

Dank Leasing auf sichere Beine gestellt



LOKOMAT: Die robotergestützte Gangorthese erlaubt es, die Beine des Patienten auf einem Laufband zu führen und eröffnet somit vielfältige Trainingsmöglichkeiten.

Trotz zunehmender Mittelknappheit sind Arztpraxen, Krankenhäuser und andere medizinische Einrichtungen auf modernste Ausstattung angewiesen. So auch das Therapiezentrum Herford. Dank Leasing ist es jetzt in der Lage, sich die benötigten Geräte zu verschaffen und stets auf dem aktuellsten Stand der Technik zu bleiben.

Die Medizintechnologie ist eine dynamische und hoch innovative Branche. Bei Patenten und Welthandelsanteil liegt Deutschland auf Platz zwei hinter den USA“, fand der Branchenbericht Medizintechnologien 2016 heraus. „Rund ein Drittel ihres Umsatzes erzielen die deutschen Medizintechnikhersteller mit Produkten, die höchstens drei Jahre alt sind. Durchschnittlich investieren die forschenden MedTech-Unter-

nehmen rund neun Prozent ihres Umsatzes in Forschung und Entwicklung.“ Der Innovations- und Forschungsstandort Deutschland spielt damit für die MedTech-Unternehmen eine besonders wichtige Rolle.

ECHTER KRAFTAKT

Doch die hervorragende Technik soll ja auch genutzt werden. Das Problem: Sie zu finanzieren ist für viele Arztpraxen, Krankenhäuser sowie andere medizinische Einrich-

tungen zu einem echten Kraftakt geworden. Sie alle stehen unter einem enormen Kostendruck, sodass sie häufig nicht in der Lage sind, die damit verbundenen hohen Investitionen zu tätigen – zumal sich diese nicht selten erst nach Jahren amortisieren. Hinzu kommt, dass mit Blick auf zügig fortschreitende Technologien und stets kürzer werdende Produktzyklen viele Geräte regelmäßig ausgetauscht werden müssen.

„Die Anschaffung von medizinischen Geräten stellt einen enormen finanziellen Auf-



„Ohne die Möglichkeit, den Lokomat über Leasing zu finanzieren, wäre ich nicht in der Lage gewesen, mein Angebot mit dieser innovativen Therapiemethode zu bereichern.“

PACO OBERWALLENEY, Ergotherapeut und Inhaber des Therapiezentrums Herford

wand dar“, bestätigt Paco Oberwalleney, Ergotherapeut und Inhaber der 2003 gegründete Praxis für Ergotherapie sowie des 2013 auf die Beine gestellten Therapiezentrums Herford. Neben der Kinderheilkunde, der Handrehabilitation und der Schmerzbehandlung bildet die neurologische Rehabilitation den Tätigkeitsschwerpunkt der circa 25 Mitarbeiter in beiden Einrichtungen. Diese erfreuen sich einem hohen Maß an beruflicher Flexibilität. „Jeder soll sich im Unternehmen wohl und angekommen fühlen“, beschreibt Oberwalleney, der sein Unternehmen keinesfalls nach klassischen hierarchischen Modellen führt und im Übrigen gerne mit Berufsanfängern, die er selbst ausbildet, arbeitet. „Wir sind auf einer gemeinsamen, beruflichen Reise, auf der es viel zu entdecken gibt und jeder sollte regelmäßig darüber reflektieren, ob er an dieser Reise teilhaben möchte“.

KOSTEN GESTEMMT

Denn eins weiß Oberwalleney: Zufriedene Mitarbeiter, die sich mit ihrer Aufgabe identifizieren können, zeigen ein höheres Engagement beim Dienst am Patienten. Und Letzterer steht im Therapiezentrum Herford selbstverständlich im Mittelpunkt. „Jedem möchte ich beste Therapiemöglichkeiten bieten. Und das als Kassenleistung. Ich bin ein entschiedener Gegner der zwei Klassen Medizin“, betont der Ergotherapeut. „So lege ich alles daran, stets mit den modernsten Mög-

lichkeiten in diesem weiten Feld zu arbeiten.“ Dazu gehört der Einsatz der robotergestützten Gangorthese „Lokomat“, die es erlaubt, die Beine des Patienten auf einem Laufband zu führen und somit vielfältige Trainingsmöglichkeiten eröffnet. „Ob aufgrund von Querschnittslähmung, Schlaganfall, Wachkoma oder einfach als Rehabilitationsmaßnahme nach einer Hüftoperation, der Lokomat bringt den Patient wieder auf die Beine.“

Die hohen Investitionskosten für den Lokomat stemmte Oberwalleney mit dem Instrument Leasing. „Das ist das Beste, was man machen kann“, sagt Sabine Eidmann, Key Account Manager Medical + Care Solutions bei der

abcfinance GmbH. „So werden die liquiden Mittel des Leasingnehmers geschont. Die monatlichen Raten zahlt er aus seinem laufenden Ertrag. Und nicht zuletzt kommen ihm steuerliche Vorteile zugute.“

BESONDERE BERATUNG

Was das Therapiezentrum in Herford angeht, schaffte er sich vor drei Jahren ein Lokomat über eine andere Leasinggesellschaft an. „Mit der Gesamtdurchführung des Projekts war ich damals aber nicht sehr glücklich“, erinnert sich Oberwalleney. „In diesem Frühjahr kam ich in Kontakt mit abcfinance, da in Iserlohn mehrere große Anschaffungen anstanden – unter anderem auch erneut ein Lokomat. Beeindruckt hat mich die ausgesprochen sympathische, unkonventionelle und zuverlässige Arbeitsweise. Es ging um eine, für meine Branche, wirklich sehr hohe Investition und diese wurde innerhalb von Tagen zu meiner vollsten Zufriedenheit abgewickelt. Ich bin immer noch begeistert.“

Insbesondere die Beratung sei über das gewohnte Maß gegangen und um ein Vielfaches besser als das, was man von Banken kennt. „Ohne die Möglichkeit, den Lokomat über Leasing zu finanzieren, wäre ich nicht in der Lage gewesen, mein Angebot mit dieser innovativen Therapiemethode zu bereichern. Und mit abcfinance würde ich jederzeit wieder zusammenarbeiten.“

Graziella Mimic ■

„Medizintechnik leasen statt kaufen: Das ist das Beste, was man machen kann. So werden die liquiden Mittel des Leasingnehmers geschont und die monatlichen Raten aus dem laufenden Ertrag gezahlt.“



SABINE EIDMANN, Key Account Manager Medical + Care Solutions bei der abcfinance GmbH