Dr. Sturz: einen SOMATOM Scope Power, finanziert über einen Nutzungsvertrag.

„Hier stimmen die Konditionen und der menschliche Umgang“

Die Situation:

Dr. Günter Sturz betreibt eine von zwei radiologischen Praxen in der Kreisstadt Cham, die mit weniger als 17.000 Einwohnern dennoch das Zentrum des gleichnamigen Landkreises darstellt. Als der in die Jahre gekommene Computertomograph SOMATOM Sensation 16 von Siemens Healthineers zur Ablösung anstand, lag ein besonderes Augenmerk auf dem Preis-Leistungs-Verhältnis des neu anzuschaffenden Geräts. Dazu kam, dass Dr. Günter Sturz keine langfristige vertragliche Bindung eingehen wollte.

Die Herausforderung:

Dr. Sturz betreut einen anspruchsvollen Kreis von Privatpatienten, die bildgebende Systeme nach dem aktuellen Stand der Technik erwarten. Gleichzeitig legte er Wert auf ein Finanzierungsmodell, das die betriebswirtschaftlichen Risiken der Anschaffung minimiert und seiner

Lebensplanung gerecht wird, die ein Ende des Praxisbetriebs in einigen Jahren vorsieht. Das Gerät sollte deshalb höchstes diagnostisches Niveau mit einem im wahrsten Sinne des Wortes „praxistauglichen“ Kosten-niveau verbinden.



„Mit Siemens habe ich bei der Neuanschaffung des CTs rundum gute Erfahrungen gemacht: Hier stimmen die technischen Daten des Geräts, die Konditionen der Finanzierung – und vor allem auch der menschliche Umgang miteinander.“

Dr. med. Günter Sturz, Inhaber Radiologie am Bahnhof, Cham



Die Lösung:

Mit einem aktuellen Computertomographen hatte Siemens Healthineers die passende Antwort auf den Wunsch nach einem optimalen Preis-Leistungs-Verhältnis: Der SOMATOM Scope Power zeichnet sich über die gesamte Nutzungsdauer hinweg durch sehr günstige Betriebskosten aus: Sie liegen um bis zu 35 Prozent niedriger als beim Vorgängermodell. Siemens Financial Services wurde auch den weitergehenden Wünschen von Dr. Günter Sturz gerecht – durch die Ablöse des Altgeräts („Uplift“) und einen patientenabhängigen Nutzungsvertrag mit einer Laufzeit von sechs

Jahren. Dabei orientieren sich die effektiven Kosten an der Zahl der untersuchten Patienten/Scansekunden und damit an der Nutzung.

Die Highlights:

- Nutzungsvertrag inklusive aller Servicekosten mit Laufzeit nach Kundenwunsch (sechs Jahre)
- Begleichung der laufenden Ausgaben aus den erzielten Einnahmen („pay as you earn“)
- Transparente, kalkulierbare Kosten pro Patient und Untersuchung



Ordnung und Effizienz im Ultraschall-Gerätepark: Alb Fils Kliniken

2.300 Mitarbeiter, gut 40 Fachkliniken, Institute und Zentren – aber leider auch eine Vielzahl von in die Jahre gekommenen Ultraschallgeräten verschiedener Hersteller: Das war bis 2014 der Status quo in den Alb Fils Kliniken Göppingen/Geislingen. Heute verfügt das Klinikum über hochmoderne Ultraschallgeräte von Siemens Healthineers und profitiert von den wirtschaftlichen Vorteilen eines Nutzungskonzepts auf Basis von medprorent.

„Das wirtschaftlichste Angebot im Ausschreibungsverfahren“

Die Situation:

Als größter Gesundheitsanbieter in der Alb-Fils-Region stehen die Alb Fils Kliniken nicht nur für ein äußerst breites Leistungsspektrum, sondern auch für eine herausragende medizinische Qualität sowie pflegerische Kompetenz. Wie jedes Krankenhaus müssen die Alb Fils Kliniken regelmäßig in moderne Medizintechnik investieren, um eine hohe medizinische Qualität aufrechtzuerhalten. Besonderer Handlungsbedarf bestand im Jahr 2014 bei den Ultraschallsystemen. Der vorhandene Gerätepark war in die Jahre gekommen und äußerst heterogen. Deshalb strebten die Kliniken eine Geräteparkstandardisierung mit möglichst einem Beschaffungspartner an, und das, durch den Charakter einer Großbeschaffung, zu attraktiven Konditionen.

Die Herausforderung:

Die Alb Fils Kliniken haben von Anfang an nicht nur Wert auf Ultraschalltechnologie auf dem neuesten Stand gelegt, sondern auf ein bedarfsgerechtes Finanzierungs-, Bewirtschaftungs- und Innovationskonzept für den Bereich der Ultra-

schallgeräte. Damit sollten Freiräume für weitere dringend erforderliche Investitionen in anderen Bereichen gesichert werden. Gefragt war vor dem Hintergrund anhaltender Budgetdiskussionen eine flexible und langfristig angelegte Lösung.



„Die Geräteparkstandardisierung unserer Ultraschallsysteme erfolgt im Rahmen einer strategischen Partnerschaft mit Siemens, da Siemens neben den benötigten Ultraschallsystemen gleichzeitig ein passendes Finanzierungskonzept anbieten konnte und im Rahmen des Ausschreibungsverfahrens das wirtschaftlichste Angebot abgegeben hatte.“

Ralf Bannwarth, Leitung Einkauf und Materialwirtschaft
ALB FILS Kliniken Göppingen/Geislingen



Die Lösung:

Siemens entwickelte für die Alb Fils Kliniken ein maßgeschneidertes Nutzungskonzept auf Basis der Finanzierungslösung medprorent und einschließlich einer Geräte-Flatrate. Dies garantiert über einen vereinbarten Vertragszeitraum von acht Jahren einen gleichbleibenden Preis der Geräte, einschließlich aller Software-Updates und -Upgrades. Zudem erhalten die Kliniken während der acht Jahre stets aktuelle Ultraschallgeräte der Reihe ACUSON von Siemens Healthineers.

Die Highlights:

- Schrittweiser Austausch von insgesamt 35 Ultraschallsystemen bei gleichbleibendem jährlichem Budget
- Herstellung und Finanzierung aus einer Hand
- Konstante und kalkulierbare monatliche Kosten, die Wartung und Service beinhalten



Strategische Technologiepartnerschaft beim Klinikum Braunschweig

Als Maximalversorger auf universitärem Niveau beschreitet das Klinikum Braunschweig neue Wege: Im Rahmen einer strategischen Technologiepartnerschaft für Radiologie übernimmt Siemens Healthineers nicht nur die Beschaffung, Installation und Wartung aller Geräte, sondern garantiert auch deren Verfügbarkeit sowie Zukunftssicherheit durch Updates und Upgrades – gegen fixe jährliche Zahlungen.

„An zukünftigen Technologiesprüngen teilhaben“

Die Situation:

In 21 Kliniken und 17 Instituten mit insgesamt 1.500 Planbetten versorgt die kommunale Klinikum Braunschweig GmbH jährlich 65.000 stationäre und 200.000 ambulante Patienten. Derzeit hat das Klinikum Großes vor – baulich, organisatorisch und strategisch. Denn eine neu gebaute Radiologie und Notaufnahme geht einher mit einer langfristigen Transformation hin zum proaktiven Gesundheitsdienstleister.

Die Herausforderung:

Für die Radiologie war deshalb kein bloßer Gerätelieferant, sondern ein langfristiger Technologiepartner gesucht, der mit seinem Know-how die strategische Entwicklung des Klinikums begleiten und unterstützen kann. Ziel dieser Technologiepartnerschaft sollte es sein, über Jahre hinweg eine medizinisch hochwertige und zugleich wirtschaftliche

Versorgung der Patienten mit radiologisch-diagnostischen, interventionellen und strahlentherapeutischen Leistungen und den dafür benötigten Systemen sicherzustellen. Der Partner sollte sich dabei umfassend durch Beratung, Service und Gewährleistung einbringen und – last, but not least – eine günstige, sicher kalkulierbare Finanzierung bieten.



„Für uns war maßgeblich, ein technologisches Gerätekonzept zu haben, das für uns zukunftsfähig ist und die Services, um eine hohe Verfügbarkeit abzusichern. Wir haben den Eindruck, mit Siemens Healthineers eine gute, lösungsorientierte Partnerschaft für die Zukunft eingegangen zu sein.“

Dr. Andreas Goepfert, Geschäftsführer Klinikum Braunschweig gGmbH



Die Lösung:

Siemens Healthineers bot mit seinem Managed-Equipment-Service-Vertrag (MES) eine überzeugende Lösung: Die Leistungen beschränken sich dabei nicht nur auf die Lieferung von ca. 50 Neusystemen für die Radiologie, Kardiologie und Onkologie – darunter MRT-, CT- und diverse Röntgensysteme sowie Oralscanner, Linearbeschleuniger und Ultraschallgeräte, sondern umfasst für all diese Systeme auch die Installation, Wartung und den Service sowie eine Innovationsgarantie (Updates und Upgrades). Siemens Financial Services refinanziert den MES-Vertrag über seine volle Laufzeit.

Dabei kommen als Finanzierungsinstrumente unter anderem ein Forfaitierungsrahmenvertrag und Forderungsankauf zum Einsatz. Durch den MES-Vertrag konnte der Innovationsstau bei maximaler Kostensicherheit behoben werden, was zu einer Steigerung des Ergebnispotenzials führt.

- Mehrwert durch strategische Technologiepartnerschaft mit umfassenden Leistungen
- Flatrate-Lösung mit Kalkulationssicherheit
- Refinanzierung der Assets über 10 Jahre + Option für weitere 5 Jahre

Wirtschaftlich überlegen: MRT-Finanzierung fürs Forschungszentrum Jülich

Das Forschungszentrum Jülich setzt seit Herbst 2017 einen 7-Tesla-Magnetresonanztomographen (MRT) vom Typ MAGNETOM Terra für seine Aktivitäten im Bereich der Hirnforschung ein. Die CE-Zulassung und der „Dual Mode“ des MRTs erleichtern Forschungstätigkeiten im klinischen Umfeld entscheidend. Dass Leasing die wirtschaftlichste Form der Finanzierung war, hat die Umsetzung des Projekts wesentlich erleichtert.

„Das Projekt zügig und kostengünstig verwirklicht“

Die Situation:

Der MAGNETOM Terra von Siemens Healthineers ist das weltweit erste 7-Tesla-System, das für den klinischen Einsatz zertifiziert wurde. Der einzigartige Dual Mode des MAGNETOM Terra ermöglicht zudem erstmals den parallelen Einsatz eines einzelnen Geräts zu Forschungs- und Diagnosezwecken. Weil beide Eigenschaften die Möglichkeiten des Forschungszentrums Jülich bei Design und Durchführung von Studien im klinischen Umfeld ganz entscheidend erweitern, strebte die Einrichtung kurzfristig eine Anschaffung an.

Die Herausforderung:

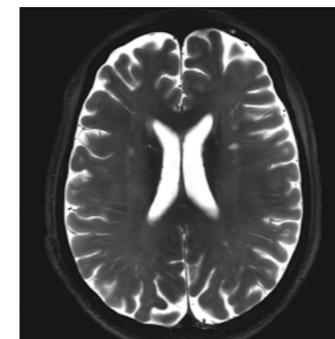
Als Einrichtung im Besitz des Bundes und des Landes Nordrhein-Westfalen darf das Forschungszentrum Jülich eine Fremdmittelfinanzierung nur nutzen, wenn sie nachweislich wirtschaftlicher ist als eine Eigenmittelfinanzierung. Dabei gelten strenge Vorgaben des Bundesrechnungshofs und der von ihm bereitgestellten Kalkulationssoftware „WiBe“. Dazu

zählen konstante Leasingraten und ein vom Rechnungshof vorgegebener Referenzzinssatz, der unterboten werden muss. Dieser Referenzzins wird nur einmal jährlich angepasst und entspricht daher nicht unbedingt den tatsächlichen Kapitalmarktzinsen. Die Ratenzahlungen werden von der Software zudem als für ein Jahr vorschüssig berechnet.



„Durch die gute Zusammenarbeit mit Siemens Healthineers und Siemens Financial Services konnten wir das Projekt zügig und kostengünstig verwirklichen und unsere Möglichkeiten auf dem Gebiet der Hirnforschung entscheidend erweitern.“

Dipl.-Ing. Stefan Schwan, Projektleiter beim Forschungszentrum Jülich



Die Lösung:

Die Finanzierungsspezialisten von Siemens Financial Services entwickelten ein Leasingmodell, das gegenüber Eigenmittelfinanzierung oder Mietkauf nachweislich Kostenvorteile bot und so das Forschungszentrum Jülich überzeugte. Seither dürfen auch Patienten der kooperierenden Universitätskliniken ohne weitere Hürden im Rahmen der Forschungstätigkeit mit dem innovativen Hochfeldgerät untersucht werden. Die Finanzierung in Stichworten:

- Leasing mit vertraglich fixierten Raten und Schlusszahlung (Vertragssumme im höheren einstelligen Millionenbereich)
- Laufzeit 96 Monate
- Vertrags- und Ratenzahlungsbeginn bei Geräteübergabe im Herbst 2017

Mietkauf macht's möglich: Labordiagnostische Vollautomation im MVZ

Welches Maß an Automation ist für unabhängige medizinische Labore wirtschaftlich sinnvoll? Das MVZ Ärztliche Laboratorien München-Land in Poing hat eine eindeutige Antwort: Es setzt als eines der ersten privaten Labore in Deutschland auf die Vollautomation des gesamten Laborprozesses auf Basis von Aptio® Automation und Atellica® Solution von Siemens Healthineers. Möglich wird dies durch die passende Finanzierung von Siemens Financial Services.

„Mit Technologie und Finanzierung zur Vollautomation“

Die Situation:

Das MVZ Ärztliche Laboratorien München-Land bietet den gesamten Untersuchungsumfang der modernen Labordiagnostik und gehört seit über 30 Jahren zu den größeren unabhängigen Laboreinrichtungen in Bayern. Schwierigkeiten bei der Gewinnung von qualifiziertem Fachpersonal sowie das für die Region München übliche hohe Lohnniveau führten zu der Überlegung, die Laborabläufe vom Eingang der Patientenproben bis hin zu ihrer Archivierung und Entsorgung zu automatisieren. Auf Basis von Aptio® Automation, einer individuellen Automationslösung der neuen Generation, sowie von Atellica® Solution, einer hochflexiblen, innovativen Analysensystemgeneration der klinischen Chemie und Immundiagnostik, konnte Siemens Healthineers eine technisch überzeugende Lösung bieten.

Die Herausforderung:

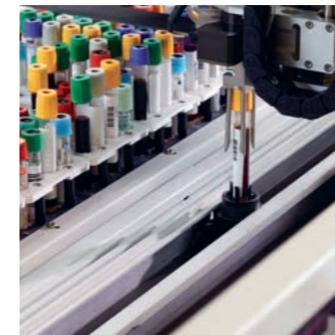
Die Automation einer Vielzahl von Prozessen einschließlich Zentrifugation und Archivierung ist bisher primär in Laboratorien großer (Universitäts-)Kliniken etabliert. Die Investition in eine derartige Lösung stellte auch für eine erfolgreiche

private Laboreinrichtung wie das MVZ Ärztliche Laboratorien München-Land eine finanzielle Herausforderung dar, die sich nur mit einer bedarfsgerechten Finanzierung meistern ließ.



„Beim MVZ Ärztliche Laboratorien München-Land konnten wir zeigen, dass Technologie und Finanzierung in der passenden Kombination zukunftsorientierte Automationslösungen für private Laborbetreiber trotz hoher Investitionsvolumina rentabel machen – im konkreten Fall die weitgehende Vollautomation der klinischen Chemie und Immunologie.“

Dr. Matthias Pfeiffer, Siemens Healthcare Diagnostics GmbH



Die Lösung:

Mittels einer auf die minimale Nutzungsdauer von zehn Jahren abgestimmten und zinsfrei kalkulierten Mietkauflösung für die Automationslösung Aptio® Automation wurde die Gesamtinvestition für das MVZ Ärztliche Laboratorien München-Land darstellbar. Mit der Inbetriebnahme von Aptio® Automation und Atellica® Solution kann das Labor im Münchener Osten den Automatisierungsgrad seiner labortechnischen Abläufe spürbar steigern und einen wirtschaftlichen und qualitativ hochwertigen Betrieb für die kommenden Jahre sicherstellen. Zu den Vorteilen zählen:

- Entlastung des knappen Fachpersonals – Arzthelferinnen und MTAs – durch Vollautomation
- Klare Kalkulationsgrundlage für die gesamte Vertragslaufzeit mit transparenten Raten: Kaufpreis geteilt durch 120 Monate. Zinsen? Null!
- Nutzung der klassischen Mietkaufvorteile, z. B. automatischer Eigentumsübergang mit Zahlung der letzten Rate, freie Wahl der AfA-Methode

Wesentlich mehr Leistung, kaum höhere Kosten: CT-Erneuerung beim RNZ Weiden

Das RNZ (Radiologisches Nuklearmedizinisches Zentrum Oberpfalz Nord) in Weiden hatte eine Herausforderung zu meistern, die in seiner Betreiberstruktur begründet ist: die Erneuerung des CT-Systems so zu gestalten, dass auch Gesellschafter mit altersbedingt geringerem Investitionsinteresse „mitziehen“. Die Lösung: ein SOMATOM CT-System von Siemens Healthineers und ein medprorent-Nutzungsvertrag, der Flexibilität mit niedrigen monatlichen Kosten kombiniert.

„Unsere Anforderungen richtig analysiert“

Die Situation:

Radiologisches Nuklearmedizinisches Zentrum Oberpfalz Nord: Hinter dieser Firmierung stehen als Gesellschafter insgesamt sechs Ärztinnen und Ärzte mit unterschiedlichen persönlichen Hintergründen und Interessen. Gesellschafter, die kurz vor dem Ruhestand stehen, betrachten Investitionen in die Zukunft naturgemäß mit anderen Augen als jüngere Kolleginnen und Kollegen. Als Siemens Healthineers vorschlug, den in die Jahre gekommenen SOMATOM Sensation 64 durch ein neues Gerät abzulösen, spielte das Angebot einer bedarfs- und situationsgerechten Finanzierungslösung deshalb eine besondere Rolle.

Die Herausforderung:

Dass das RNZ Weiden von den Leistungen eines modernen Computertomographen profitieren könnte, stand für alle Gesellschafter außer Frage. Allerdings waren die geforderten Bedingungen für eine Neuanschaffung alles andere als leicht zu erfüllen: Das neue Gerät sollte ohne

nennenswerte Umbaumaßnahmen installiert werden können und die monatlichen Gesamtkosten durften nur unwesentlich über den bisherigen Betriebskosten (Wartung, Energieverbrauch) des Altgeräts liegen. Der Vertrag musste Gesellschafter und damit Vertragspartnerwechsel während der Laufzeit ermöglichen.



„Siemens Financial Services hat unsere Anforderungen von sich aus richtig analysiert und mit dem medprorent-Nutzungsvertrag die passende Lösung zur Finanzierung des neuen CTs vorgeschlagen. Während der Abwicklung war die Kommunikation exzellent, so dass wir alle Detailfragen direkt klären konnten.“

Ute Lenhart, Gesellschafterin RNZ Weiden



Die Lösung:

Technisch brachte der SOMATOM Perspective von Siemens Healthineers mit, was das RNZ Weiden benötigte – herausragende Wirtschaftlichkeit bei gleichzeitiger High-End-Leistung dank des Siemens SureView™-Konzepts und eines Detektor-Erfassungsbereichs von 64 Zeilen. Dass das RNZ Weiden heute aber tatsächlich mit dem Somatom Perspective arbeitet, ist der maßgeschneiderten Finanzierung von Siemens Financial Services zu verdanken. Auf Basis eines medprorent-Nutzungsvertrags mit einer achtjährigen Laufzeit erfüllt sie alle gestellten Bedingungen:

- Einzelne Gesellschafter können während der Laufzeit aus dem Vertrag ausscheiden
- Begleichung der laufenden Ausgaben aus den erzielten Einnahmen („pay as you earn“)
- Transparente Kalkulation mit planbaren Raten in der geforderten Höhe

Verschiedene Modalitäten, ein Finanzierungsmodell: Radiologische Praxis Lübben

Im Spreewald gibt es nicht nur Gurken und Gewässer – hier kümmert sich auch die Radiologische Praxis Lübben um ihre Patienten. Damit ihnen moderne Bildgebung auf höchstem Niveau zur Verfügung steht, setzen Katrin George und Alexander Knoth auf intelligente Finanzierungslösungen – nicht nur beim zuletzt angeschafften Computertomographen SOMATOM go.Up von Siemens Healthineers.

„Medizintechnik und Finanzierung Hand in Hand“

Die Situation:

Die radiologische Praxis in der im Biosphärenreservat Spreewald gelegenen Kreisstadt Lübben existiert seit 1995, in der heutigen Konstellation seit 2011. In der vergleichsweise strukturschwachen Umgebung der brandenburgischen Niederlausitz fallen Investitionen in Medizintechnik der Spitzenklasse schwerer als in anderen Regionen. Alexander Knoth nutzt bei Anschaffungen deshalb seit seinem Einstieg im Jahr 2011 Alternativen zur klassischen Kreditfinanzierung – und fühlt sich auch in diesem Punkt bei Siemens gut aufgehoben.

Die Herausforderung:

Als die Entscheidung fiel, den in die Jahre gekommenen CT der Praxis durch einen innovativen SOMATOM go.Up zu ersetzen, war die Aufgabenstellung klar: Die Vorteile des neuen Geräts – etwa automatisierte und standardisierte Arbeitsabläufe sowie schnellere Scans gerade im Rahmen des Tumor-Stagings – soll-

ten mit zuverlässig kalkulierbaren monatlichen Gesamtkosten einhergehen. Weil das Vorgängergehärt zwar von Siemens Healthineers stammte, die noch laufende Finanzierung aber über einen anderen Anbieter lief, musste ein auch wirtschaftlich sauberer Übergang geschaffen werden.



„Siemens bietet überzeugende Komplettlösungen, bei denen Medizintechnik und Finanzierung Hand in Hand gehen. Davon profitieren unsere Praxis und unsere Patienten.“

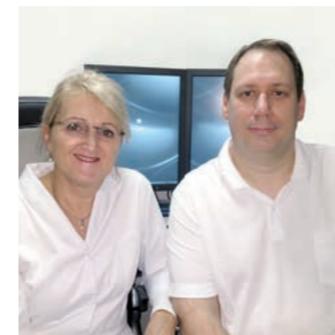
Alexander Knoth, Facharzt für diagnostische Radiologie, Radiologische Praxis Lübben



Die Lösung:

Aufgrund guter Erfahrungen fiel bei der Finanzierung die Wahl auf einen medprorent-Nutzungsvertrag inklusive Wartung – für diese Lösung hatte sich die Praxis in den Vorjahren bereits bei der Anschaffung von MRT- und Ultraschallgeräten von Siemens Healthineers entschieden. Beim SOMATOM go.Up beträgt die Laufzeit AfA-konforme 96 Monate (acht Jahre), Siemens Financial Services übernahm das Altgerät. So profitieren Katrin George und Alexander Knoth gleich mehrfach:

- „Pay as you earn“ – laufende Ausgaben aus den erzielten Einnahmen begleichen
- Planbare Raten für transparente Kalkulation
- Übersichtlichkeit durch einheitliche Finanzierung verschiedener Modalitäten



Die beste Referenz: Ihre eigene

„Maßgeschneiderte Finanzierungslösungen sind so individuell wie die einzelne Investition – Ihre Investition. Finden Sie heraus, was die vereinte Kompetenz von Siemens Healthineers und Siemens Financial Services für Ihre Praxis, Ihre Klinik oder Ihr Labor leisten kann: Sprechen Sie mit unserem Vertrieb vor Ort!“

Stefan Fleischner, Account Manager Healthcare, Siemens Financial Services

Finanzierungsexpertise plus Technologie-Know-how

Financial Services von Siemens (SFS) ist ein internationaler Anbieter von Finanzlösungen für Business-to-Business-Kunden. Als verlässlicher Partner in Finanzierungsfragen und als kompetenter Manager für Finanzrisiken agiert SFS für den Siemens-Konzern wie auch für dessen Kunden. Wir unterstützen Investitionsvorhaben im Gesundheitswesen mit Equipment- und Technologiefi-

nanzierung, projektbezogenen und strukturierten Finanzierungen, Leveraged-Finance-Lösungen und Versicherungslösungen. SFS bietet die ideale Kombination aus tiefgreifendem Branchenverständnis des Gesundheitsmarkts durch die enge Zusammenarbeit mit Siemens Healthineers und Finanzexpertise für maßgeschneiderte Finanzlösungen.

Individuelle medpro-Lösungen

Acht Beispiele, eine gemeinsame Botschaft: Die Kombination aus Medizintechnik von Siemens Healthineers und Finanzlösungen von Siemens Financial Services bietet Gesundheitsdienstleistern einen echten Mehrwert.

Wie dieser Mehrwert konkret aussieht, ist von der jeweiligen Situation mit ihren spezifischen Anforderungen und Bedingungen abhängig – Ihrer Situation. Finden Sie heraus, wie Ihr Mehrwert aussehen könnte: Testen Sie Siemens Financial Services einfach, wenn Sie das nächste Mal in Lösungen von Siemens Healthineers investieren. Überzeugen Sie sich, wie Finanzlösungen von Siemens Financial Services dabei Ihre wirtschaftliche Situation verbessern.

Zur Wahl stehen neben klassischem **Mietkauf** – Sie sind von Beginn an wirtschaftlicher Eigentümer und mit Zahlung der letzten Rate auch zivilrechtlicher Eigentümer – vor allem individuelle medpro-Lösungen durch Nutzungslösungen, die moderne Medizintechnik für Ärzte und Kliniken erschwinglich machen.

Mit **medprorent**-Nutzungsverträgen bewahren Sie sich hohe Planungssicherheit mit einem individuellen Rundum-sorglos-Paket – denn Wartung und Tausch von Verschleißteilen sind i.d.R. bereits in den Raten enthalten. Abhängig vom zu finanzierenden Gerät sind fixe oder am Patientenaufkommen orientierte Nutzungsraten möglich. Zum Vertragsende können Sie wählen: kaufen, weiter nutzen, das Gerät zugunsten einer neuen Gerätegeneration tauschen oder zurückgeben.

Mit **medprolease**-Leasingverträgen nutzen Sie Equipment, ohne dessen Eigentümer zu werden. Dennoch entscheiden Sie als Leasingnehmer allein, wie ihre Investition aussehen soll. Ob Zahlungsweise, Zahlungsverlauf oder Laufzeit – viele Parameter, bis hin z.B. zum Wartungsumfang, lassen sich an Ihre individuellen Anforderungen anpassen.

medprodynamic ist eine Zusatzoption zu den medprolease- und medprorent-Verträgen, mit der Sie flexibel auf die Herausforderungen im Gesundheitswesen reagieren können. So können Sie Nutzungsdauer und Ratenhöhe während der Vertragslaufzeit flexibel an Ihre Situation anpassen – erstmals nach zwei Jahren.

Unabhängig davon, ob Ihnen Eigentumserwerb, Kalkulationssicherheit, Liquiditätserhalt oder andere Aspekte wichtig sind – unsere Lösungen bieten eine Antwort. Wir freuen uns darauf, mit Ihnen in einem persönlichen Gespräch eine für Sie attraktive und passende Finanzierung zu entwickeln!

Jetzt sind Sie dran!

Entscheiden Sie sich für eine Lösung, die Ihren finanziellen Handlungsspielraum entscheidend erweitert. Und für einen Partner, der sich für Ihren Erfolg stark macht. Wir sind für Sie da!



Infoline: 0800 636-6360



E-Mail: info-sfl.sfs@siemens.com

Die vorliegende Broschüre dient der allgemeinen Information und stellt kein Angebot zum Abschluss bestimmter Finanzierungen dar. Finanzierungen können nur nach einer Betrachtung des Einzelfalls erörtert werden. Das für die [dargestellten Finanzierungen] verantwortliche Unternehmen ist die Siemens Finance & Leasing GmbH, Otto-Hahn-Ring 6, 81739 München, eine Gesellschaft der Siemens Financial Services (SFS) – der Finanzsparte von Siemens. Die Siemens Finance & Leasing GmbH ist in Deutschland zugelassen und beaufsichtigt durch die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht.

Siemens Healthineers Headquarters

Siemens Healthcare GmbH
Henkestr. 127
91052 Erlangen, Germany
Phone: +49 9131 84-0
siemens-healthineers.com

Strategic Partner

Siemens Financial Services GmbH
Otto-Hahn-Ring 6
81739 München
Infoline: 0800 636-6360
Infobox: 0800 636-3333
E-Mail: info-sfl.sfs@siemens.com