



Open your mind. LUT.

Lappeenranta University of Technology

Kauppateieteellinen tiedekunta

Kandidaatin tutkielma

Talousjohtaminen

Terveydenhuollon apuvälineiden vuokraus Suomessa:
Näkökulmia toimialasta

Medical equipment leasing in Finland: Aspects of business

16.4.2013

Tekijä: Jorma Vuolle

Ohjaaja: Mikael Collan

Opponentti: Juha Hynninen

Sisällysluettelo

1. JOHDANTO	1
1.1 Tutkimuksen aihe, tavoitteet ja rajaukset	1
1.2 Tutkimusongelmat	3
1.3 Tutkielman rakenne	5
2. LEASING RAHOITUKSEN TEORETTISET LÄHTÖKOHDAT	6
2.1. Leasing historia	7
2.2. Leasing tyypit	7
3. LEASING TERVEYDENHUOLLOSSA (kirjallisuuskatsaus).....	10
4. APUVÄLINEIDEN VUOKRAUS SUOMESSA (haastattelut).....	13
4.1. Käytetyt menetelmät (teemahaastatelu).....	13
4.2. haastattelujen sisällöt	14
4.3 tulosten (haastattelujen yhteenveto)	22
5. TYÖN YHTEENVETO JA JOHTOPÄÄTÖKSET	25
5.1 Yhteenveto	25
5.2 Johtopäätökset	26
6. LÄHDELUETTELO	29

LIITE 1: Haastattelu kysymykset

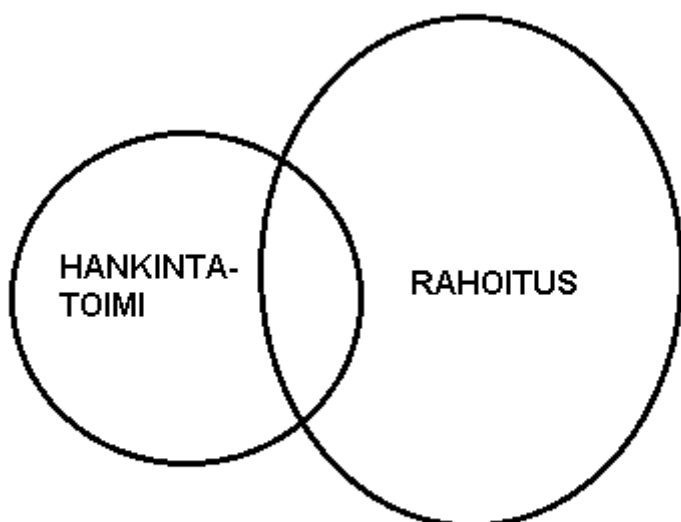
1. JOHDANTO

1.1 Tutkimuksen aihe, tavoitteet ja rajaukset

Tämän tutkielman tavoitteena on tarkastella terveydenhuollon apuvälineiden vuokraamista liiketoimintana Suomessa. Terveydenhuolto ja siihen liittyvä rahoitus ovat aina ajankohtaisia, ja jatkuvasti keskusteluiden aiheina. Uusien kustannustehokkaampien rahoitusvaihtoehtojen löytäminen terveydenhuollon palveluiden tarjoajille on tärkeää. Apuvälineiden vuokraus on yksi vielä melko vähän käytetty rahoitusvaihtoehto ja onkin siksi hyvin mielenkiintoinen aihe tutkittavaksi.

Työskentelen itsen terveydenhuollon apuvälineitä vuokraavassa yrityksessä ja pyrin keksimään aiheen, joka liittyisi olennaisesti työhöni. Omaan työhön liittyvä aihe lisää tutkielman tekemisen mielekkyyttä. Toivonkin saavan mahdollisimman paljon uutta tietoa kyseisestä liiketoiminnasta, jota voinkin tulevaisuudessa hyödyntää työelämässä.

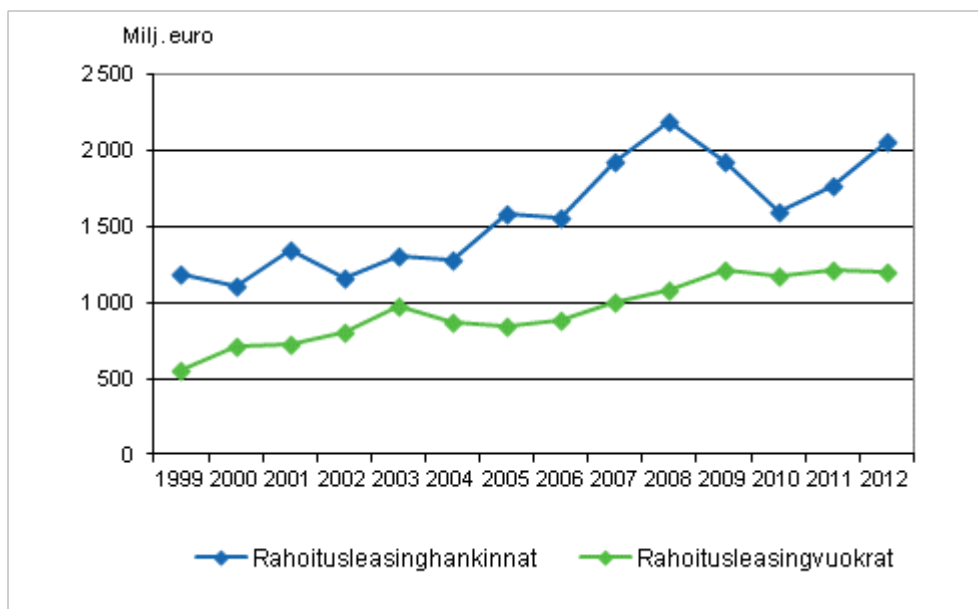
Tutkielmassa keskitytään selvittämään apuvälineiden vuokrausta liiketoimintana ja sitä millainen rahoitusvaihtoehto leasing on apuvälineiden käyttäjille. Tutkielmassa terveydenhuollon apuvälineet käsittävät yksinkertaiset potilaan paranemista edistävät ja toimintaa helpottavat sairaala-apuvälineet, joita vuokrataan niin sairaaloille, terveyskeskuksille kuin yksityisheikilöille. Esimerkiksi henkilönostimet ja painehaavapatjat ovat apuvälineitä, joita tutkielmassa käytetty case-yritys vuokraa ja jonka toimitusjohtajaa tutkielmaa varten haastattelin. Sen sijaan esimerkiksi kalliita röntgen- ja magneettikuvauslaitteita ei tutkielmassa lueta terveydenhuollon apuvälineiksi. Tutkielman teoriaosuudessa käytettävä materiaali on kerätty enimmäkseen rahoitukseen, mutta osittain myös hankintatoimeen pohjautuvista lähteistä. Nämä ovat myös oppiaineet joihin tutkielma pohajutuu, kuten alla olevassa kuvassa on esitetty. Aiempien tutkimusten ja artikkelien pohjalta työssä luodaan kuva apuvälineiden vuokrauksesta maailmalla. Lähempi tarkastelu kohdistuu kuitenkin nimenomaan liiketoimintaan Suomessa ja käyttöleasingiin rahoitusvaihtoehtona terveydenhuoltoalalla.



Kuva 1: Työssä käytetyt oppiaineet

Empiirisessä osiossa haastattelujen pohjalta aihetta tarkastellaan sekä yrityksen että asiakkaan näkökulmasta. Haastattelujen avulla kerätyn aineiston pohjalta luodaan kuva leasingin käytöstä terveydenhuoltoalalla Suomessa. Haastateltaviksi tutkielmaani varten olen saanut apuvälineitä vuokraavan ICF Group Oy:n toimitusjohtajan Olavi Murroksen sekä ICF Groupilta apuvälineitä vuokraavan sairaalan osastonhoitajan, joka vastaa apuvälineiden vuokrauksesta. Sairaala ja osastohoitaja halusivat pysyä anonyyminä.

Alla olevasta kuvasta nähdään Suomessa kaikilla aloilla tehtyjen rahoitusleasinghankintojen sekä -vuokrien kehitys vuosilta 1999 – 2012. Rahoitusleasingvuokria on maksettu vuosi vuodelta hieman enemmän, 2003-2005 tapahtunutta pientä notkahdusta lukuun ottamatta. Rahoitusleasinghankinnoissa on havaittavissa selkeä notkahdus vuoden 2007 jälkeen. 2009 vuoden jälkeen hankintojen määrät ovat kuitenkin nousseet vuosittain. (tilastokeskus 2012)



Kuva 2: Rahoitusleasinghankinnat ja –vuokrat

Leasingtoiminnan määrä tulee tulevaisuudessakin todennäköisesti kasvamaan. Leasingiä ruvetaan siis hyödyntämään yhä enemmän eri toimialoilla, kuten esimerkiksi terveydenhuoltoalalla, johon tässä tutkimuksessa perehdytään.

1.2 Tutkimusongelmat

Tässä kappaleessa esitetään työn tutkimusongelmat. Pääongelmaan pyritään saamaan vastaus selvittämällä alaongelmat.

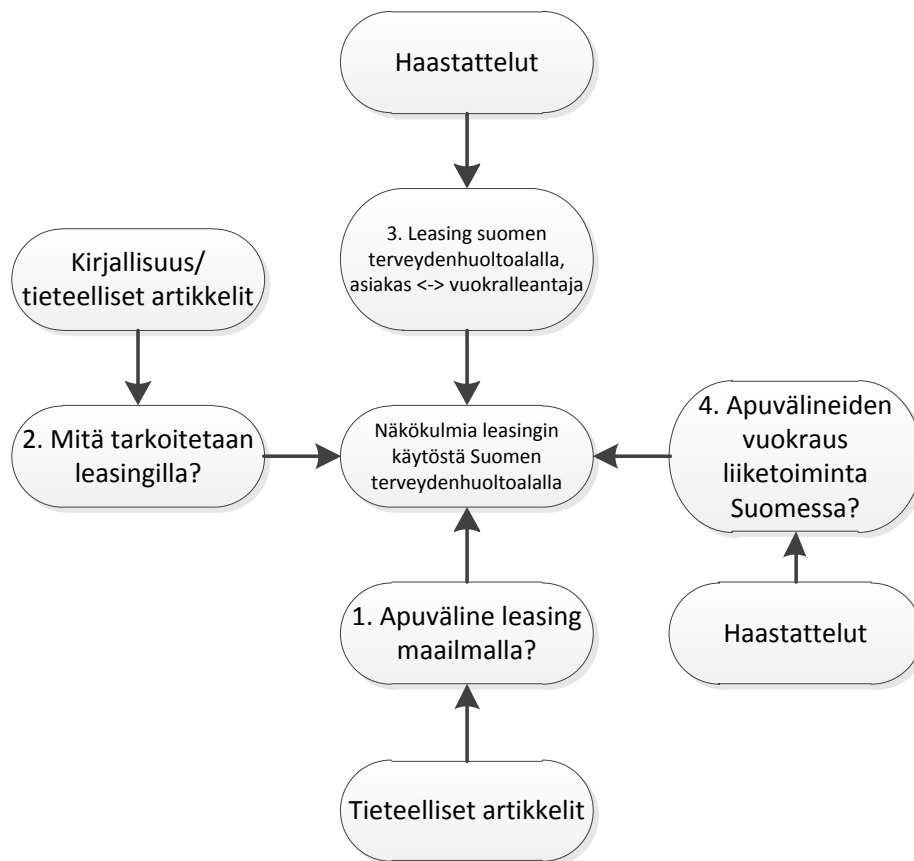
Pääongelma:

Tutkielmassa pyritään luomaan näkökulmia terveydenhuollon apuvälineiden vuokraus toimialasta Suomessa.

Alaongelmat:

1. Miten leasingia hyödynnetään apuvälineiden vuokrauksessa maailmalla?
2. Mitä tarkoitetaan leasingilla?
3. Minkälaista on asiakkaan ja vuokralleantajan välinen kanssakäyminen ja millainen rahoitusvaihtoehto leasing on terveydenhuoltoalalla Suomessa?

4. Minkälaista liiketoimintaa apuvälineiden vuokraus on Suomessa?

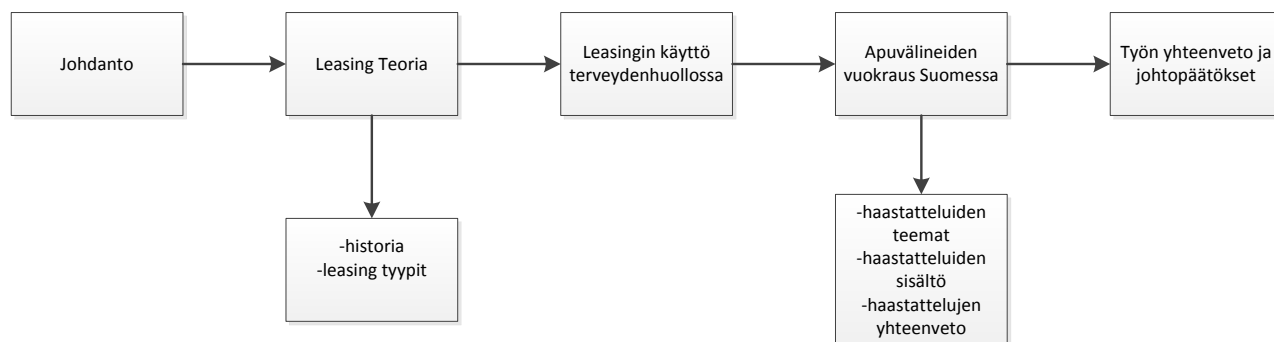


Kuva 3: Alaongelmien linkittyminen pääongelmaan

Yllä olevasta kuvasta nähdään alaongelmien linkittyminen pääongelmaan sekä, alaongelmien tiedonhankinta menetelmät. Alaongelmien avulla perehdytään leasingin käytön teoriaan ja tarkastellaan leasinginkäyttöä terveydenhuoltoalalla muualla maailmassa. Saatua tietoa voidaan käyttää vertailupohjana Suomen toiminnalle. Suomen tilannetta tutkitaan haastatteluiden avulla saadun tiedon pohjalta ja alasta luodaan kuva sekä yrityksen, että asiakkaan näkökulmasta. Alaongelmat yhdessä muodostavat kattavan kokonaiskuvan alasta.

1.3 Tutkielman rakenne

Johdantokappaleen jälkeen toisessa kappaleessa käydään läpi leasingin teoriaa. Mitäs leasing on, miten sitä voidaan käyttää ja mitä erilaisia leasingmuotoja on olemassa? Kolmannessa kappaleessa esitetään aiempien tutkimusten pohjalta yleiskuva leasingkäytöstä terveydenhuoltoalalla. Tutkielman neljännessä kappaleessa perehdytään leasingtoimintaan Suomen terveydenhuoltoalalla. Haastattelujen pohjalta luodaan kuva apuvälineiden vuokrauksesta liiketoimintana Suomessa. Lopuksi viidennessä kappaleessa esitetään työn yhteenveto ja johtopäätökset.



Kuva 4: Työn rakenne

Yllä olevassa kuvassa on esitetty työn eteneminen kuvan avulla. Kuvasta nähdään selkeästi työn eteneminen, sekä työn kappaleiden keskeinen sisältö.

2. LEASING RAHOITUKSEN TEOREETTISET LÄHTÖKOHDAT

Tässä kappaleessa esitellään leasingia, sen historiaa, erilaisia leasingtyyppejä sekä käyttömahdollisuuksia.

Leasingillä tarkoitetaan vuokrasopimusta, joiden osapuolina ovat leasinginantaja (eng. lessor) sekä leasingilleottaja (eng. lessee). Vuokratessa tuotteen omistusoikeus säilyy vuokraajalla, mutta käyttöoikeus siirtyy vuokranottajalle. Normaalisti vuokraus etenee siten, että yritys selvittää tarpeensa ja sen jälkeen neuvottelee leasinginantajan kanssa sopimuksen, jossa sovitaan vuokraehdoista. Vuokrasopimuksessa sovitaan käytöstä, maksuista ja palautuksesta. Kun leasinginantaja toimittaa tuotteen leasingottajalle astuu vuokra voimaan. Leasing on yksi rahoitustapa yritykselle hankkia tuotteita ja tuotantovälineitä käyttöönsä. Esimerkkinä auton ostaminen viikon loman ajaksi ei kuulosta houkuttelevalta, kun auto on mahdollista vuokrata viikoksi käyttöön, ja näin välttyä monelta ostamisesta syntyvästä ongelmasta. (Ross 2008, 845)

Leasingin avulla yritys voi saada monia hyötyjä hyödykkeen ostamiseen verrattuna. Suurin yksittäinen leasingpäätökseen vaikuttava tekijä on usein siitä saatava taloudellinen hyöty. Yritys voi säästää puhtaasti rahaa kun hyödykettä ei tarvitse ostaa kokonaan vaan sen voi vuokrata tarvittavaksi ajaksi, joka ei välttämättä ole koko hyödykkeen taloudellinen pitoaika. (Pritchard & Hindeland 1980, 4)

Isot alkuinvestoinnit voivat olla ongelma yritykselle, jolloin leasing voi olla rahoitusvaihtoehto, jolla hyödyke saadaan yrityksen käyttöön ilman mittavaa investointia, kun hyödyke toimii leasauksen vakuutena. Leasingin avulla yrityksen on helpompi ennakoida tulevaisuuttaan, syntyvät leasingmaksut ovat tiedossa, eikä yllättäviä lisäkustannuksia synny. (Vosicky 1992)

Yritys voi hyötyä leasingista myös saamalla käyttöönsä aina mahdollisimman uuden hyödykkeen, jolloin teknologisen vanhenemisen riski pienenee. Myös vuokrafirmalta saatu ammattitietämys on arvokasta vuokralleottajalle. (Zimmerer 1972)

2.1. Leasing historia

Nykymuotoisen leasingin historian voidaan katsoa alkaneen 1800-luvun lopulla Yhdysvalloissa. Tällöin Bell-yhtymä aloitti puhelimien vuokraustoiminnan asiakkailleen. Vuokraustoiminta pysyi kuitenkin kymmeniä vuosia melko kehittymättömänä, toiminnan rajoituessa pieneen piiriin tuottajia ja esineitä. Vuonna 1952 perustettiin Yhdysvalloissa United States Leasing Corporation of San Fransisco, jonka jälkeen nykymuotoinen leasingtoiminta yleistyi nopeasti ympäri maailmaa. (Takki 1980, 250-251)

1960-luvulla pääomaa oli saatavilla huonosti ja leasingrahoitus tarjosikin uuden rahoitusvaihtoehdon. Tasaiset maksuvirrat kiinnostivat leasingottajia ja leasinginantajat hyötyivät poistomahdollisuuksista hankkiessaan koneita vuokrattavaksi. Leasingtoiminta kasvoikin voimakkaasti 1960-luvulla Euroopassa. (Paananen 1981,3)

Suomessa leasingtoiminta alkoi vuonna 1963, jolloin vuokrausluotto Oy perustettiin Kansallis-Osake-Pankin toimesta. Samoihin aikoihin aloitti myös leasingyhtiö Leasing-rahoitus Oy, jonka taustalla olivat Helsingin Osakepankki, Suomen Yhdyspankki, Säästöpankkien Keskus-Osake-Pankki ja Osuuspankkien keskuspankki Oy. Kuitenkin vasta kahden vuoden kuluttua, vuonna 1965 kirjotettiin ensimmäiset leasingsopimukset. (Paananen 1981, 3; Takki 1980, 255)

2.2. Leasing tyypit

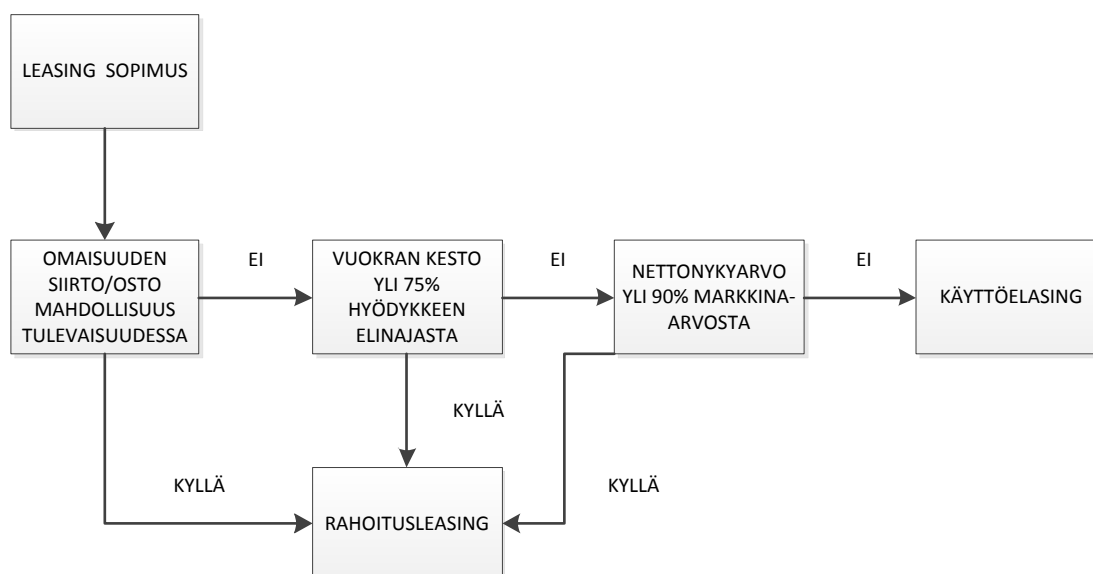
Leasingtyypit voidaan jakaa karkeasti kahteen, rahoitus ja käyttöleasingiin. On olemassa lyhyt- ja pitkäaikaisia leaseingeja, joista jälkimmäiset ovat kestoltaan tyypillisesti yli 5 vuotta. Käyttöleasing on pääsääntöisesti lyhytaikaista ja rahoitusleasing pitkäaikaista. Rahoitus- ja käyttöleasingin lisäksi on olemassa näiden kahden väliin sijoittuvia leasingmalleja. (Ross 2008, 845)

Rahtoisleasing on pitkäaikaista vuokrausta, jossa vuokrantaja, eli rahoittaja, hankkii omistukseensa vuokralleottajan tarvitseman kohteen ja vuokraa sen

pitkäaikaisella vuokrasopimuksella vuokralleottajalle. Usein osapuolina ovat siis myyjä, rahoitusyhtiö sekä vuokralleottaja. Tarkoitus ei kuitenkaan ole, että vuokraajasta tulee kohteen omistaja vuokrasopimuksen päätyttyä, vaan vuokraajalla on kohteen käyttöoikeus. Rahoitusleasingsopimus kestää yleensä koko tuotteen taloudellisen käyttöajan, eikä vuokraajalla yleensä ole oikeutta katkaista vuokraa enneaikaisesti ilman tuntuva rangaistusta. (Damodaran 2001, 493; Ross 2008, 847)

Käyttöleasing on yleensä lyhytaikaista, eikä vuokraus yleensä kestä koko tuotteen taloudellista käyttöikä. Vuokran päätyttyä vuokralleantaja voi vuokrata tuotteen eteenpäin tai myydä sen. Käyttöleasingissä leasinginantaja saattaa vastata veroista ja tuotteen vakuudesta ja toimivuudesta, jotka tietenkin näkyvät leasinginottajalla korkeampina vuokratukustannuksina. Leasinginottajan kannalta hyvänä ehtona käyttöleasingissa on usein oikeus purkaa vuokra ennen sen mahdollisesti sovittua päättymisaikaa. Käyttöleasing ei näy velkana yrityksen kirjanpidossa ja investointeja onkin mahdollista toteuttaa käyttöleasingin avulla jos yritys ei voi ottaa lisää velkaa. (Damodaran 2001, 88; Ross 2008, 847) Tämän työn empiria osuudessa käsiteltävä leasingtoiminta on pääsääntöisesti käyttöleasingia.

Alla on esitty Damondaran tutkimuksiin pohjautu kuva leasingpäätöksen etenemisestä (Damodaran 83)



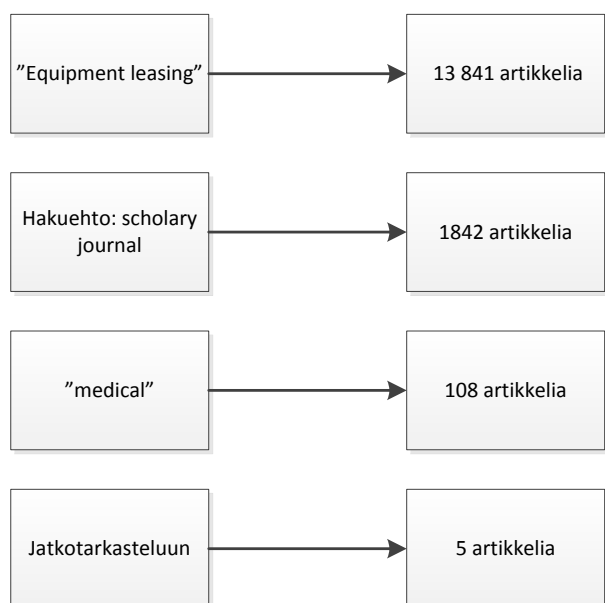
Kuva 5: Leasingpäätös

Myynti ja takaisinvuokraus on leasingia, jossa vuokralleottaja myy omistansa kohteen, joka voi olla irtain tai kiinteä omaisuus, toiselle osapuolelle, mutta vuokraa kohteen heti takaisin. Toiminnalla tuotteen omistaja saa käyttöönsä pääomaa, mutta säilyy kuitenkin kohteen käyttäjänä maksamalla tuotteesta leasingmaksua. Usein leasingkohteen myyjällä on leasingin loputtua oikeus ostaa kohde takaisin. (Ross 2008, 848)

3. LEASING TERVEYDENHUOLLOSSA (kirjallisuuskatsaus)

Tutkielmassa keskitytään tarkastelemaan terveydenhuollon apuvälineiden vuokrausta Suomessa, mutta vertailupohjaa haetaan tarkastelemalla miten leasingia hyödyntetään terveydenhuolto toimialalla muualla maailmassa. Pyrinkin luomaan kuvan nykytilasta kansainvälisten artikkeleiden ja tutkimusten pohjalta. Hyviä artikkeleita ja tutkimuksia löytäkseni tutkin ensin suurten apuvälineitä vuokraavien yritysten kuten GE Healthcaren sekä Siemensin Internetsivuja, joilta pyrin löytämään käyttökelpoisia avainsanoja. Käytettäviksi avainsanoiksi sivustoilta löysin sanat ”medical equipment”, ”equipment leasing”. Löytämieni hakusanojen perusteella tein tiedonhaku EBSCO - Business Source Complete -tietokannasta.

Hain ensiksi hakusanoilla ”equipment leasing”, joka antoi 13 841 artikkelia. Tämän jälkeen valitsin haku ehdoksi ”Scholarly Journals” eli vain tieteelliset artikkelit, joka rajasi artikkelien määrän 1842:een. Tämän jälkeen lisäsin hakusanaksi ”medical” joka puolestaan rajasi artikkelien määrää 108. Näistä artikkeleista valitsin omaan tutkielmaani sopivimmat viisi. Aiheesta löytyi huonosti tutkimustietoa, sillä suurin osa artikkeleista käsitteli kalliiden sairaalatarvikkeiden leasingia tai jopa kokonaisia sairaalarakennuksia. Aiheen tutkiminen onkin jäänyt melko vähäiseksi ja kaipaakin lisää tutkimusta, se onkin siksi mielenkiintoinen tutkimuksen kohde. Alla olevasta kuvasta näkyy selkeästi hakuprosessin eteneminen.



Kuva 6: Tiedonhakuprosessi

Terveysthuollon apuvälinettä hankittaessa ei ole itsestäänselvyys ostetaanko vai vuokrataanko apuväline. Ostaminen on tavallisin vaihtoehto, mutta säästöjä mietittäessä on vaihtoehtona myös apuvälineen leasaus. Teknologian kehityksestä mukana pysyminen on tärkeää ja leasaus tuo hankintoihin joustavuutta, jonka avulla teknologian vanhentumiselta voidaan välttyä. (Sedlmeier 1997) Käyttöleasing sopii tilanteeseen, jossa hankittavan tuotteen teknologia saattaa vanhentua nopeasti ja tuotetta on tarkoitus käyttää alle viisi vuotta. Käyttöleasingin avulla tuotteen hankinta sujuu kätevästi ja alkuinvestointi on pienempi, verrattuna tuotteen hankkimiseen ostamalla. Rahoitusleasing sopii paremmin tilanteeseen, jossa hankittavan tuotteen teknologian ei odoteta vanhenevan nopeasti ja tuotetta on tarkoitus käyttää yli viisi vuotta. Vuokraaja voi olla myös mahdollisesti kiinnostunut ostamaan tuotteen vuokra-ajan päätyttyä. (McIntire & Waldron 2006)

Pankkilainaan verrattuna leasaus on usein toimivampi vaihtoehto, sillä apuvälineen vuokralleantajalla on useimmiten ymmärrystä terveydenhuollon toimintamalleista ja näin pystyy tarjoamaan teknistä osaamistaan vuokran lisäksi. Vuokralleantajan ja vuokralleottajan yhteistyöllä voidaan päästä luoviin ratkaisuihin, joista hyötyvät apuvälineitä vuokraava yritys, terveydenhuoltoalan toimija sekä apuvälinettä käyttävät potilaat. Leasauksen avulla yritys pyrkii myös parantaa ostovoimaa ja kykenee näin ostamaan kalliimpia tuotteita käyttöönsä. Usein vuokranantaja on myös valmis asentamaan tuotteen ja avustamaan sen käytössä, mikä helpottaa ja nopeuttaa vuokraajan toimintaa entisestään. (Froberg 2013)

Leasauksen avulla voidaan saavuttaa hyötyä, koska leasingiä ei luokitella taseessa velaksi. Sen vuoksi leasingin avulla voidaan toteuttaa investointeja, jotka nostavat yrityksen markkina-arvoa, mutta tilinpäätöksen avulla lasketut velkaisuutta kuvaavat tunnusluvut pysyvät muuttumattomina ja yritys näyttää tunnuslukujen pohjalta vahvemmalta. (Weiss 2003) Oikein suunnitellun leasauksen avulla voidaan saavuttaa myös verohyötyjä kun vuokralleottaja voi siirtää omia verovähennyksiään vuokralleantajalle, joka hyötyy niistä enemmän. Vuokralleottaja taas hyötyy pienemmistä vuokratukustannuksista. (Leichtling 1994)

Käsittelyt artikkelit on kerätty alla olevaan kuvioon.

Taulukko 1: Artikkelit

Kirjoittaja	Artikkeli	Vuosi
Sedlmeier	Lease or buy: Optimizing capital equipment procurement	1997
McIntire & Waldron	Funding Technology Evaluating and Exercising the Leasing Option	2006
Froberg	Understanding LEASES	1999
Weiss	Buy Or Lease?	2003
Leichtling	How to Lease in Peace	1994

4. APUVÄLINEIDEN VUOKRAUS SUOMESSA (haastattelut)

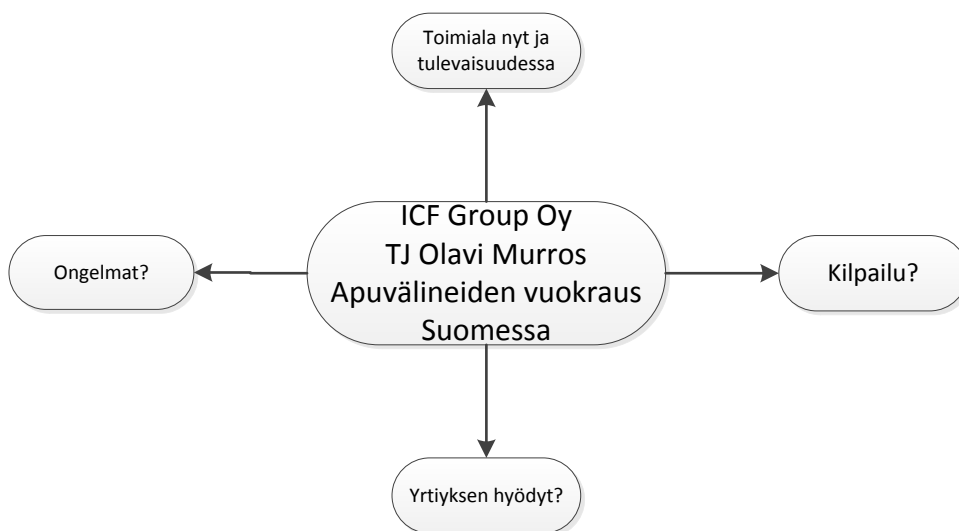
Tutkielmaa varten lähteeksi kerättiin tietoa haastattelujen avulla. Haastattelut suoritettiin keväällä 2014 ja haastatteluiden avulla luodaan kuvaus leasing liiketoiminnasta Suomen terveydenhuoltoalalla.

ICF Group Oy on vuodesta 1995 alalla Suomessa toiminut sairaalatarvikkeita, -laitteita ja apuvälineitä toimittava yritys. Suomen lisäksi tuotteita toimitetaan moneen Euroopan maahan. Toimintaan kuuluvat myös tuotekoulutusohjelmat sekä vuokrauspalvelut. Yrityksen toimitusjohtaja Olavi Murros on ollut perustamassa yritystä ja toiminut toimitusjohtajana koko yrityksen elinajan. Vuonna 2013 Suomen tasavallan Presidentti myönsi Olavi Murrokselle terveydenhuoltoneuvos arvonimen. (ICF Group 2013) Taustansa vuoksi Olavi Murros sopiikin mainiosti tutkielmani toiseksi haastateltavaksi. Haastattelu toteutettiin teemahaastatteluna ja koko haastattelu nauhoitettiin.

Toinen haastateltava on ICF Groupilta apuvälineitä vuokraavan sairaalan osastonhoitaja, joka vastaa heidän apuvälineidensä vuokrauksesta. Haastateltava halusi pysyä anonyyminä, joten työssä hän esiintyy vain ”asiakas” nimellä. Hänen kanssaan haastattelu suoritettiin sähköpostin välityksellä, siinä haastateltava vastasi valmiisiin avoimiin kysymyksiin. Kysymykset on nähtävillä työn lopussa liitteessä 1.

4.1. Käytetyt menetelmät (teemahaastattelu)

Teemahaastattelu sijoittuu muodollisuudessaan lomake- ja avoimen haastattelun väliin. Tyypillistä teemahaastattelulle on, että haastattelun aihepiirit eli teemat ovat tiedossa, mutta tarkempia kysymyksiä tai niiden järjestystä ei vielä ole. Haastattelu ei siis etene selkeiden ja yksityiskohtaisten kysymysten, vaan haastattelijan ja haastateltavan keskustelun kautta. Teemahaastattelu sopii hyvin kvalitatiiviseen tutkimukseen. (Hirsijärvi & Hurme 1991, 35) ICF Group Oy:n toimitusjohtajan haastattelussa käytetyt teemat on esitetty alla olevassa kuvassa.



Kuva 7: Olavi Murroksen haastattelun teemat

4.2. haastattelujen sisällöt

Tässä kappaleessa esitetään haastattelujen sisällön pohjalta näkökulmia leasingtoiminnasta Suomen terveydenhuoltoalalla. Ensimmäisenä analysoidaan toimitusjohtaja Murroksen ajatuksia. Tämän jälkeen asiakkaan mielteistä luodaan kuvaus asiakkaan näkökulmasta. Haastateltavien suorat lainaukset on eroteltu selvästi syvennyksin ja kursivoidulla tekstillä.

Apuvälineiden vuokrausliiketoiminta on Suomessa melko pientä toimintaa ja kilpailukin on alalla melko vähäistä. ICF Groupin toiminnassa leasingtoiminnalla on silti suuri merkitys. Yrityksen 2,3 miljoonan euron liikevaihdosta suuri osa syntyy apuvälineiden vuokrauksesta ja neljännes eli noin 600 000 euroa pelkästään painehaavapatjojen vuokrauksesta sairaaloille, terveyskeskuksille ja vanhustenkodeille. Euroopassa tilanne on kuitenkin täysin toisenlainen ja monissa maissa apuvälineiden vuokraus on tuottoisaa liiketoimintaa. Alla olevassa kuvassa on yksi ICF Groupin vuokraamista painehaavapatjoista.



Kuva 8: Esimerkki vuokrattavasta apuvälinnöstä: Painehaavapatja

Hyvänä verrokkimaana Suomelle toimii pohjoismaista Tanska, joka on asukasluvultaan ja väestörakenteeltaan hyvin Suomen kaltainen maa. Siellä patjoja on vuokralla 5 000 - 6 000 kappaletta, kun Suomessa vastaava luku on vain muutama sata. Suurelle vuokrausliiketoiminnalle on siis Suomessakin mahdollisesti tulevaisuudessa kysyntää. Alla olevasta taulukosta nähdään tilastokeskuksen ja Suomen suurlähetystön tietojen pohjalta tehty taulukko Suomen ja Tanskan väestörakenteesta.

Taulukko 2: Suomen ja Tanskan väestörakenne

	Suomi	Tanska
Asukasluku	5 451 270	5 556 452
0 - 14 vuotiaat	16,40 %	17,20 %
15 - 64 vuotiaat	64,20 %	64,80 %
65- vuotiaat	19,40 %	18 %
Väestön keski-ikä	41,9 vuotta	41,4 vuotta

(Suomen suurlähetystö 2013; Tilastokeskus 2013)

”Tarve on ihan samalainen, mutta se on vaan tehty siellä eritavalla. Se on niinku jäsenelty ja siellä firmat hoitaa pelkästään sitä vuokrausta ja bisnestä. Suomi on tavallaan vähä villi länsi, jossa kaikki tekee vähän kaikenlaista.”

Terveystenhoitoalalla apuvälineiden hankintaa hankaloittaa hyvin tarkat ostopuolen tekemät määräykset. Apuvälineen hankinnan kilpailuprosessi on hyvin pitkä ja työläs ja lopulta sairaala tai terveyskeskus ei välttämättä tiedä minkälaisen tuotteen se saa käyttöönsä. Sairaala ei mahdollisesti saakaan potilaan kannalta parasta mahdollista apuvälinettä ja tiukan budjetin vuoksi on uusien hankintojen tekeminen jatkuvasti mahdotonta. Vuokraus onkin sairaaloille yksi keino ikään kuin ohittaa hankintaporras, kun apuväline vuokrataan ostamisen sijaan.

”Se on pirun pitkä prosessi ja kestää hirveen kauan ja sitten yleensä osastot ei ole edes varmoja lopputulokesta mitä ne edes saa. Niin tää vuokraus on sillä tavalla näppärä niille koska ne on niinku ohittanut tän ja hoitaa sen itse, että niillä on oma rahasto jolla ne voi ostaa vaikka ikkunaverhoja niin tää on vähän niinku sama juttu tää vuokraus.”

Sairaalamailmaan onkin muodostunut Murroksen sanoin ”möykky”, eikä hankintakeskukseen ole täysin huomannut miten se on syntynyt. Helsingin uudenmaan sairaanhoitopiirillä on tällä hetkellä menossa 3-5 vuoden pilottiprojekti, jossa piirin 20-30 osastossa mitataan; potilaan paihehaavariskiä, osaston painehaavojen määriä sekä osaston apuvälineitä ja niiden mahdollista lisätarvetta. Murros uskookin, että vuosina 2015-16 hankkeen päätyttyä, patjojen vuokraus kasvaa runsaasti hankintatoimiston astuessa mukaan kuvioihin. Painehaavapatjojen todellinen tarve huomataan ja siihen reagoidaan.

”Hankintatoimisto rupee siinä vaiheessa tulee tähän mukaan ja sanoo, okei meillä on vaikka HUS-piirissä tarvetta vaikka tuhannelle vuokratpatjalle. Elikä sitten se alkaa menemään niinku eteenpäin. Tällä hetkellä se on tällästä, että mennään sinne osastohoitajan luokse ja sanotaan että olisi kiva patja vuokrata ja se maksaa 17e vuorokaudessa tai mitä maksaaki. Se ei siinä vaiheessa ole niille niinkun rahakysymys mut se ei tietyllä tavalla mee oikein ajatellen sitä kokonaisuutta. Mut näin se on vaa historiallisesti mennyt ja tähän on kasvettu.”

Tulevaisuudessa patjojen tarve voikin olla lähes kymmenkertainen nykyiseen verrattuna. Se johtaa tietenkin kilpailun kovenemiseen ja hintojen putoamiseen. Toimitusjohtaja Murros on kuitenkin luottavainen ja uskoo vuorauksen olevan ICF-Group Oy:n pääliiketoimintaa tulevaisuudessa.

”Sitten ku se lähtee vetää tuo vuokrabisnes nii kaikki noi muut apuvälineet voi unohtaa. Voi keskittyä vaa siihe vuokrabisnekseen. Ja mä oon ihan varma, ihan varma että ei montaa vuotta varmaa. Sitte ku se pilottihanke on valmis, mä uskon et meijänki bisnes tulee moninkertaistumaan.”

Suurempaan volyyymiin varautuminen onkin tulevaisuuden kannalta erittäin tärkeää. Uusien patjojen hankinta, järjestelmän uudistamisen ja lisätyövoiman synnyttävät suuret alkuinvestoinnit ovat tietenkin riski, mutta tuotto-odotuksetkin ovat suuret. Myös alalle syntyvät uudet kilpailijat lisäävät riskiä ja hankaloittavat toimintaa.

”Jos se mahdollisuus tulee niin en mä sitä jätä käyttämättä ja anna kilpailijoille , että mä en pysty sitä tekemään, en mä sitä tee. Mutta selvästi pitää vaan havainnoida nämä tulevaisuuden riskit mitkä siinä on. Tää on vähän niinku korttipeliä et pistät all-in nii voit saada jackpotin tai sitten sä poistut pöydästä hävinneenä.”

Apuvälineiden tarpeen ennustettavuuden haastavuus on ongelma sairaaloilla. Esimerkiksi liukkaat kelit voivat yhtäkkiä tuoda sairaalaan kymmenen potilasta, joilla on tarve esimerkiksi painehaavariskin vuoksi painehaavapatjalle. ICF Group Oy ongelmaa on pyritty lievittämään tarjoamalla sairaaloille mahdollisuutta pitää patjoja varastossa ja ilmoittaa käytöstä kun patjalle tulee tarvetta. Myös viikonloppupäivystystä on kokeiltu, mutta melko heikoin tuloksin. Sairaalat eivät ole vielä oppineet hyödyntämään vuokrauspalveluja parhaalla mahdollisella tavalla.

”Vaikea ennustaa sitä että tuli huono keli ja tiet jääty ja sitten tulee kymmenen rampaa sieltä ovesta sisälle ja niitten pitäisi saada patjat. Niin tällänen ennustettavuus on tietenkin hankalaa ja me tietenkin niinku yritetään että ne vois itte ottaa sellasen jonku varaston sinne. Tai sitten niinku päivystys että jos tulee viikonloppuna tapahtuu niin me voidaa

*nopeesti reagoida, mutta ei ne oo oikee sitä vielä oppinu käyttämään.
Muualla maailmassa käytetään 24h”*

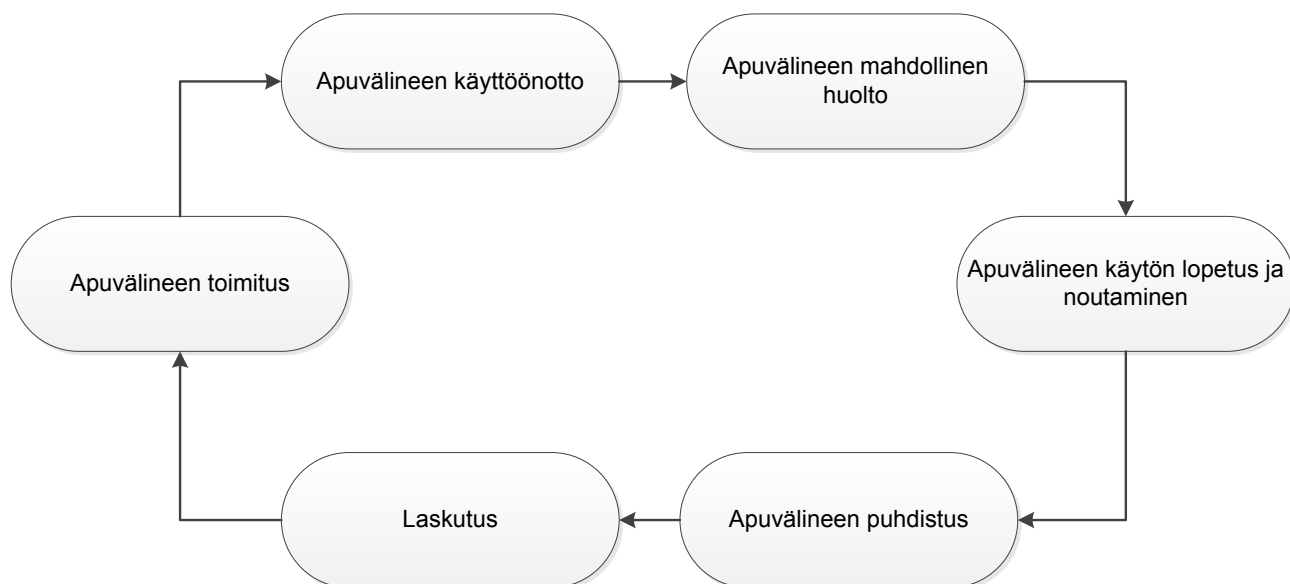
Rahoitusleasingin avulla hankitut apuvälineet saattavat aiheuttaa ongelmia sairaaloille ja terveyskeskuksille niiden pitkien sopimusaikojen vuoksi. Apuvälineestä ei päästä eroon vaikkei sille olisi enää tarvetta. Käyttöleasingin mahdollistama sopimuksen helppo purkaminen on sairaaloille etu apuvälineitä hankittaessa. Apuvälineitä voidaan vuokrata kun niille syntyy tarvetta ja vuokrasopimus purkaa kun tarve poistuu. Tällä vältetään käyttämättömien apuvälineiden varastointiongelma, mutta apuvälineet saadaan kuitenkin tarvittaessa nopeasti potilaan käyttöön. ICF Group Oy onkin keskittynyt apuvälineiden vuokraamiseen käyttöleasingina.

”Tietysti jotkut kilpailijat saattaavat sellasta (rahoitusleasing) tarjota asiakkaille ja jotkut saattavat siihen vipuu mennäkin, mut mä nään että asiakkaan kannalta että jos asiakas on fiksu niin ei kannata lähteä. Koska ne sitoutuu niin pitkiin vuokrausajoihin siinä vaiheessa että niillä ei oo mitään järkeä sitten”

”On niitä ollu muutamia tarjouspyyntöä että on ollut rahoitusleasingiä, mutta me ei olla kyllä näissä pärjätty sitten.”

Leasing mielletään helposti vain hyödykkeen vuokraksi vaikka taustalla on paljon muutakin. Esimerkiksi sairaalassa nähdään usein vain apuväline ja sitä käyttävä asiakas, vaikka todellisuudessa apuvälineen taustalla on pidempi palveluketju. Vuokrattu apuväline on toimitettu ja mahdollisesti asennettu käyttövalmiiksi. Sen jälkeen mahdollisissa ongelmatilanteissa on saatavilla teknistä- ja huoltoapua ja lopulta apuväline noudetaan ja puhdistetaan. Varsinkin hygienialla on suuri merkitys sairaalamaailmassa ja hoitajien on voitava luottaa, että käytettävät apuvälineet ovat puhtaita ja turvallisia käyttää. Alla esitetään kuva palveluketjua selkeyttämään.

”Se on tosi monesta palasta tää rakentuu koko tää ketju, että se ei pelkästään se vuokraus niinku helpolla nähdä; no siinä vuokrataan nyt patja tai vuokrataan joku esine. Mutta siinä taustalla on paljon muuta.”



Kuva 9: Palveluketju

Terveysthuoltoalalla pidetään tärkeänä teknologian kehityksessä mukana pysymistä sen kehittyessä koko ajan. Leasingin avulla sairaaloiden ja terveyskeskusten on mahdollista saada käyttöönsä uutta teknologiaa ilman kohtuuttoman suuria investointeja. Apuvälinebisneksessä riski ei kuitenkaan ole samanlainen kuin kalliissa ja teknisesti monimutkaisissa sairaalalaitteissa, joissa kehitystä tapahtuu jatkuvasti ja se voi olla hyvinkin merkittävää. Apuvälineiden, varsinkin painehaavapatjojen perus toimintaperiaate on pysynyt samanlaisena kymmeniä vuosia, eikä suuria muutoksia ole lähitulevaisuudessakaan odotettavissa.

”Kun puhutaan fysiikan laeista niin peruseriaatteet ei muutu. Newtonin lait ei muutu mihinkään. Paine jakautuu tai sitä poistetaan mutta levitaatiota ei ole vielä keksitty.”

”Sitten ku mennään teknologian kehityksessä siihen, mikä on varmaa seuraava askel, et meil on niin sanotusti että pystytään monitoroimaan 24h ku potilas on siinä patjan päällä: sen liikkeitä, miten sen paine muuttuu, miten sen sydän lyö ja niin edelleen.”

Leasingliiketoiminnan avulla yritys voi saavuttaa hyötyjä pelkästään myyntiin perustuvaan liiketoimintaan nähden. Leasingtoiminta luo tasaisia ja helposti

ennustettavia kassavirtoja, jotka helpottavat rahoitussuunnittelua ja luovat mahdollisuuksia erilaisiin investointeihin.

”täähän tuottaa rahaa niinkun viikonloppusinkin. Ja kun me laskutetaan vielä kuukausittain tai sitten tietysti jos tarve on ollu lyhyempi niin laskutetaan sillon, mutta viimeistään kuukausittain. Että jos on vaikka kokoajan 100-110 patjaa vuokralla, sillon helppo laskea mikä on se potti joka valuu kokoajan kassaan.”

”Noista ei tiedä noista ostoista, saattaa olla että TAYS:ssi (Tampereen yliopistollinen sairaala) ostaa vaikka kahdeksan patjaa, mutta ei se siitä ennalta varoita.”

Tasaiset kassavirrat mahdollistavat myös suurempien varastojen pitämisen. Isomman volyymin pitäminen varastossa mahdollistaa reagoimisen asiakkaiden äkillisiin hankintapäätöksiin nopeasti. Aikaisemmin mainittiinkin ongelmaksi apuvälineiden tarpeen arvioimisen vaikeus. Sairaalalle saattaa syntyä äkillisesti tarve apuvälineille, johon vuokralleantajan on kyettävä reagoimaan. Toimitusjohtaja Olavi Murros pitääkin juuri toimitusten nopeutta tärkeänä valttikorttina terveydenhuollon apuvälineiden vuokrauksessa.

”Varaa pitää volyyymia varastossa ja parantaa sitä kautta palvelua, koska me ollaan tosi nopeita ja agressiivisa tekemään sitä työtä”

Hankittavasta leasinghyödykkeestä voidaan tehdä menojäännöspoisto ja kun tuote on poistettu kokonaan ja jos tuote on vielä vuokrakelpoinen, tuottaa se 100% rahaa, koska hyödyke on kokonaan maksettu. Tehty menojäännöspoisto pienentää verotettavaa tulosta, mutta omaisuusmassa kasvaa.

”Mä suosin täällä tasapoistoa niinku neljälle vuodelle nii sen on 25%”

”Patjan keskimääräinen elinikä on seittemästä kymmeneen vuotta niin kyllä me toki pyritään sen neljän vuoden jälkeen kun se on kokonaan poistettu tuolta taseesta, nii pystyttäis me viel käyttämään sitä ku sehän tuottaa sitten niinku 100% rahaa kun se on vuokrakäytössä”

Äsken esitetty näkökulma pohjautuu ICF Group Oy:n toimitusjohtajan Olavi Murroksen mielipiteisiin. Seuraavaksi esitetään näkökulmia asiakkaan kantilta. Tieto

pohjautuu ICF Groupilta apuvälineitä vuokraavan sairaalan osastonhoitajan kanssa sähköpostin avulla tehdyn haastattelun vastauksiin. Kysymykset on nähtävissä työn lopussa liittäessä 1.

Sairaaloissa apuvälineen vuokrauspäätös perustuu usein perushoitajien arvioon apuvälineen tarpeesta. Esimerkiksi painehaavapatjaa vuokrattaessa hoitaja arvioi potilaan painehaavariskiä ennen ja jälkeen mahdollisen leikkauksen.

”Yleensä meidän perushoitajat sillä perusteella ja arvioinnilla, onko potilas vuodepotilaana leikkauksen jälkeen, onko hänellä liikunta rajoitteita ennen tai jälkeen leikkauksen tai onko kyseessä pitkäkestoinen leikkaus.”

Tärkeimpänä hyötynä vuokrauksessa pidetään sen helppoutta. Sairaalan tai terveyskeskuksen ei tarvitse huolehtia apuvälineen huolloista, korjauksista, pesuista tai apuvälineiden säilytyksestä. Apuvälineiden vuokraamisen taloudellista hyötyä ei sairaalassa pidetä merkittävänä, koska vuokraushankinnat ovat pieniä ja usein lyhytkestoisia ja päätökset tehdään nopealla aikataululla.

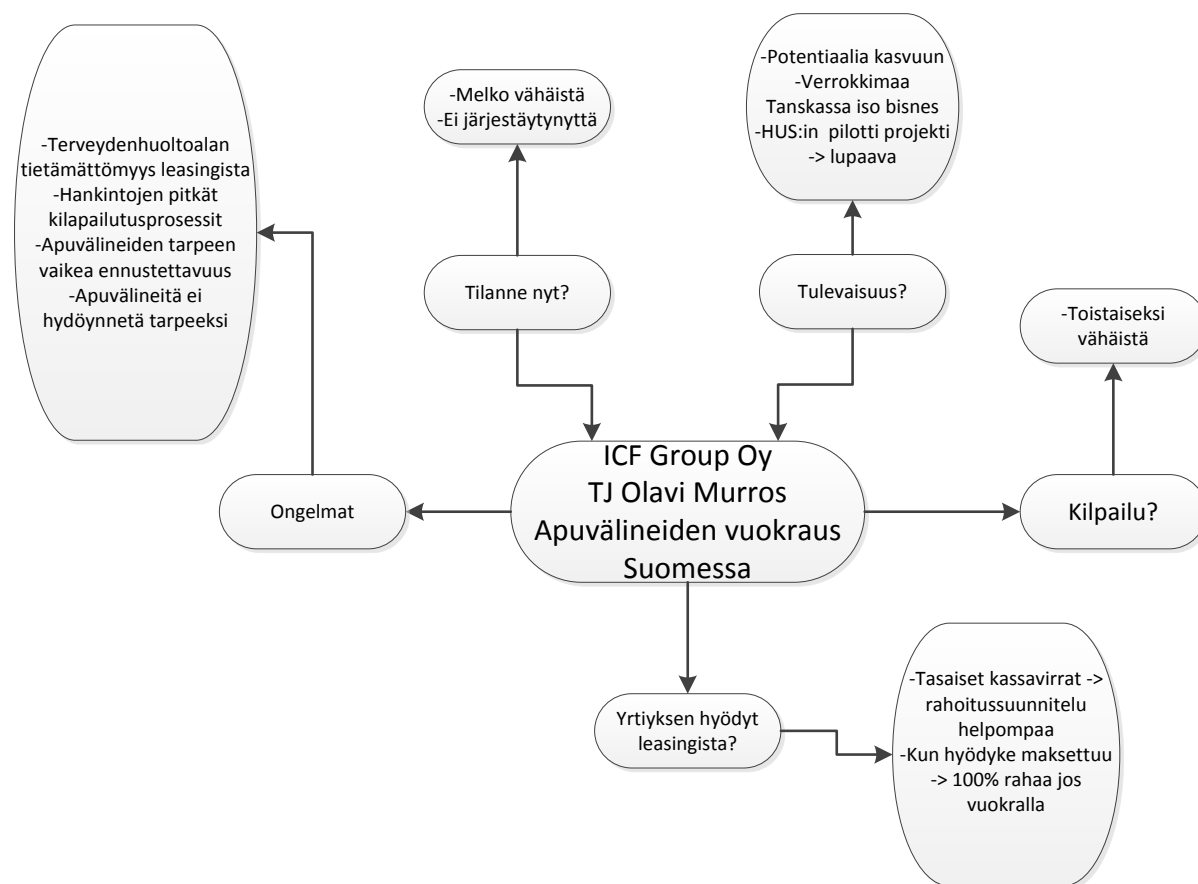
”Ei ole tietoa, onko laskettu, kumpi on taloudellisesti kannattavampaa.”

Tällä hetkellä kyseinen sairaalan osasto on hyödyntänyt vuokrausta ainoastaan painehaavapatjoissa. Suurin osa, noin 90% osaston apuvälineistä hankintaan vuokraamalla. Osastolla on käytössä 2-3 omaa painehaavapatjaa ja sen lisäksi he vuokraavat patjoja kokeilumielessä eri yrityksiltä. Apuvälineiden vuokrauksesta ei siis ole selvää päätöstä ja kilpailutusta, että tilattaisiin apuvälineet vain yhdeltä yritykseltä. Tulevaisuudessa Helsingin Uudemaan sairaanhoitopiirillä on monia rakennushankkeita ja myös sairaaloiden ja terveyskeskusten potilaat ovat entistä monisairaampia ja iäkkäämpiä, jonka lisäksi leikkaukset ovat vaativia ja pitkäkestoisia. Apuvälineiden tarve tulee tulevaisuudessa kasvamaan entisestään

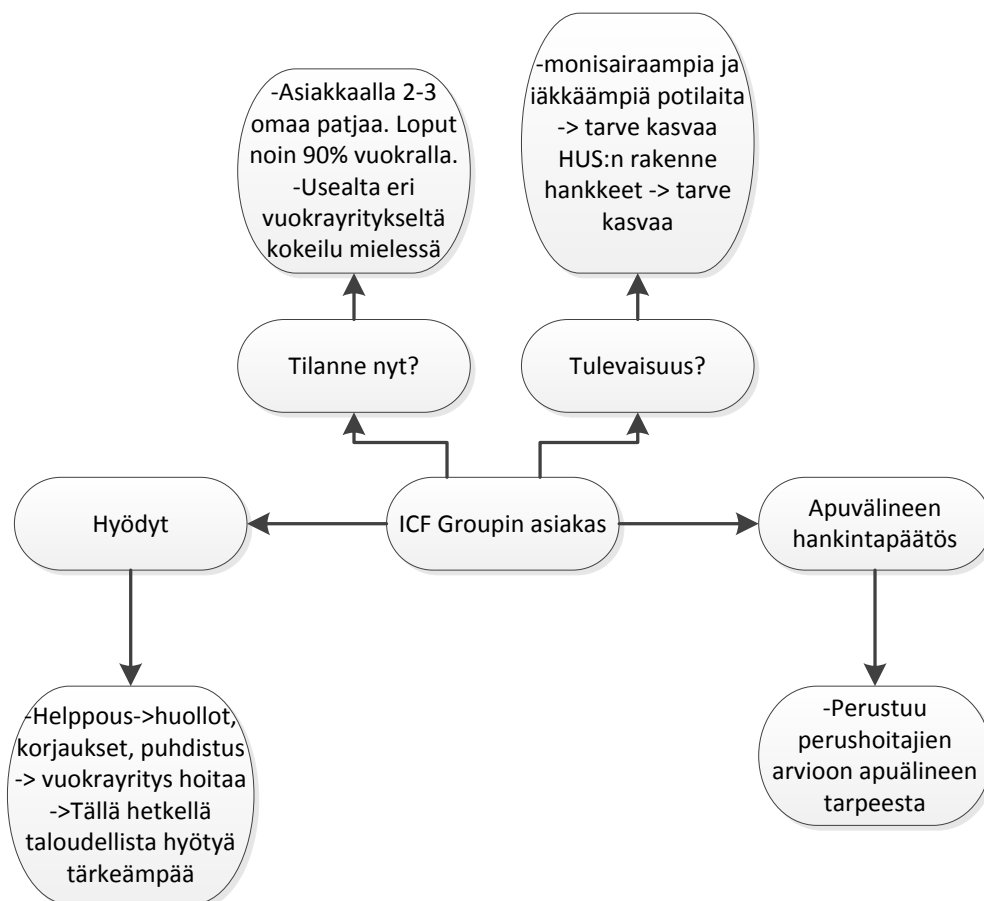
”Keskitetty apuvälineiden toiminta voisi olla järkevin, mutta sen tulisi olla hyvin organisoitua.”

4.3 tulosten (haastattelujen yhteenveto)

Tässä kappaaleessa esitetään haastatteluihin pohjautuvan tutkimuksen tulosten yhteenveto. Sekä asiakkaan että yrityksen vastausten pohjalta tehdyistä huomioista on muodostettu selventävät kuvat, jotka on esitetty alla. Tämän jälkeen tuloksista esitetään vielä yhteenveto tiivistetysti tekstin muodossa.



Kuva 10: Olavi Murroksen haastattelun tulokset



Kuva 11: Asiakkaan haastattelun tulokset

Suomessa apuvälineiden vuokraus on vielä melko pientä liiketoimintaa ja kilpailukin on hyvin vähäistä. Toiminta ei ole täysin vakiintunutta ja kaikki terveydenhuoltoalan toimijat eivät välttämättä osaa vielä hyödyntää leasingtoimintaa. Myös apuvälineiden olemassaolosta ei kaikissa sairaaloissa ja terveyskeskuksissa olla tietoisia, joten niitä ei myöskään voida hyödyntää. Hankintojen tarkat kilpailuttamisedot hankaloittavat ja pitkittävät sairaaloiden ja terveyskeskusten apuvälinehankintaa ja uusille hankintatavoille onkin tulevaisuudessa kysyntää. Kun leasingtoimintaa opitaan terveydenhuoltoalalla hyödyntämään kunnolla, tulee liiketoiminta epäilemättä kasvamaan nopeasti ja alalle syntyy mitä todennäköisemmin uusia toimijoita ja kilpailukin tulee sen myötä kasvamaan. Toiminnan mahdollisen nopean kasvun myötä syntyy vuokrayrityksille suuria lisäkustannuksia. Suuret alkuinvestoinnit, järjestelmien uudistaminen ja lisätövoiman palkkaaminen vaativat investointeja ja riskit kasvavat, mutta tulosodotuksetkin ovat suuret.

Yrityksille suurin hyöty vuokraustoiminnassa syntyy tasaisista kassavirroista, joiden avulla rahoitussuunnittelu on huomattavasti helpompaa. Tasaiset tulot luovat mahdollisuuden pitää suurempia varastoja, joiden avulla muuta liiketoimintaa voidaan kehittää paremmaksi. Kun vuokrattava tuote on kokonaan maksettu ja se on vielä vuokrakunnossa, tuottaa se yritykselle 100% voittoa.

Sairaaloissa päätös vuokrauksesta syntyy usein perushoitajien arvioiden pohjalta ja he arvostatkin vuokrauksessa sen helppoutta. Sairaalan tai terveyskeskuksen ei tarvitse kuin tilata apuväline käyttöönsä ja ilmoittaa käytön loppumisesta, kaiken muun hoitaa vuokrayritys. Näin hoitohenkilökunta voi keskittyä pelkästään potilaan hoitamiseen ja apuvälineet edesauttavat paranemista.

5. TYÖN YHTEENVETO JA JOHTOPÄÄTÖKSET

Tässä osiossa esitetään työn yhteenveto ja johtopäätökset. Ensin esitetään yhteenvetona työn keskeinen sisältö sekä tutkimusingelmat ja niihin saadut vastaukset. Tämän jälkeen tulosten pohjalta tehdään johtopäätökset ja pohditaan minkälaista lisätutkimusta aiheesta voitaisiin mahdollisesti tehdä.

5.1 Yhteenveto

Työssä haettiin vastauksia pääongelmaan ja sitä tukeviin alaongelmiin. Vastaus päätutkimus ongelmaan muodostuukin alaongelmien avulla.

Pääongelma:

Tutkielmassa pyritään luomaan näkökulmia terveydenhuollon apuvälineiden vuokraus toimialasta Suomessa.

Alaongelmat:

1. Miten leasingia hyödynnetään apuvälineiden vuokrauksessa maailmalla?
2. Mitä tarkoitetaan leasingilla?
3. Minkälaista on asiakkaan ja vuokralleantajan välinen kanssakäyminen ja millainen rahoitusvaihtoehto leasing on terveydenhuoltoalalla Suomessa?
4. Minkälaista liiketoimintaa apuvälineiden vuokraus on Suomessa?

Vastaukset alaongelmiin saadaan tutkielman teoriaosuudesta, sekä aikaisempien tutkimusten sekä haastatteluiden avulla kerätyn tiedon pohjalta.

Leasingtoiminnalla tarkoitetaan hyödykkeen vuokraamista. Usein kysessä on siis kahden toimijan välinen vuokrasopimus. Leasingsopimukset voivat olla pitkäkestoisia, jolloin puhutaan usein rahoitusleasingista, tai lyhytkestoisia, jolloin kyseessä on usein käyttöleasing. Myös rahoitus- ja käyttöleasingin väliin sijoittuvia leasingtyyppejä on olemassa. Leasingin avulla vuokralleottajan on mahdollista rahoittaa investointeja, jos esimerkiksi hyödykkeen hankinta ostamalla ei ole

taloudellisista syistä mahdollista. Terveysthuoltoalalla apuvälineitä vuokrattaessa on kyse usein lyhytkestoisesta käyttöleasingistä.

Aihetta on aikaisemmin tutkittu melko vähän. Kalliiden ja teknisesti monimutkaisten sairaalalaitteiden hankinta vuokraamalla on yleisempää ja siihen perustuvia tutkimuksia on julkaistu paljon. Pienempien apuvälineiden hankinta vuokraamalla kaipaakin lisätutkimusta.

Apuvälineiden vuokraus on Euroopassa rahakasta liiketoimintaa. Esimerkiksi Tanskassa vuorkausyritysten välillä on kova kilpailu ja siellä apuvälineiden hankinta hoidetaan usein vuokraamalla. Suomessa tilanne on vielä toisenlainen, eikä vuokraustoiminta ole vielä kovinkaan vakiintunutta. Kilpailua on vähän ja leasaus ei ole sairaaloille tai terveyskeskuksille kovinkaan tuttua. Apuvälineiden tarve on kuitenkin Suomessakin samanlainen kuin muualla Euroopassa, joten liiketoiminnalla on hyvät kasvumahdollisuudet. Alan tulevaisuudennäkymät ovatkin mielenkiintoiset.

Suomessa on tällä hetkellä vain vähän kilpailua ja toiminta ei ole kovinkaan järjestäytyneitä. Tutkielmassa case-yrityksenä toimiva ICF Group Oy on yksi alalla toimivista yrityksistä ja heille vuokraus on tärkeä osa liiketoimintaa. Noin neljännes yrityksen liikevaihdosta syntyy apuvälineiden vuokraamisesta. Yritys pitääkin vuokraustoimintaa tärkeänä siitä saatavien tasaisten rahavirtojen vuoksi, joiden avulla yrityksen muutakin toimintaa on helpompi kehittää. Myös alan mielenkiintoinen tulevaisuus ja mahdollinen kasvu ovat yrityksessä huomioitu ja vuokraustoimintaa pyritään kehittämään tulevaisuutta varten.

5.2 Johtopäätökset

Hyvin järjestetyn vuokrauksen avulla yritys voi kehittää omaa toimintaansa kun vuokrauksesta saatava tasainen rahanvirta on mahdollista ennustaa. Kun rahaa saadaan tasaisesti yrityksen kassaan, voidaan yrityksessä pitää suurempia varastoja ja tuotteet saadaan nopeammin asiakkaiden käyttöön, suurempiinkin tilauksiin kyetään vastaamaan.

Vaikka tutkimuksissa selvisi, että liiketoiminta on Suomessa vielä melko vähäistä, eikä kovinkaan järjestäytyneitä, on sillä tulevaisuudessa potentiaalia olla tuottoisaa

liiketoimintaa. Tutkielmassa otettiin verrokkimaaksi Tanksa, jossa pelkästään painehaavapatjoja on vuokralla 5 000 – 6 000 tuhatta, kuin Suomessa sama määrä on muutama sata. Haastateltavan yrityksen liiketoiminnasta iso osa perustuu nimenomaan painehaavapatjojen vuokraamiseen. Jos Suomessa vuokramäärät nousevat lähellekään Tanskan lukuja, joka on samankaltaisten väestörakenteiden vuoksi täysin mahdollista, tulee liiketoiminta kasvamaan hyvin paljon.

Helsingin ja Uudenmaan sairaanhoitopiirillä on tällä hetkellä projektina kartoittaa painehaavojen tilannetta sekä mahdollisten apuvälineiden tarvetta osastoilla. Tämän kartoituksen jälkeen vuosina 2015-16 on nähtävissä kasvua alalla kun apuvälineiden tarve huomataan. Tulevaisuuden kasvuun varautuminen onkin alalla kriittistä. Jos apuvälineiden tarve kasvaa suuresti ja alalle syntyy lisää kilpailua, jäävät huonosti valmistautuneet yritykset vahvempien jalkoihin.

Apuvälineiden vuokrauskulut ovat toistaiseksi melko pieniä ja sairaalat sekä terveyskeskukset voivat hoitaa ne omatoimisesti ilman kilpailutuksia ja hankintakeskusta. Tulevaisuudessa toiminnan mahdollisesti kasvaessa ja hankintakeskuksen tullessa mukaan on mielenkiintoista nähdä mihin ala ajautuu. Tuleeko hinnasta tärkein ratkaiseva tekijä vai vaikuttavatko muutkin seikat hankintapäätökseen? Sairaaloissa tärkeänä pidetään kuitenkin juuri vuokrauksen nopeutta ja helppoutta, joka on potilaankin paranemisen kannalta hyvin tärkeää. Jos kilpailutuksissa suurin painoarvo on hinnalla, saattavat sairaalat saada hidasta palvelua, joka voi olla potilaan kannalta kriittistä. Esimerkiksi juuri painehaavojen hoidossa nopea toiminta on paranemisen kannalta erittäin tärkeää, sillä painehaava syntyy hyvin nopeasti.

Apuvälineiden vuokraaminen sairaaloihin ja terveyskeskuksiin vaatii vuokralleantajalta erityistä huolellisuutta myös hygieniapuolelta. Asiakkaiden on voitava luottaa vuokrausyrityksen ammattitaitoon ja että heiltä saatavat apuvälineet ovat puhtaita ja turvallisia käyttää. Esimerkiksi yhdenkin taudin leviäminen apuvälineen kautta voi olla kohtalokaska koko vuokrausyritykselle.

Mielenkiintoisen tutkimuksesta tekee alan tulevaisuus, joka näyttää melko lupaavalta, mutta samalla hyvin haastavalta. Vaikea ennustettavuus ja mahdolliset suuret investoinnit sekä kokonaan uuden vuokrausjärjestelmän luomisen tuovat

haasteet vaativat paljon työtä ja tutkimusta. Voidaanko muualta Euroopasta ottaa mallia vuokraustoimintaan vai tarvitaanko Suomessa oma ja uudenlainen malli?

Aiheesta voitaisiin tehdä jatkotutkimuksia perustuen vuokrauksen toimintaketjuun. Millä tavalla vuokralleantajan on toimittava, jotta apuvälineitä käyttävät asiakkaat voivat turvallisesti käyttää apuvälineitä ja potilaat saavat mahdollisimman hyvää hoitoa sekä miten toimintaketjua voidaan kehittää molempia osapuolia hyödyttävään suuntaan.

Toinen mielenkiintoinen jatkotutkimuksen kohde olisi sairaalan ja terveydenkeskuksen päätöksenteko apuvälineen vuokraamisesta tai ostamisesta. Miten vuokrauksesta voitaisiin saada kustannustehokkaampaa ja millä tavoin apuvälineiden suurempaa tarvetta voidaan rahoittaa tulevaisuudessa kustannustehokkaasti.

6. LÄHDELUETTELO

Kirjallisuus:

ATTIA, H. and RUST, K., 2013. Housing finance news from Africa: donors align efforts to support growth in the housing finance sector. *Housing Finance International*, , pp. 6-7.

FROBERG, J.G., 1999. Understanding LEASES. *Strategic Finance*, 81(5), pp. 61-65.

LEICHTLING, M.A., 1994. How to Lease in Peace. *Financial Executive*, 10(4), pp. 53-56.

MCINTIRE, M. and WALDRON, D.J., 2006. Funding Technology Evaluating and Exercising the Leasing Option. *hfm (Healthcare Financial Management)*, 60(11), pp. 92-100.

ROSS, S.A., cop. 2008. *Corporate finance fundamentals /*. McGraw-Hill/Irwin,: New York .:

Paananen, T. 1981. Vaihtoehtona leasing. Helsinki, Kansallis-osake-pankki.

SEDLMEIER, M.E., 1997. Lease or buy: Optimizing capital equipment procurement. *hfm (Healthcare Financial Management)*, 51(8), pp. 76.

Hirsijärvi, S. & Hurme, H. 1991. Teemahaastattelu. 5.p. Helsinki, Yliopistopaino

Takki, T. 1980. Irtaimen esineen vuokrasta ja leasingista. Helsinki, Suomen Lakimiesliiton kustannus Oy.

VOSICKY, J.J., 1992. Capturing the Benefits of High-Tech Leasing. *Financial Executive*, 8(4), pp. 39-41.

WEISS, P.B., 2003. Buy Or Lease? *Strategic Finance*, 85(5), pp. 52-57.

ZIMMERER, T.W., 1972. A Common-Sense Look at Leasing for Small Business. *Journal of Small Business Management*, 10(4), pp. 35-38.

Internet:

ICF Group Oy. (2013). ICF [verkkodokumentti]. [Viitattu 29.3.2013] Saatavilla: <http://www.icf.fi/>

Suurlähetystö. (2013). Maatiedosto Tanska [verkkodokumentti]. [Viitattu 3.4.2013] Saatavilla:

<http://www.finland.dk/public/default.aspx?nodeid=41621&contentlan=1&culture=fi-FI>

Tilastokeskus. (2012). Rahoitusleasinghankinnat [verkkodokumentti]. [Viitattu 25.3.2013] Saatavilla: http://stat.fi/til/rato/2012/13/rato_2012_13_2013-04-05_tie_001_fi.html

Tilastokeskus. (2013). Väestö [verkkodokumentti]. [Viitattu 3.4.2013] Saatavilla:

http://www.tilastokeskus.fi/tup/suoluk/suoluk_vaesto.html

Haastattelut:

ICF-Group Oy:n toimitusjohtaja Olavi Murros

ICF-Groupilta apuvälineitä vuokraavan sairaalan osastonhoitaja, joka vastaa vuokrauksesta. Sairaala ja hoitaja tahtoivat pysyä anonyymeinä.

LIITE 1. Haastattelu kysymykset

ICF Group Oy:n Toimitusjohtaja Olavi Murros

Teemat:

-Toimialan tilanne nyt ja tulevaisuudessa

-Ongelmat

-Kilpailu

-Yrityksen hyödyt

Asiakas:

1. Miten ja kuka apuvälineen vuokrauspäätöksen tekee?

2. Patjan ostaminen vai vuokraaminen, arvio kuinka suuri osa patjoista vuokrataan ostamisen sijaan?

3. Minkä takia patja vuokrataan ostamisen sijaan?

- Taloudellisia hyötyjä?

- Muita työntekoa helpottavia syitä? (hygieenia, huolto jne)

4. Millaisena näet apuvälineiden hankinnan vuokraamalla tulevaisuudessa?

- kasvu?

5. Vuokraatteko muita apuvälineitä kun patjoja?

