

Com²Med

Handel mit gebrauchten Medizingeräten

Seit 1993 ist Com²Med Lösungsanbieter und Berater für Praxen und Kliniken. Geboten wird ein Vollversorgungskonzept, das die gesamte Bandbreite im Gesundheitswesen abdeckt. Zum Service der rund 20 Mitarbeiter gehören auch die relevanten Wartungen, Reparaturen und technische Kontrollen an den Standorten Hannover und Braunschweig. Preissensible Kunden fragen dabei auch immer wieder nach Gebrauchtgeräten – ein aufwendiges, aber in Sachen Reputation und Umsatz durchaus lohnendes Feld, wie Geschäftsführer Jens-Uwe Mühlhan im MTD-Interview feststellt.

Herr Mühlhan, wer fragt bei Ihnen vor allem gebrauchte Geräte nach und was sind die Beweggründe dafür?

Jens-Uwe Mühlhan: Waren es früher eher die Praxen mit geringen Budgets, die danach fragten, sind es heute auch größere Praxen, die bei akuten Geräteausfällen häufiger nach Gebrauchtgeräten fragen. Diese dienen dann als Vorhalt, um die Praxis einsatzfähig zu halten.

Was sollten die wichtigsten Auswahlkriterien sein?

Als erstes sind hier Demo- und Vorführgeräte zu nennen, da sie in der Regel nur eine geringe Nutzungsdauer haben. Wir halten immer eine Auswahl an Medizingeräten in unserer Ausstellung vor oder zeigen diese direkt beim Kunden. Diese

Geräte haben wenige Betriebsstunden und kaum Gebrauchsspuren, müssen jedoch von Zeit zu Zeit durch neue Modelle ersetzt werden.

Ansonsten sollten gebrauchte Geräte zumindest generalüberholt sein. Hier werden häufig auch die Begriffe „regelmäßig gewartet“, „werkstattgeprüft“ und „refurbished“ verwendet. Es handelt sich dabei z. B. um Leasing- oder Mietrückläufer, die vor dem Verkauf vom Hersteller oder Händler geprüft und gereinigt werden. Außerdem werden alte Daten gelöscht, Verschleißteile ausgetauscht und Updates auf die neueste Softwareversion durchgeführt.

Wie werden Gebrauchtgeräte steuerlich behandelt?

Auch gebrauchte Geräte können steuerlich abgesetzt werden. Der gezahlte Preis muss mit Beleg nachgewiesen werden.

Um welche Geräte geht es vor allem?

Wir bieten hauptsächlich Vorführgeräte an wie z. B. Ultraschallgeräte bzw. Miet- und Leasing-Rückläufer wie EKGs oder auch Sterilisatoren. Größtenteils sind die Geräte nur wenige Jahre alt und haben einen guten Service genossen.

Woher haben Sie selber diese Geräte – aus eigenem Bestand bzw. Inzahlungnahme oder auch von Kollegen aus dem Co-med-Verbund?

Wir nutzen dafür hauptsächlich Geräte aus dem eigenen Bestand, die bei uns auch im Service waren.

Welche Garantie geben Sie Kunden auf Gebrauchtgeräte und welcher Aufwand ist für Sie damit vor und nach dem Verkauf verbunden? Lohnt sich das für Sie als Händler?

In der Regel geben wir sechs Monate Garantie. Da die Systeme von uns betreut werden ist der Aufwand überschaubar. Die Geräte werden hygienisch aufbereitet und das benutzte Zubehör wie Manschetten bei 24-Stunden-Blutdruckmessgeräten ausgetauscht. Für uns ist dies auch ein Mittel der Kundenbindung, zumal durch die Nachfrage nach Gebrauchten überhaupt oft erst der Kontakt entsteht und der Kunde je nach Bedarf in Richtung „gebraucht“ oder doch „neu“ beraten werden kann.



Jens-Uwe Mühlhan leitet das Unternehmen zusammen mit Christin Mühlhan.



In der Ausstellung am Standort Hannover sind auch Gebraucht- und Vorführgeräte vorhanden.

Das ist ja auch ein Beitrag zu mehr Nachhaltigkeit und Ressourcenschonung im Gesundheitswesen – oder ist diese Aussage zu hoch gegriffen?

Es ist aus unserer Sicht immer besser, Geräte, soweit dies möglich und zulässig ist, wiederzuverwenden. Bei uns im Hause wird immer geprüft, ob ein Gebrauchtgerät weiterverkauft oder auch hausintern als Leihgerät verwendet werden kann.

Hat sich bei den Kunden in diesem Zusammenhang in den vergangenen Jahren ein Wandel ergeben, ist die Skepsis gegenüber Gebrauchtgeräten dem Nachhaltigkeits- und dem Finanzaspekt gewichen?

Ich würde hier eher den Finanzaspekt sehen. Zum einen müssen die Praxen immer mehr Patienten versorgen und benötigen daher größere Ressourcen an Geräten – zum anderen können damit Maßnahmen wie z. B. das Aufbereiten von Instrumenten in Hausarztpraxen aufrechterhalten werden.

Welches sind die Hauptvorteile bei Gebrauchtgeräten?

In erster Linie die Kostenersparnis, dann der Wunsch eine bereits erprobte Technik zu nutzen und zuletzt die Nachhaltigkeit.

Auf was sollten Fachhändler, die Gebrauchtgeräte anbieten, achten?

Möglichst nur Geräte aus dem eigenen Bestand anbieten. Bei gebrauchten Geräten, die der Händler in Zahlung nehmen soll aber nicht kennt oder die womöglich

über undurchsichtige Quellen angeboten werden, ist absolut abzuraten.

Und auf was die Kunden?

Gerade über Kleinanzeigen werden Geräte von Arztpraxen oft direkt angeboten. Die Angebote sind aufgrund der sehr günstigen Preise verlockend und es handelt sich oft um Geräte, die teils im Ausland erworben oder über keinen Händler oder Hersteller mehr erhältlich sind. Hier ist Vorsicht geboten, da bei einem Geräteschaden in der Regel weder Garantie- noch Gewährleistungsansprüche bestehen. Es besteht ferner das Risiko, dass gebrauchte Geräte nicht den aktuellen Sicherheitsstandards entsprechen oder dass Verschleiß und Abnutzung die Leistung beeinträchtigen. Das ist für Laien nur schwer nachprüfbar.

Wie ist es eigentlich um Vorschriften wie Sicherheitstechnische Kontrollen (STK) für Gebrauchtgeräte bestellt?

Das Gesetz schreibt eine STK für alle in Anlage 1 der MPBetreibV genannten Medizinprodukte vor – darunter fallen Geräte wie z. B. Defibrillatoren, EKG-Geräte, Reizstromtherapiegeräte, HF-Chirurgiegeräte, Herzschrittmacher sowie Infusions- und Spritzenpumpen. Dies gilt auch für gebrauchte Geräte und ist dementsprechend sicherzustellen.

Stellen Leasing und Miete eine Alternative zu Gebrauchtgeräten dar?

Auf jeden Fall. Die Medizintechnik entwickelt sich derzeit derart rasant – Stichworte sind hier Digitalisierung und KI, sodass eine Neuanschaffung gerade bei hochtechnologischen Systemen dann eher über ein Leasing oder die Miete zu empfehlen ist. Bei der Miete besteht sogar die außerordentliche Möglichkeit, gebrauchte Systeme anzubieten.

Herr Mühlhan, wir danken für das Gespräch.

ras

i Der Fachhandelsverbund Co-med, zu dem Com²Med gehört, informiert auf seiner Homepage in einem Ratgeber über Gebrauchtgeräte, Kurzlink: <https://t1p.de/co-med-ratgeber-gebraucht>



Firmengebäude in Hannover.

Fotos: Com²Med