Themendossier des BDL

Leasing ermöglicht Investitionen in Gesundheit

Immer mehr Ärzte und Krankenhäuser setzen auf Leasing

2019 erwirtschaftete die Medizintechnik-Industrie – u. a. mit Krankenhaustechnik, medizinischen Geräten, bildgebender Diagnostik, medizinischer Informatik und orthopädischen Hilfsmitteln – laut Schätzungen des Branchenverbands Spectaris einen Umsatz von 33,43 Mrd. Euro (+10,4 Prozent), davon 21,94 Mrd. Euro im Ausland. Die 1.375 deutschen Medizintechnik-Hersteller steigerten im Inland mit 11,46 Mrd. Euro ihren Umsatz um 9,3 Prozent. Die meisten von ihnen sind mittelständische Unternehmen; große international tätige Konzerne stellen zahlenmäßig eher die Ausnahme dar. Für 2020 schätzt der Branchenverband aufgrund der Corona-Pandemie und der damit verbundenen Lockdowns in vielen Zielmärkten einen einstelligen Umsatzrückgang.

Der Industriezweig verfügt über eine starke Innovationskraft. Ein Drittel seines Umsatzes erzielt die Hightech-Branche mit Produkten, die jünger als drei Jahre sind. Der Anteil an Forschung und Entwicklungsausgaben ist mit knapp zehn Prozent am Gesamtumsatz doppelt so hoch wie im gesamten verarbeitenden Gewerbe, was für die nächsten Jahrzehnte grundlegende technische Neuerungen erwarten lässt. (vgl. SPECTARIS Jahrbuch 2017)

Praxen mit moderner Ausstattung besitzen einen deutlichen Wettbewerbsvorteil: Neueste medizintechnische Geräte versprechen den Patienten schonende, kurze Untersuchungen und Behandlungen sowie schnelle Analysen. Zugleich steigern neue Technologien auch die betriebswirtschaftliche Effizienz, z. B. durch Prozessoptimierung oder einen sparsameren Stromverbrauch und damit geringere Energiekosten. Die verkürzten Innovationszyklen in der Medizintechnologie zwingen zu einem fortwährenden Austausch der Gerätschaften. Dabei beherrscht der Kostendruck das Gesundheitswesen. Für die Realisierung dieser Investitionen ist Leasing daher ideal.

Die nachfolgenden Inhalte sind ein Auszug unseres Themendossiers „Leasing-Investitionen in die Gesundheit“ (Stand: 2019), das für Journalisten als Download (Word-Datei) zur redaktionellen Verwendung zur Verfügung steht.

Leasing beflügelt Wachstum in Medizintechnik-Industrie

Viele Ärzte und Kliniken haben das hohe Einsparpotenzial innovativer Medizintechnik längst erkannt und setzen im Zuge von Modernisierungs- und Prozessoptimierungsmaßnahmen verstärkt auf Hightech-Lösungen. Alternative Investitionsformen haben dies laut Branchenverband Spectaris mit vorangetrieben: „Daneben begünstigten neue Finanzierungsformen, angefangen von Leasing bis hin zu nutzungsabhängigen Modellen, das Branchenwachstum im Inland.“ (Flyer: Die Medizintechnik-Industrie in Deutschland, hg. v. LEG Thüringen mbH, Redaktion: medways e.V. und SPECTARIS, 2009)

Hintergrund dieser Entwicklung ist ein entscheidender Mentalitätswechsel, der bei Ärzten mit verstärkt betriebswirtschaftlichem Handeln einhergegangen ist – weg vom Eigentumsgedanken hin zur bloßen Nutzung der medizinischen Geräte. Grundsätzlich lassen sich die meisten Gegenstände des Praxis- und Krankenhausbedarfs bis hin zur kompletten Praxiseinrichtung leasen. Leasing-Güter sind jedoch in der Regel die werthaltigen Objekte.

Aber auch viele Medizintechnik-Hersteller bieten zur Absatzunterstützung eine Leasing-Finanzierung ihrer Produkte an. Der Vorteil für den Kunden: Finanzierung, Lieferung, Gewährleistung, Wartung und andere Serviceleistungen liegen in einer Hand. Herstellerunabhängige Leasing-Gesellschaften offerieren eine ebenso qualifizierte, jedoch herstellerneutrale Beratung, was zum Vertragsende ein wichtiger Aspekt sein kann. Die Kunden können weiterhin mit dem ihnen bekannten und vertrauten Fachhändler zusammenarbeiten.

Leasing punktet mit Service zur Nutzung

Rund 30 Mitgliedsgesellschaften des BDL waren 2019 im Leasing-Geschäft mit Medizintechnik aktiv. Darunter finden sich international tätige Konzerne genauso wie mittelständische, hochspezialisierte Gesellschaften. Das Leasing-Neugeschäft mit dieser Objektgruppe belief sich 2019 auf rund 500 Mio. Euro. Der Vergleich mit anderen westeuropäischen Ländern zeigt jedoch, dass der Bereich Medizintechnik in Deutschland noch großes Potenzial für die Leasing-Branche birgt. Die Leasing-Quote liegt hier deutlich unter zehn Prozent, jedoch verzeichnet der Leasing-Sektor seit Jahren ein gutes Wachstum, wenn auch auf niedriger Basis.

Chancen ergeben sich außerdem durch die zusätzlichen Serviceangebote, denn Leasing ist im Medizintechnik-Sektor längst mehr als die reine Finanzierung der medizinischen Geräte und IT-Lösungen. Die Kunden fragen verstärkt nach Serviceangeboten wie Wartung und Reparatur, Verschleiß und Austausch gegen die nächste Generation, Upgrades, Versicherungspakete etc. Hierbei kommt den Leasing-Gesellschaften als Objektfinanzierer zugute, dass sie die Branche und den Markt kennen und über umfangreiches Objekt-Know-how verfügen, was sie gegenüber anderen Finanzierungsformen qualifiziert. Neben den klassischen Finanzierungsexperten arbeiten in Leasing-Gesellschaften, die sich auf Medizintechnik spezialisiert haben, häufig auch Mitarbeiter mit einem ingenieurwissenschaftlichen oder medizinischen Hintergrund. Diese Spezialisten kennen das Gesundheitssystem und können so die Kunden auf Augenhöhe beraten.

Motive für Leasing

Der Austausch gegen die nächste Generation und die Vermarktung der Altgeräte durch die Leasing-Gesellschaften sind starke Motive, die für Leasing sprechen. Die Leasing-Kunden wollen ihr Equipment auf dem neuesten technischen Stand halten und die Geräte nicht erst austauschen, wenn sie sich amortisiert haben. Bei Investitionen in Millionenhöhe z. B. für einen Kernspintomographen ein verständlicher Wunsch. Aber auch die Anschaffungskosten für ein Ultraschallgerät können über 100.000 Euro betragen. Zudem fragen Kunden bei diesen Hightech-Geräten neben der Finanzierung verstärkt begleitende Serviceleistungen nach.

Die monatlichen Leasing-Raten für die Geräte speisen sich aus den Erträgen, die sich aus der Nutzung der Anlage ergeben. Pay-as-you-earn wird dieser Leasing-Vorteil genannt. Darüber hinaus erwarten Kunden individuelle flexible Leasing-Modelle, die sich an ihre eigene Abrechnungspraxis anpassen (z. B. eine Leasing-Rate, die pro Röntgenbild berechnet wird, sogenanntes Pay-per-Scan-Modell). Flexibilität und Individualität bei der Vertragsgestaltung sind generell Schlüsselworte beim Leasing von Medizintechnik. Zudem sprechen für die Realisierung der Investition über Leasing die klassischen Motive: Kosten und Budget lassen sich einfacher und übersichtlicher planen. Die Kalkulationssicherheit ist durch feste Raten für die gesamte Laufzeit garantiert. Leasing schont die Liquidität, die Bankkreditlinie bleibt erhalten. Leasing belastet die Bilanz nicht und bietet die Möglichkeit einer 100-prozentigen Fremdfinanzierung ohne Erstinvestition.

Medizintechnische Geräte haben in der Regel eine Abschreibungszeit von fünf bis zehn Jahren. Mit den Leasing-Raten werden dagegen die gesamten Investitionskosten über eine deutlich geringere Laufzeit steuerlich berücksichtigt, die Leasing-Raten sind als Betriebsausgaben voll absetzbar.

Ideale Dreiecksbeziehung

Die Dreiecksbeziehung zwischen Hersteller, Kunde und Leasing-Gesellschaft ergänzt sich für den Bereich der Medizinprodukte ideal. Hersteller und Leasing-Unternehmen entstammen mittelständisch geprägten Branchen und verfügen über eine hohe Innovationskraft und Flexibilität. Auch der Gesundheitsmarkt ist hochdynamisch. Treiber sind der medizintechnische Fortschritt einerseits und die demografische Entwicklung andererseits. Investitionen in die Gesundheit sind daher Investitionen in die Zukunft. Auch wenn der Anteil des Sektors Medizintechnik am Leasing-Neugeschäft noch gering ist, so wird dieser relativ konjunkturunabhängige Bereich künftig weiterwachsen.

Für Rückfragen:

BDL Bundesverband Deutscher Leasing-Unternehmen  
Heike Schur, Presse- und Öffentlichkeitsarbeit   
T: 030/20 63 370, [schur@leasingverband.de](mailto:schur@leasingverband.de)  
Twitter: [@LeasingVerband](https://twitter.com/LeasingVerband)