

DIE MEDIZINGERÄTEBÖRSE
Die kostenlose Internetbörse für gebrauchte Medizintechnik

Startseite Angebote Eigene Einträge AGB Anleitung Kontakt Impressum

CT Siemens Somatom Esprit



[Bildgröße ändern](#)

Angebotstyp: Verkaufsangebot
Angebotsdatum: 15.07.2011
Preis: Euro Angebot machen
Sachgebiet: CT
Warengruppe: CT-System
Hersteller: Siemens
Baujahr: 2002
Zustand: 3 - normal gebraucht

Beschreibung

MFG 04/02; Gantry w/ 647k scansec; Tube DURA 181-MV of 02/07 w/ 372k scansec; UFC Detector; Spiral Option 40sec; Computers ICS and IRS; Generator 22kW; Software Version VA47C; Software Options: Syngo General License, Gel Worklist, Cap 3D Main, Cap 3D Voimode, Esprit; OEM serviced, Drylaser ABFA Drystar 5300
Located in Central Europe
Available: Now

Wohin mit den alten Röntgengeräten?

Gebrauchte Medizintechnik

Die Betreiber medizintechnischer Systeme sind kaum in der Lage, ihre gebrauchten Geräte nach der eigenen Nutzungsdauer wieder zu verkaufen. Wenn aber ein System schon nach relativ kurzer Betriebsdauer ausgemustert werden muss, sollte ein Wiederverkauf zumindest versucht werden. Auch bei länger genutzten Systemen bieten sich verschiedene Varianten der Weiterverwertung an.

Im Normalfall kaufen Kliniken oder niedergelassene Ärzte medizintechnische Geräte neu und nutzen sie so lange, wie es sinnvoll erscheint, um sie anschließend auszumustern. „Für den Bereich der Radiologie ist die mittlere Betriebsdauer von Geräten etwa 8 bis 10 Jahre, für einfachere Technik mag sie auch länger sein. Wenn ein Gerät nach Ablauf seiner mittleren Betriebsdauer ausgemustert wird, gibt es kaum eine Möglichkeit, für die Abgabe des alten Gerätes noch Geld einzunehmen“, erklärt Dr. Ing. Siegfried Raith, Betreiber von www.medizingeräteboerse.de, einer Online-Plattform für gebrauchte Medizinsysteme. Altgeräte werden im Normalfall von der Lieferfirma der neuen Systeme kostenlos entsorgt. Für den Fall, dass keine Neubeschaffung ansteht, fallen für die Entsorgung der Altgeräte sogar oftmals noch Kosten an.

Wiederverkaufswert

Der Wiederverkaufspreis ist im Vergleich zum Neuwert meist sehr gering. Die Möglichkeiten zum Verkauf gebrauchter Medizintechnik sollten daher realistisch gesehen werden. Dr. Raith: „Muss ein Gerät lange vor Ablauf der mittleren Betriebsdauer stillgelegt werden, so bedeutet dies in der Regel einen großen finanziellen Verlust.“

Die Gründe für frühe Stilllegungen sind meistens organisatorischer Art, z. B. Umorganisation, Zusammenlegung oder Aufgabe von Betriebsteilen. Neuwertige Geräte sind für eine Verschrottung viel zu schade. Allerdings ist es für den Eigentümer und Betreiber außerordentlich schwierig, einen angemessenen Verkaufspreis zu erzielen. „Für ein völlig neues und

unbenutztes Gerät, das auch nur einen Tag im Eigentum des Betreibers war, kann höchstens noch ein Wiederverkaufspreis von 40 % des Neuwertes erwartet werden. Für Geräte älter als fünf Jahre ist der Wiederverkaufswert fast Null“, fasst Dr.Ing. Siegfried Raith zusammen. Sind die Geräte zwischen

Medizintechnikmarkt das Wichtigste und das Schwierigste.

Potentielle Abnehmer

Am einfachsten wäre der direkte Verkauf an den nächsten Nutzer. In der Praxis kommt das aber fast nie vor, nicht einmal für mobile Röntgengeräte. Der Grund dafür sind die kaum kalkulierbaren Kosten für die Wiedereinbetriebnahme. Für den Transport der Geräte und erst recht für Demontage und Wiederaufbau muss immer

ein Fachbetrieb beauftragt werden. Bis zur erneuten Inbetriebnahme können beliebige Defekte am System auftreten oder bei der Abnahmeprüfung aufgefunden werden, für die der bisherige Eigentümer nicht mehr haftbar gemacht werden kann und deren Reparaturkosten für den Käufer im Voraus nicht absehbar sind. Aus diesem Grund ist ein Verkauf zum neuen Nutzer/Betreiber weder praktikabel noch zu empfehlen.

Somit bleibt nur ein Verkauf an Fachhändler. Der Fachhändler muss für die Kalkulation seines Ankaufspreises die Kosten für Demontage, Transport, Lagerung, Neuinstallation und einjährige Gewährleistung berücksichti-

Die Medizingerätebörse möchte Verkäufer und Interessenten gebrauchter Medizinsysteme zusammenbringen.

5 und 10 Jahre alt, so ist die Vereinbarung einer kostenfreien Entsorgung schon ein Erfolg. Für noch ältere Geräte geht es nur noch darum, die Entsorgungskosten möglichst niedrig zu halten.

Den Wiederverkaufspreis seiner eigenen Geräte zu kennen, nutzt dem Anbieter allein noch nichts. Er muss auch mit potentiellen Abnehmern in Kontakt kommen, die diesen Kaufpreis zu zahlen bereit sind. Das Auffinden der richtigen Abnehmer ist im



Dr. Ing. Siegfried Raith: „Selbst wenn man den Wiederverkaufspreis seiner eigenen Medizingeräte kennt, bleibt es schwierig, einen potentiellen Abnehmer zu finden.“

itz-medi.com

Hyper.PACS
 schnell ■ stabil ■ sicher

Das PACS mit dem
 revisions sicheren
 Langzeitarchiv.

Damit können Sie sich beruhigt zurücklehnen!

■ ITZ Medicom GmbH & Co.KG

Siemensring 44a · 47877 Willich / Germany · info@itz-medi.com · +49 21 54 / 49 79 60 · www.itz-medi.com

Bildquelle: © iStockphoto

gen. Da ein möglicher Verkaufspreis an den nächsten Betreiber nur bei etwa 30 % bis 40 % des Neuwertes liegt, wird der Ankaufpreis noch weit niedriger sein. Nicht immer ist der Hersteller oder Lieferant des Gerätes auch der geeignete Abnehmer für das Gebrauchtgerät, insbesondere wenn es sich um ein Großunternehmen handelt. Nur in zwei Fällen ist der Lieferant auch der geeignete Abnehmer: Erstens in dem Fall, dass das Gerät nur kurze Zeit benutzt wurde und nun ein modernerer Nachfolgetyp angeschafft wird. In diesem Fall wird der Lieferant einen deutlichen Nachlass einräumen, weil er die Chance hat, das gebrauchte Gerät selbst noch einmal zu verkaufen, evtl. nach einer Aufarbeitung. Der zweite Fall liegt dann vor, wenn das Gerät schon relativ lang genutzt wurde. Dann wird der Hersteller manchmal eine kostenlose Entsorgung anbieten, um sein Produkt aus dem Gebrauchtmittel zu nehmen. Bei einer Fremdfirma entstehen evtl. Entsorgungskosten.

waren oftmals gemeinnützige Vereine, von denen sogar noch Spendenbescheinigungen ausgestellt wurden. Die gebrauchten Geräte wurden dann in die Länder des ehemaligen Ostblocks oder nach Afrika geschickt. Dieser beliebten Methode der Entsorgung stehen jetzt zwei wichtige Gründe ent-

Viele Länder wehren sich mit ihren Einfuhr- und Zollbestimmungen gegen die Einfuhr von sehr alter Medizintechnik

gegen. Erstens ist die Abgabe von alter Medizintechnik an das Ausland seit Jahren erheblich erschwert. Viele Länder wehren sich mit ihren Einfuhr- und Zollbestimmungen gegen die Einfuhr von sehr alter Medizintechnik und solcher, für die im Lande kein regulärer Service existiert. Zweitens sind

Unterstützung für die Vermarktung

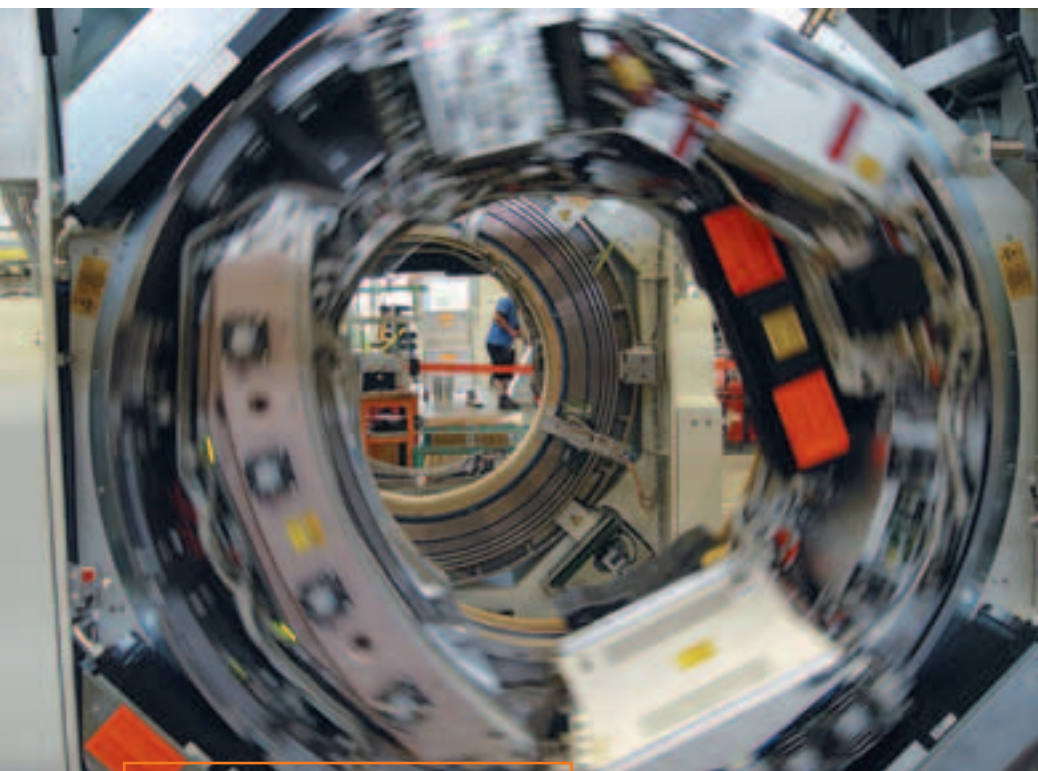
Im Gegensatz zum Anwender verfügen Betreiber von Internetbörsen über viel Erfahrung in der Vermarktung gebrauchter Medizintechnik. So bieten diese ihren Kunden oftmals zwei unterschiedliche Dienstleistungen bzw. Verkaufsvarianten an.

Das von Siegfried Raith organisierte Angebot www.medizingeraeteboerse.de steht für alle Betreiber und Fachfirmen kostenlos zur Verfügung. Verkäufer stellen ihr Angebot mit Bild, Beschreibungstext und Adressdaten selbst ein und verhandeln auch selbst mit den Interessenten.

Verständlicherweise bringt das Einstellen eines Verkaufsangebotes in eine Internetbörse nicht immer gleich einen Verkaufserfolg mit sich. Für den Verkauf gebrauchter Medizintechnik ist es wirkungsvoller, sich aktiv um Interessenten zu bemühen. Im Normalfall kann sich aber weder ein niedergelassener Arzt noch das Personal eines Krankenhauses intensiv damit befassen.

Deshalb bietet Dr. Siegfried Raith den Kunden beispielsweise eine persönliche Vermittlung beim Verkauf gebrauchter Medizintechnik als Dienstleistung an. Dem Anbieter bzw. Verkäufer entstehen dabei nur im Erfolgsfall Kosten in Form einer Provision. Werden die zum Verkauf stehenden Geräte nicht an einen Interessenten abgegeben, so entstehen auch keine Kosten. Ein Vermittlungsauftrag birgt keinerlei finanzielles Risiko, er vergrößert aber die Chancen für einen Verkauf. ■

■ www.roentgen-raith.de



Die Innovationen in der Medizintechnik drehen sich immer schneller: Ein Gebrauchtgerätemarkt konnte sich in Deutschland bisher nicht durchsetzen.

Das Verschenken oder Spenden der gebrauchten Medizintechnik war früher eine gern geübte Praxis. Abnehmer

die deutschen Finanzämter bei der Anerkennung von Spendenbescheinigungen für gebrauchte Medizintechnik vorsichtig geworden. Bei größeren Nennbeträgen wird ein Nachweis des Verkehrswertes, d. h. des Wiederverkaufswerts, der gespendeten Systeme durch ein Sachverständigengutachten gefordert. Daher bringt das Spenden jetzt zumindest keinen finanziellen Vorteil mehr.