

Ein neues Laborkonzept

Mieterservice von Analysengeräten



► Jürgen Dierdorf,
SalCon Scientific Unternehmensberatung



► Manuela Habeker,
Evosciences Leasing

Bedingt durch den Druck technologisch auf dem optimalen Stand zu sein und dabei die Kosten möglichst niedrig zu halten, ist es erforderlich neue Wege zu gehen. Bisher wurden im Laborbereich Analysengeräte, aber auch Datensysteme, Waagen und andere Investitionsgüter gekauft. Die Kosten dafür wurden häufig nur in den Anschaffungskosten gesehen. Die Total Cost of Ownership (TOC) incl. Verwaltungskosten wurden meistens nie betrachtet. Die Kosten für die Beschaffung und die Verwaltung der Geräte wurden häufig nie richtig kalkuliert. Wenn es darum geht die Geräte zu erneuern, weil neue Technologien mit besserer Leistungsfähigkeit verfügbar sind oder weil die Anforderungen an die Analytik sich geändert haben, dann ist oft kein Budget da oder man orientierte sich beim Ersatz ausschließlich an den Abschreibungszeiten. Für zeitlich begrenzte Projekte fehlen oftmals die Mittel.

Eine Alternative stellt das Instrument ReNew Programm dar. Bei diesem Programm wird für die Benutzung Ihrer Analysengeräte im Labor eine monatliche Miete fällig, wobei die Geräte jederzeit je nach Anforderungen ausgetauscht werden können, ohne Bürokratie im eigenen Hause sowie auf der Lieferantenseite.

Anlagebuchhaltung und Inventarisierung, was häufig sehr viel Zeit nimmt, ist nicht mehr notwendig.

Finanzierung

Jedes vierte Wirtschaftsgut wird heute über Leasing finanziert. Der Leasingmarkt wächst mit einer Rate von 8,7%, wobei das wirtschaftliche Wachstum in 2005 in Deutschland nur bei 1% lag. Dies zeigt, dass die Finanzierung von Wirtschaftsgütern eine große Bedeutung hat und die Industrie dem Rechnung trägt. Es zeigt sich aber auch, dass der Einsatz von Leasing als Finanzierungsmöglichkeit je nach Branche sehr unterschiedlich ist.

Der Reichtum liegt nicht im Eigentum,
sondern im Gebrauch der Dinge
Aristoteles



- Autos, Lastwagen, Busse 59 %
- Produktionsausrüstungen 10 %
- Nachrichten- und Signaltechnik 9 %
- Büromaschinen und EDV 8 %
- Gebäude 13 %

Quelle: SZ, ifo investitionstest

In der Laborumgebung werden die Vorteile einer Finanzierung nur begrenzt genutzt und sind auch nicht so bekannt. Der Kauf ist derzeit die gängigste Beschaffungsform.

Alternativen zum Kauf werden gesucht aus folgenden Gründen

- Eine Beschaffung ist notwendig aber es ist kein Budget verfügbar
- Das Budget ist jetzt noch nicht verfügbar
- Das Laborgerät wird nur für eine bestimmte Zeit projektbezogen benötigt
- Die Liquidität ist eingeschränkt, andere Projekte haben Vorrang

Bisher wurden nachfolgende Überlegungen noch nicht in Erwägung gezogen:

Die fortschreitende Innovation möchte genutzt werden. Auch dem Kostenfaktor Verwaltung der Geräte soll Rechnung getragen werden. Die Optimierung der Total Cost of Ownership TOC (Kosten/Nutzen Rechnung) unter Berücksichtigung

aller Faktoren einschließlich Abschreibung etc. ist ein wichtiges Kriterium. Auch die Flexibilität in der Laborausstattung soll optimiert und die richtige Geräteausstattung für anstehende Laboraufgaben soll eingesetzt werden. Einige Geräte werden auch nur über einen limitierten Zeitraum benötigt.

Ein neues Konzept

Im Rahmen dieses Programms zahlt der Anwender eine monatliche Miete für einen Pool von Geräten. Dabei spielt es keine Rolle welche Geräte miteinbezogen werden; Gaschromatographen, FTIR-Spektrometer, Datensysteme usw. unabhängig vom Hersteller um nur einige zu nennen. Dabei ist der Anwender frei bei Entscheidungen bei der Auswahl der Geräte.

Eigenschaften dieses Programms

Zusammensetzung der Geräteausstattung, Austausch und Ersatz der Geräte erfolgt durch den Anwender für jedes Jahr wird ein Budget für Ersatzbeschaffungen erstellt

- Keine Inventarverwaltung / Anlagebuchhaltung
- Keine Abschreibung/Sonderabschreibung

Dieses Modell ist aus der IT Branche bekannt und erprobt. Vor- und Nachteile je nach Einsatz-

zweck sind bekannt und können in jedem einzelnen Fall gut beurteilt werden.

Wesentliche Faktoren in dieser Lösung sind die Vorhersehbarkeit und Transparenz der effektiven Kosten.

Die administrativen und operativen Prozesse beim späteren Austausch der Systeme werden vereinfacht. Entsprechend der optimierten Vertrags-, Prozess- und Abwicklungsstruktur des Finanzpartners ergeben sich Einsparungen im gesamten administrativen Prozess. Sie reduzieren den Aufwand für Lieferanten- und Vertragsmanagement, Einkauf, Beschaffung, Kostensteuerung, Rückverrechnung, Rechnungskontrolle bis hin zur Entsorgung von nicht mehr benötigtem Analysegerät auf ein Minimum, da diese Bereiche von ihrem Partner unterstützt werden.

Die Finanzierungslösung wird dem Anspruch einer hohen Budgetsicherheit gerecht. Gleichzeitig ist jedoch auch genügend Flexibilität vorhanden, um sich technologisch den notwendigen Vorsprung verschaffen/erhalten zu können. Es ermöglicht weiter eine bessere Planbarkeit und macht die Auswahl von Technologien zu einem geeigneten Zeitpunkt möglich.

Das Instrument ReNew-Modell ist kein Einzelobjekt-bezogenes Leasingmodell, sondern bezieht sich auf das gesamte Labor. Evosciences berücksichtigt die unterschiedliche Nutzungs-

dauer einzelner Komponenten und fasst dieses Gesamtportfolio in einer durchschnittlichen Nutzungsdauer zusammen. Innerhalb des durchschnittlichen Nutzungszeitraums kann Equipment jederzeit ausgetauscht werden, unabhängig von der tatsächlichen Nutzung, ohne dass die aktuelle Budgetbelastung sich ändert, wenn der Kunde innerhalb vorgegebener Austauschvolumina bleibt.

Auch die Servicedienstleistungen lassen sich bestens in dieses Modell einbauen. Das Modell unterstützt einen weiteren Trend im Labor: Einen oder wenige Partner für den technischen Support für den gesamten Instrumentenpool. Einige Hersteller bieten diesen Service schon an. Dabei übernehmen diese Hersteller die komplette Serviceverantwortung für das gesamte Labor unabhängig von welchem Hersteller die Geräte kommen. Wartung und Validierungsleistungen werden auch von diesem Hersteller selber erbracht, oder er koordiniert diese Serviceleistungen mit dem Lieferanten der Geräte.

Vorteil für den Kunden: Nur einen Partner um den Gerätepark technisch immer auf dem optimalen Stand zu halten und planbare Kosten durch eine monatliche Gebühr. Hier wird im Servicekonzept der Partner ein Outsourcing des kompletten Geräteparks ermöglicht.

Der Einstieg in ein solches Modell kann der Verkauf der existierenden Ausrüstung an den Leasingpartner sein (Sale & Lease back). Die derzeitige Ausrüstung wird geprüft und bewertet. Der Leasinggeber kauft den kompletten Bestand vom Auftraggeber zum Buchwert ab und der Kunden mietet es zurück. Dadurch erhält neben den oben genannten Vorteilen der Kunde

auch noch einen stattlichen Geldbetrag je nach Laborausstattung zurück, der anderweitig genutzt werden kann; zum Beispiel für Infrastrukturmaßnahmen im Labor für die sonst nie Geld zur Verfügung stand.

Die Berechnung der notwendigen Nutzungsgebühr geschieht auf der Basis der jetzigen Ausrüstung und des notwendigen Erneuerungsbedarfs.

Zusammenfassung

Evosciences ist ein internationales Leasingunternehmen, welches sich auf den wissenschaftlichen Bereich und insbesondere auf den Laborssektor konzentriert hat. Die Mitarbeiter sind Spezialisten für Investitionsgüter und Dienstleistungen rund um die Investition in diesem Markt und verstehen die Anwendungen der Geräte, d.h. sie sprechen die Sprache des Kunden. Dieses Know how befähigt die Mitarbeiter, innovative Finanzlösungen mit den Herstellern der Geräte für die Kunden zu entwickeln. Zahlreiche Gerätehersteller arbeiten mit Evosciences zusammen.

► KONTAKT

Manuela Habeker

Evosciences Leasing GmbH, Haar
Mobil: 0178/401 68 73
Fax: 089/ 454 63114
mhabeker@evosciences.com
www.evosciences.de

Jürgen Dierdorf

SalCon Scientific
Unternehmensberatung, Alling
Tel.: 08141/53922
jdierdorf@salconscientific.com
www.salconscientific.com