

PHILIPS

Lifecycle
Investments

Finanzierung



Ihr Partner für wertschaffende Investitionen in die Gesundheitsversorgung

Philips Capital



Machen Sie mehr aus Ihren Investitionen in die Gesundheitsversorgung

In Anbetracht knapperer Ressourcen müssen Gesundheitsdienstleister heutzutage mehr Leistung erbringen. Innovation ist der einzige Weg, dieses Ziel zu erreichen. Die Geschwindigkeit des technischen Fortschritts birgt jedoch Herausforderungen. Daher wenden sich viele Gesundheitsdienstleister servicebasierten Lösungen und Finanzierungsoptionen für die Medizin zu. Sie erhalten so mit geringerem Ausfallrisiko und größerer finanzieller Planbarkeit Zugang zu den neuesten Innovationen für Diagnose und Therapie.

Mit flexiblen und innovativen Finanzierungslösungen von Philips Capital unterstützen wir Sie dabei, Investitionen in Ihre Gesundheitsversorgung bestmöglich auszuschöpfen. Gemeinsam können wir eine Gesundheitsversorgung realisieren, die bessere Behandlungserfolge unterstützt, die Patienten- und Mitarbeiterzufriedenheit verbessert und die Versorgungskosten verringert.

Hauptvorteile einer Finanzierung zur Weiterentwicklung Ihrer Gesundheitsversorgung

- Immer auf dem aktuellsten Stand – dank der neuesten Lösungen für die Medizin
- Geteiltes finanzielles Risiko für mehr Flexibilität und bessere Steuerung schwankender Patientenzahlen
- Verbesserte Cashflows und optimierte Total Cost of Ownership (TCO)
- Individuelle Finanzierungsbedingungen und Zahlungspläne, die sich an den Patienteneinnahmen orientieren

„In Zeiten begrenzter finanzieller Ressourcen hilft uns diese Partnerschaft [mit Philips], unseren Patienten eine hochwertige und effiziente Gesundheitsversorgung zu bieten ...“

Holger Baumann, Geschäftsführer
Kliniken der Stadt Köln

Herausforderungen von heute und Realitäten von morgen begegnen

Das umfassende und herstellerunabhängige Partnerschaftskonzept von Philips unterstützt Sie dabei, Ihre Geschäftsergebnisse zu optimieren. Die Grundlage unserer flexiblen Verträge bilden aussagekräftige datenbasierte Erkenntnisse und solider finanzieller Rat von den Spezialisten bei Philips Capital, damit Sie fundierte Investitionsentscheidungen treffen können. Wir finanzieren medizinische Lösungen sowohl von Philips als auch von anderen Anbietern.

Dieses Konzept ist eine Antwort auf die steigende Nachfrage nach medizinischen Dienstleistungen und den steigenden Druck seitens der Regulierungsbehörden, Qualität und Behandlungserfolge zu verbessern. Sie erhalten die Möglichkeit, veraltete medizinische Geräte selbst mit begrenzten Investitionsmitteln zu erneuern. Philips Capital bietet eine echte Partnerschaft, mit der Sie den Herausforderungen von heute und den Realitäten von morgen begegnen können.



Gemeinsame Ziele und Vorteile von Lifecycle Investments für Ihr Krankenhaus



Modernisierung veralteter Technologien mit medizinischen Geräten der neuesten Generation



Besser planbare Cashflows mit geringerem Kapitaleinsatz und einer Senkung der Total Cost of Ownership (TCO)



Verbesserte betriebliche Effizienz Ihrer klinischen Arbeitsabläufe



Partnerschaft mit Philips zur gemeinsamen Gestaltung von Technologien, Geschäftsmodellen und Lösungen



Wachstum für Ihr Krankenhaus und Ausweitung Ihrer Versorgungsmodelle



Übergang zu wertorientierter Versorgung

Ein strukturiertes Konzept für kontinuierliche Verbesserungen



Finanzierungsmodelle zur Optimierung der Lifecycle Investments

Healthcare-Investitionen können als hybride Strukturen mit einer Mischung aus Fremdkapital und Eigenmitteln finanziert werden. Alle Finanzierungsstrukturen bieten flexible Zahlungslösungen, sodass Sie Zugang zur neuesten Gesundheitstechnologie erhalten, Ihre betriebliche Effizienz verbessern und den Wert Ihrer Investition erhöhen können.



Nutzungsverträge für Gesundheitstechnologie

Hohe Qualität bei niedrigen Kosten ermöglicht Zugang zu erschwinglicher innovativer Technologie

Nutzungsrecht für die neuesten Philips Lösungen, einschließlich Instandhaltung und Dienstleistungen, bei gleichzeitiger Schonung liquider Mittel. Besonders geeignet, wenn Sie die neuesten Technologien und flexible Zahlungsmöglichkeiten innerhalb strikter Budgetgrenzen wünschen.

Mehr Flexibilität zur Anpassung an zukünftige Veränderungen



Verlängerte Zahlungsziele

Erwerben Sie Philips Technologie durch Erschließung neuer Finanzierungsquellen, um Ihre Patientenversorgung weiterzuentwickeln und Ihre Einnahmen zu steigern

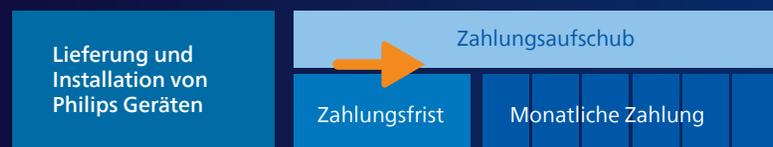
Eigentumserwerb medizinischer Lösungen und Verteilung der Zahlungen über einen längeren Zeitraum, um Cashflows zu verbessern und die Ausgaben für Investitionen in Technik an die Patienteneinnahmen anzupassen. Hält Ihre Kreditlinien für andere Zwecke offen.

Verteilung hoher Anschaffungskosten über die Lebensdauer der Lösung



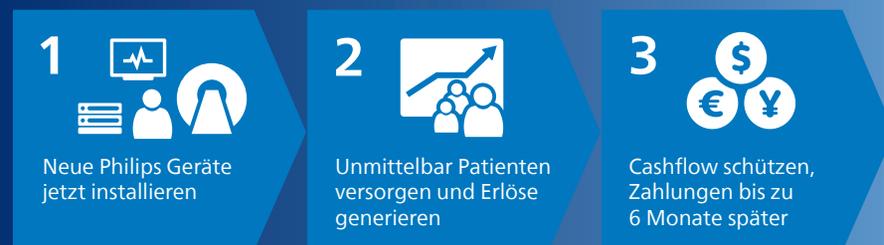
Programm für Zahlungsaufschub¹

Stellen Sie Zahlungen für einen vereinbarten Zeitraum zurück und bieten Sie Patienten dennoch unverzügliche Versorgung. Machen Sie von einer Zahlungspause Gebrauch, um den Betrieb wieder aufzunehmen oder Geld zur Finanzierung von Gesundheitstechnologien anzusparen.



Zahlungsfrist von bis zu 6 Monaten¹

Zugang zu Philips Lösungen für die Medizin ohne unmittelbaren Cash-Abfluss



Alle Finanzierungsangebote sind mit dem Programm für Zahlungsaufschub verfügbar

„Die langfristige Natur unserer Partnerschaft ermöglicht es unserem Krankenhaus nicht nur, bei zukünftigen Technologiesprüngen dabei zu sein, sondern auch eine Vorreiterrolle einzunehmen. So können wir unseren Patienten stets diagnostische und therapeutische Verfahren nach den neuesten Standards anbieten.“

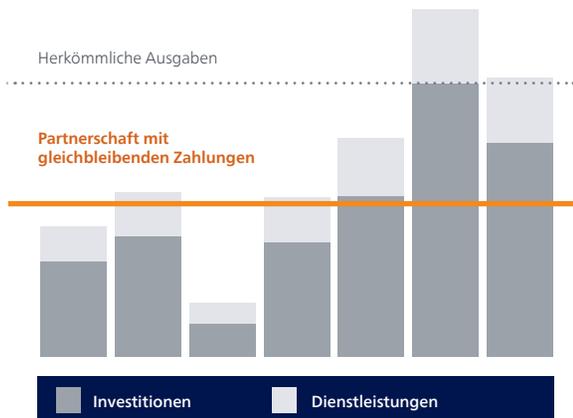
Markus Mord
Geschäftsführer,
Marienhospital Stuttgart



Flatrate-Modell

Besseres betriebliches und finanzielles Management von *Investitionen in Technologie*

Nutzungsrecht für die neuesten Philips Lösungen und Dienstleistungen mit planbaren Zahlungen in gleichbleibender Höhe, die alle Kosten während der Vertragsdauer abdecken. Bietet finanzielle Stabilität für Einrichtungen mit herausfordernden Budgetrestriktionen.



Bewährte Verfahren bei einer Partnerschaft: Marienhospital Stuttgart

Effizientes Management von Budgetplanung und Betriebskosten zur Weiterentwicklung der Patientenversorgung

Größte finanzielle Herausforderungen des Marienhospitals

- Krankenhaus unterliegt finanziellen Schwankungen
- Begrenzte Kreditressourcen
- Geringe Kosten- und Dienstleistungseffizienz

So haben wir geholfen

Im Rahmen der Partnerschaft haben wir eine flexible und innovative Finanzierungslösung strukturiert, die Investitionen in medizinische Lösungen, Dienstleistungen, Instandhaltung und Software-Aktualisierungen beinhaltet:

- 10-jähriges Finanzierungsmodell mit mehreren Investitionszyklen bei gleichbleibenden Zahlungen, die ein bestmögliches Cashflow-Management ermöglichen
- Zahlungsanpassung auf Basis neuer oder aktualisierter technischer Funktionalitätserweiterungen
- Verschiedene Optionen zum Ende der Vertragslaufzeit, z.B. zur Verlängerung oder Anpassung des Finanzierungsvertrags und zum Erwerb oder zur Rückgabe medizinischer Geräte

Vorteile der Partnerschaft für das Marienhospital

- Zugang zur neuesten Gesundheitstechnologie und Senkung der Betriebskosten
- Planbares Cash-Management und optimierte Total Cost of Ownership (TCO)
- Medizinische Systeme, Software, Geräte, Instandhaltung und Dienstleistungen in einem Paket
- Zahlungen in gleichbleibender Höhe für die gesamte Philips Lösung

„Philips hat die Finanzierung und Planung auf 10 Jahre möglich gemacht. Das ist wirklich einzigartig und innovativ. Für uns passt dieses Modell auch in der Zukunft.“

Johann Marx

Geschäftsbereichsleiter
Finanzen und Controlling,
Marienhospital Stuttgart



„Mit dieser in der Welt der französischen Universitätskliniken bisher einmaligen Industriepartnerschaft positionieren sich die Hospices Civils de Lyon als eine der führenden Einrichtungen für medizinische Bildung. Seit 2015 verfügen wir über fortschrittlichste Bildgebungstechnologien, dank derer wir unseren Patienten hervorragende diagnostische und interventionelle Versorgungspfade anbieten können ...“

Raymond Le Moign

Generaldirektor, Hospices Civils de Lyon, Frankreich

Bewährte Verfahren bei einer Partnerschaft: Hospices Civils de Lyon (HCL), Frankreich

Aufbau eines weltweit führenden Kompetenzzentrums für diagnostische und interventionelle Bildgebung zur Verbesserung der Behandlungserfolge

Größte finanzielle Herausforderungen der HCL

- Erheblicher Investitionsbedarf zur Aktualisierung vorhandener Bildgebungssysteme und nuklearmedizinischer Technologien
- Management der Ausgaben zur Finanzierung von Innovations- und Forschungsprojekten in diesem großen Universitätsklinikverbund, der 13 staatliche Einrichtungen umfasst

So haben wir geholfen

Eine zwölfjährige strategische Partnerschaft zur Modernisierung der Bildgebungstechnologien der HCL wurde anhand einer speziellen Geschäftsmodellstruktur mit vorgegebenen Bedingungen finanziert, darunter:

- Herstellerunabhängiges Beschaffungs- und Austauschprogramm für Geräte
- Programm zur Service-Verbesserung
- Instandhaltungs- und Aufrüstungsdienstleistungen
- Individuell angepasste Schulungen

Vorteile der Partnerschaft für die HCL

- Vollständige Optimierung des Geräteinvestitionsplans; mehr als 70% der Geräte der Bildgebungsflotte werden durch die neuesten MRT- und CT-Technologien von Philips ersetzt.
- Signifikante Verbesserung der betrieblichen Effizienz
- Stärkere finanzielle Performance durch bessere Planbarkeit der Cashflows
- Bessere Ausgabenkontrolle und Ertragssteigerung durch Erstellung verlässlicher Finanzmodelle
- Größere finanzielle Unterstützung für Forschungsprojekte



„Durch den starken Fokus auf Qualität, Effizienz und Kosteneinsparungen – Faktoren, die letztendlich den Patientenkomfort verbessern und so Mehrwert für Patienten schaffen – hat sich Philips als zuverlässiger Anbieter von Medizintechnik erwiesen.“

Umfrage an den Hospices Civils de Lyon

Transformative und zukunftsfähige Modelle, die einen langfristigen Mehrwert liefern



Healthcare-as-a-Service-Partnerschaften wurden entwickelt, um Sie bei den eng verflochtenen klinischen, betrieblichen und finanziellen Herausforderungen zu unterstützen, vor denen Sie stehen.

Diese mehrjährigen Partnerschaften basieren auf gemeinsamen Zielen, geteiltem Risiko und beidseitiger Verantwortung. Sie dienen einer Verbesserung von Cash-Management und Geschäftsergebnissen. Im Mittelpunkt stehen medizinische Lösungen, Dienstleistungen und die zugehörigen Arbeitsabläufe.



Finanzierungsmodelle für Healthcare-as-a-Service-Partnerschaften

Pay-per-use-Modelle

Bei Healthcare-as-a-Service-Partnerschaften übernehmen wir einen Teil Ihres betrieblichen Risikos, um Ihnen mehr Flexibilität zu verschaffen. Schwankende Patientenzahlen lassen sich so besser handhaben. Ein Teil Ihrer Zahlungen basiert auf der tatsächlichen Auslastung der Geräte und den Patientenzahlen. Unterhalb bestimmter Volumen zahlen Sie lediglich eine Mindestrate und oberhalb einer im Voraus vereinbarten Obergrenze nutzen Sie die Technologie ohne zusätzliche Kosten.

Ein Teil Ihrer Zahlungen kann auch an Leistungskennzahlen (Key Performance Indicators, KPIs) und/oder Ergebnisse gekoppelt werden, um kontinuierliche Verbesserungen und langfristige Wertschöpfung zu ermöglichen.





Ihr Finanzierungspartner für die Weiterentwicklung Ihrer Gesundheitsversorgung

Welche Innovationen in der gesamten Kette der Gesundheitsvorsorge und -versorgung Sie auch implementieren möchten – die Experten bei Philips Capital können helfen. Unsere flexiblen Finanzierungslösungen ermöglichen Ihnen den Zugang zu fortschrittlicher Medizintechnik und Dienstleistungen mit einer individuellen Auswahl aus kostengünstigen Zahlungsstrukturen.

Als strategischer Partner bei der Finanzierung von Lifecycle Investments können wir Ihren finanziellen Spielraum erhöhen und Ihr Risiko mindern, um so Innovationen in Ihrem gesamten medizinischen Versorgungsbetrieb zu unterstützen. Wir unterstützen Sie dabei, selbstbewusste Investitionsentscheidungen zu treffen, damit Sie die Lebensqualität der Patienten verbessern, Kosten im Gleichgewicht halten und Ihre Ziele erreichen können.



Klicken Sie auf: [Philips Capital Financing Services](#),
um weitere Informationen zu erhalten.



¹ Programm für Zahlungsaufschub: Zahlungspause von bis zu 6 Monaten möglich, Bonität im jeweiligen Einzelfall vorausgesetzt. Angebot für einen begrenzten Zeitraum gültig, Änderungen vorbehalten.

Einschränkungserklärung: Dieser Inhalt ist nur zur allgemeinen Information vorgesehen und versteht sich vorbehaltlich kundenspezifischer Lösungen sowie Vertrags- und Kapitalgebergenehmigung. Aus Fallstudien und Kundenaussagen lassen sich keine Ergebnisse für andere Fälle ableiten. Die Ergebnisse können abweichen.