

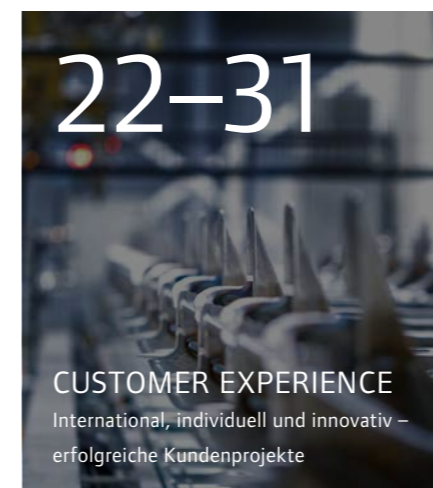
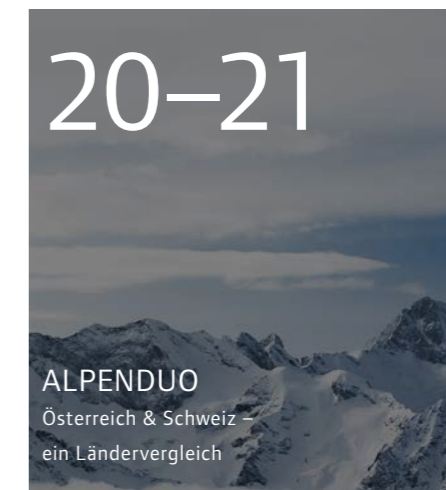
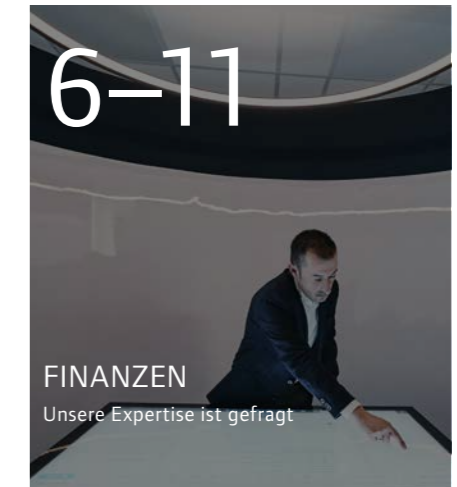


NACHHALTIGE UNTERNEHMENSFÜHRUNG IN ZEITEN DER VERÄNDERUNG

INHALT

»In unserer unternehmerischen Denkweise ist Circular Economy tief verankert.«

Virginie Versavel, Account Managerin bei CHG-MERIDIAN Belgien und Mitglied der Task Force „Circular Economy“ des belgischen Finanzsektors.



NACHHALTIGE UNTERNEHMENSFÜHRUNG IN ZEITEN DER VERÄNDERUNG

Wir schauen auf ein politisch und wirtschaftlich dynamisches Jahr 2019 zurück.

Die Weltkonjunktur hat sich abgekühlt, viele Industriezweige erfahren gravierende Veränderungen, die Zinsen verharren auf niedrigem Niveau.

Trotz dieser anspruchsvollen Rahmenbedingungen konnten wir die Erfolgsgeschichte der CHG-MERIDIAN-Gruppe weiterschreiben und das Neugeschäftsvolumen um 32 Prozent auf 1,99 Milliarden Euro steigern.

Gleichzeitig wurden 2019 Nachhaltigkeitsthemen breit in der Gesellschaft und Wirtschaft diskutiert. Ein wesentlicher Teil der Debatte widmet sich der Kreislaufwirtschaft (Circular Economy) und dem Nutzungsgedanken von Gütern.

Genau dies sind Kernelemente unseres Geschäftsmodells seit Gründung unseres Unternehmens vor über 40 Jahren. Von jeher verbinden wir unser unternehmerisches Handeln mit ökologischen, sozialen und gesellschaftlichen Belangen. Daran wird sich auch durch die gegenwärtige Corona-Krise nichts ändern.



GESCHÄFTSENTWICKLUNG 2019

Unsere positive Geschäftsentwicklung der letzten Jahre haben wir auch 2019 fortgesetzt: Unser Neugeschäftsvolumen stieg um 32 Prozent auf 1,99 Milliarden Euro und übertraf damit die bisherige Bestmarke aus dem Vorjahr. Dazu trug die vollständige Konsolidierung des in Australien ansässigen Technologiefinanzierers equigroup bei, den wir 2018 übernommen hatten. Das organische Wachstum betrug 14 Prozent. Der Konzernjahresüberschuss ging um zwei Prozent auf 65 Millionen zurück. Nahezu 700.000 Geräte haben wir, vorrangig über unsere beiden Technologiezentren in Deutschland und Norwegen, wiederaufbereitet und in einen zweiten Lebenszyklus gebracht. Und last, but not least: Knapp 1.100 Mitarbeiter*innen in 27 Ländern haben engagiert und mit Ideenreichtum wesentlich zu diesem Ergebnis beigetragen.



Dr. Mathias Wagner:
2013 kam er zu CHG-MERIDIAN,
seit 2017 leitet er als
Vorstandsvorsitzender die
Unternehmensgruppe.

UNTERNEHMENSFÜHRUNG UND NACHHALTIGKEIT

Nachhaltigkeit in einem Unternehmen erfolgreich umzusetzen, ist eine Herausforderung – nicht nur für CHG-MERIDIAN. Der Klimawandel schärft weltweit das Bewusstsein dafür, dass sich Wohlstand und Lebensqualität dauerhaft nicht mehr einzig durch grenzenloses Wachstum erreichen lassen. Gefragt ist eine nachhaltige Art des Wirtschaftens, um Ressourcen zu schonen, indem wir sie beispielsweise so lange wie möglich nutzen. Auf dieser Idee basieren die Kreislaufwirtschaft (Circular Economy) und seit jeher das Geschäftsmodell von CHG-MERIDIAN. Dieses beweist seit Jahren in der Praxis: Eine nachhaltige Unternehmensführung lässt sich mit ökonomischen Zielen wie Wettbewerbsfähigkeit, Beschäftigung und weiterem Wachstum durchaus erfolgreich verbinden. Ein Beispiel hierzu: 2019 konnten wir 95 Prozent unserer Technologiegeräte, die von Kunden an uns zurückgingen, wieder aufbereiten und in eine Zweitnutzung überführen. Für uns als Unternehmen ist das ein wichtiger Beitrag zur nachhaltigen Entwicklung.

UNGEBROCHENER TREND ZUR DIGITALISIERUNG

Vielen Unternehmen fehlt es noch immer an der notwendigen digitalen Infrastruktur. Nicht zuletzt während der Coronavirus-Pandemie mussten viele kurzfristig reagieren, um handlungsfähig zu bleiben. So haben auch wir viele Kunden bei der Verlängerung ihrer aktuellen IT-Bestands-Infrastruktur oder mit aufbereiteten Geräten aus unseren Technologiezentren kurzfristig unterstützt. Denn das ist unsere Stärke: Technologie effizient zu managen und die notwendigen Investitionen flexibel zu finanzieren. Und dies gilt übrigens nicht nur für IT-Infrastrukturen. Auch bei Medizin- und Industrietechnologien werden wir weiter daran arbeiten, Krankenhäuser, Produktionsstandorte oder Logistikzentren „digitaler“ und somit „fit for the future“ werden zu lassen.

CORONAVIRUS-SITUATION

Mit dem wirtschaftlichen Rückenwind von 2019, einem nachhaltigen und zugleich sehr robusten Geschäftsmodell sowie einem umfassenden Krisenmanagement sind wir bis dato gut durch die Coronavirus-Krise gekommen. Eine Prognose für das weitere Jahr 2020 ist schwierig. Sicher ist: Das erwartete Neugeschäftsvolumen für das Jahr 2020 wird unter dem Niveau des Vorjahrs liegen, denn die Turbulenzen werden auch wir zu spüren bekommen. Gleichzeitig haben wir im eigenen Krisenmanagement festgestellt, dass wir aufgrund der Digitalisierung unserer Kernprozesse sehr schnell in der Lage waren, zu reagieren. Unsere Prozesse funktionieren, unsere Geschäftstätigkeit ist stabil und wir versuchen unsere Kunden bestmöglich zu unterstützen.

Ich wünsche Ihnen eine informative Lektüre.
Ihr

Dr. Mathias Wagner
Vorsitzender des Vorstands, CHG-MERIDIAN AG

»Seit jeher verbinden wir unser unternehmerisches Handeln mit ökologischen, sozialen und gesellschaftlichen Belangen. Daran wird sich auch durch die gegenwärtige Corona-Krise nichts ändern.«



FINANZEN

UNSERE EXPERTISE IST GEFRAGT

Unser Geschäftsmodell erlaubt es uns, unsere Kunden bei ihren größten Herausforderungen optimal zu unterstützen – Digitale Transformation, nachhaltiges Wirtschaften, Employer Branding. Das hält uns auf Wachstumskurs und macht uns weitestgehend unabhängig von konjunkturellen Schwankungen.

Rony Timmermans, Vice President Finance Benelux und Frankreich, blickt im Interview auf das Geschäftsjahr 2019 zurück. Sowohl für die CHG-MERIDIAN-Gruppe

als auch für Belgien, die Niederlande und Luxemburg war es trotz schwieriger Rahmenbedingungen ein erfolgreiches Jahr.

Herr Timmermans, das Jahr 2019 war für die Weltwirtschaft eine Zäsur. Nach einer Dekade des nahezu ungebremsten Aufschwungs flaute die Konjunktur deutlich ab. Wie lief das Geschäft bei CHG-MERIDIAN?

Timmermans: Wir sehen die Auswirkungen der sich abkühlenden Konjunktur in einigen der Branchen, in denen wir unterwegs sind. Nichtsdestotrotz konnten wir bei CHG-MERIDIAN das Wachstum der Vorjahre nicht nur fortsetzen, wir konnten uns sogar ein weiteres Mal steigern. Beim Neugeschäftsvolumen liegen wir 32 Prozent über dem Ergebnis des Vorjahrs. Das zeigt uns, dass wir mit unserem Geschäftsmodell exakt auf dem richtigen Weg sind.

Welche politischen und wirtschaftlichen Bedingungen haben die Märkte 2019 in den Beneluxstaaten geprägt und wie konnten die Lokalgesellschaften vor Ort zum Neugeschäftsvolumen von CHG-MERIDIAN beitragen?

Timmermans: Belgien ist bekannt für seine komplexen politischen Verhältnisse. Wir haben seit den Wahlen im Mai 2019 keine Regierung – und das bedeutet leider auch, dass es für soziale und wirtschaftliche Themen keine langfristigen Strategien gibt. Dagegen kommt die politische Stabilität in den Niederlanden dem wirtschaftlichen Wachstum sichtbar zugute. Belgien, Luxemburg und die Niederlande haben mit einem Neugeschäftsvolumen von rund 115 Millionen

Euro zum Gesamtergebnis beigetragen. Davon entfallen 75 Millionen auf Belgien inklusive Luxemburg, auf die Niederlande etwas über 40 Millionen. Belgien ist zwar ein überschaubarer Markt, dafür ist unser Marktanteil hier sehr hoch und wächst weiter – der Anteil der Neukunden betrug im vergangenen Jahr 30 Prozent. In den Niederlanden ist das Geschäft noch nicht ganz so ausgeprägt. Hier erwarten wir in den nächsten Jahren ein starkes Wachstum, denn das Marktpotenzial ist da.



Rony Timmermans (rechts; hier mit Vincent Stoefts, Tobania) ist seit 2011 für CHG-MERIDIAN als Vice President Finance für Belgien, die Niederlande und Luxemburg tätig. Seit 2020 ist er in gleicher Rolle für Frankreich verantwortlich.

Um Technologieinvestitionen für Ihre Kunden zu finanzieren, ist Ihre Refinanzierungsstrategie ein wichtiger Baustein. Wie hat sich diese entwickelt?

Timmermans: 2019 lag das Gesamtfinanzierungsvolumen von Technologieinvestitionen unserer Kunden über die gesamte Unternehmensgruppe hinweg betrachtet bei 1,88 Milliarden Euro. Das entspricht einem Wachstum von 29 Prozent gegenüber dem Vorjahr. Somit ist die Entwicklung auch hier sehr positiv. Dabei nehmen weiterhin regressfreie Finanzierungstransaktionen eine zentrale Rolle in unserer Refinanzierungsstrategie ein. Zwei Drittel des Gesamtfinanzierungsvolumens wurden 2019 regressfrei finanziert. Auch im Bereich des Corporate Lending konnten wir mit 345 Millionen Euro und einem Wachstum von 14 Prozent einen neuen Höchstwert erreichen. Daher ist die Entwicklung sehr erfreulich. Unsere Finanzierungsbasis ist dabei weiterhin sehr breit und international und zeigt das große Vertrauen in uns. In Summe arbeiten wir mit 168 Finanzinstituten in mehr als 20 Ländern zusammen. Darunter sind 105 Investoren mit laufenden Engagements in unseren Schuldscheindarlehen und Konsortialfinanzierungen sowie 77 Finanzierungspartner, die unser Neugeschäft direkt refinanzieren.

Noch bevor sich die Corona-Krise abzeichnete, hat das niederländische Büro für Wirtschaftspolitische Analysen (CPB) prognostiziert, dass das Wirtschaftswachstum 2020 zum dritten Mal in Folge an Tempo verlieren wird. Wie ist Ihre Einschätzung mit Blick auf die aktuelle Lage für CHG-MERIDIAN?

Timmermans: Die Märkte in Europa stehen vor großen Herausforderungen. Allen voran die Auswirkungen des Coronavirus, aber auch ein möglicher Handelskrieg zwischen den USA und China oder die Folgen des Brexits – das alles lässt für das laufende Jahr kein oder nur wenig Wachstum in Europa erwarten. Trotzdem müssen wir es differenziert betrachten. Die Corona-Krise wird der Digitalisierung in allen Bereichen Vorschub leisten. Hier können wir den Unternehmen mit unserer Expertise zur Seite stehen. Bislang erleben wir trotz enger Handelsbeziehungen zu UK in den Benelux-Staaten keine Beeinträchtigungen durch den Brexit. Einige große Finanzinstitute ziehen sich aufs Festland zurück, das könnte uns neue Spielräume eröffnen. Die gesamtwirtschaftliche Lage ist also nicht immer zwingend auch die Blaupause für unser Business. Ich würde im Gegenteil sogar sagen, dass die Verlangsamung des Wirtschaftswachstums unserem Geschäftsmodell entgegenkommen könnte.

Das müssen Sie uns bitte genauer erklären ...

Timmermans: Mit unserem umfassenden Technologie-Management, den Enterprise-, Mobility- oder Employer-Benefit-Solutions stellen wir unseren Kunden neben der Finanzierung eine Vielzahl an Lösungen mit Mehrwert zur Verfügung. Das gilt für Themen wie Nachhaltigkeit oder Effizienzsteigerung ebenso wie für die wachsende Erkenntnis in den Unternehmen, dass die Ausstattung moderner, digitaler Arbeitsplätze überlebenswichtig sein kann und ein Trumpf ist. Diese Kombination aus technologischer und kaufmännischer Expertise verschafft uns selbst dann einen Vorsprung, wenn sich die Konjunktur eintrübt. Schon heute sind es in Belgien nur etwa zehn



GRIMBERGEN
BELGIEN

Grimbergen ist eine flämische Gemeinde in unmittelbarer Nähe zu Brüssel. Die europäischen Institutionen sowie der Sitz der NATO locken viele internationale Unternehmen und Interessenverbände nach Brüssel. CHG-MERIDIAN ist seit 2001 mit einem Standort vor Ort präsent.

Die CHG-MERIDIAN-Gruppe in Zahlen: 2019

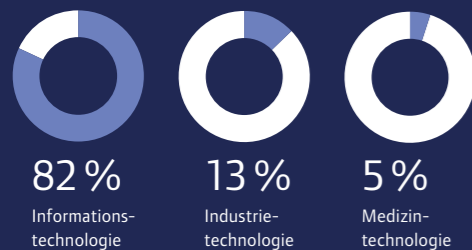
Neugeschäftsvolumen

1,995 Mrd. Euro

Wachstum des Neugeschäfts
(in Mrd. Euro)



Verteilung des Neugeschäftsvolumens nach
Technologiebereichen



Konzernjahresüberschuss

65 Mio. Euro

Bilanzkennzahlen

tEUR

	2019	2018	
Eigenkapital IFRS	547.611	501.452	+9 %
Konzernbilanzsumme IFRS	3.316.101	2.806.471	+18 %
Konzernjahresüberschuss IFRS	64.608	65.798	-2 %
Regressfreie Finanzierung	1.446.187	1.028.300	+41 %
Corporate Lending	344.926	302.443	+14 %
außerordentlicher Effekt		+70.000	

Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit

91 Mio. Euro

Gesamtwert des finanzierten und gemanagten
Technologieportfolios zum 31.12.2019

6,88 Mrd. Euro

27 Länder
rund 1.100 Mitarbeiter*innen

Prozent der Kunden, die ausschließlich eine Finanzierung bei uns anfragen. Die große Mehrheit vertraut auf unsere Kompetenz entlang der gesamten Wertschöpfungskette.

Gerade das Thema Nachhaltigkeit erlebt aktuell einen enormen Aufschwung. Das Geschäftsmodell von CHG-MERIDIAN beruht auf den Grundsätzen der Circular Economy. Inwiefern ist das ein Argument im Neukundengeschäft und ein Differenzierungsmerkmal?

Timmermans: Belgien war eines der ersten Länder in der CHG-MERIDIAN-Gruppe, die einen starken Fokus auf Circular Economy gesetzt haben. Wir sehen hier, dass das neue Bewusstsein für uns ein Türöffner ist. Nachhaltigkeit im Umgang mit Ressourcen gewinnt an Bedeutung, und Lösungen dafür werden aktiv nachgefragt. Unser Ansatz des ressourceneffizienten Technologie-Managements, das den kompletten Lebenszyklus von der Gerätebeschaffung bis hin zur Wiedervermarktung abdeckt, trifft den Nerv der Zeit. Unser Alleinstellungsmerkmal ist, dass wir Nachhaltigkeit glaubwürdig zusagen können. Circular Economy ist nicht nur gelebtes Prinzip. Im Gegensatz zum Wettbewerb verfügen wir mit unseren Technologiezentren auch über die entsprechende Infrastruktur, etwa für die Wiederaufbereitung der Geräte zur Zweitnutzung.

Mit Blick auf Benelux und die gesamte Unternehmensgruppe: Wo liegen, abgesehen von den aktuellen, marktbedingten Unwägbarkeiten, die Herausforderungen?

Timmermans: Unser Ziel ist es, den Anteil der Benelux-Länder am Gesamtergebnis weiter zu erhöhen. Wir sind im ersten Quartal 2020 außerordentlich gut gestartet und auch für die nahe Zukunft bin ich sehr optimistisch, ohne eine genaue Prognose zu wagen. Wir können uns auf die Stärke unseres Geschäftsmodells verlassen, darauf ausruhen können wir uns nicht.

Wir müssen analysieren, welche Transformationen wir vornehmen und wo wir konsolidieren müssen, um für die Zukunft gerüstet zu sein. Potenzielle Kunden müssen verstehen, wo unser Asset liegt und worin wir uns auch von neuen Wettbewerbern wie zum Beispiel den FinTechs unterscheiden. Financial Engineering hat viele Facetten und ist für uns weit mehr als die reine Finanzierung von Technologie. Sicher werden wir 2020 nicht die Wachstumsraten sehen, die wir aus den vergangenen Jahren kennen. Aber ich bin überzeugt davon, dass wir unser organisches Wachstum fortsetzen.





CIRCULAR ECONOMY

NACHHALTIGKEIT ALS GELEBTES SELBSTVERSTÄNDNIS

Zirkuläre Geschäftsmodelle werden in Zukunft ein wichtiger Baustein dafür sein, nachhaltig mit den begrenzten Ressourcen des Planeten umzugehen. CHG-MERIDIAN betreut seit 40 Jahren die Technologie-Investitionen seiner Kunden, mittlerweile in 27 Ländern weltweit. Den Kern des Geschäftsmodells formen seit jeher die Prinzipien der Kreislaufwirtschaft. Wie Umwelt und Kunden davon profitieren, berichten drei Fachexperten von CHG-MERIDIAN: Virginie Versavel aus Belgien, Jan-Thore Johnsen aus Norwegen und Klaus Form aus Deutschland.

Weltweit ist das Bewusstsein für nachhaltiges, ressourcenschonendes Wirtschaften unterschiedlich ausgeprägt. Wie ist die Haltung dazu in Ihrem Land?

Versavel: Dass eine Klimawende notwendig ist, steht in Belgien und Luxemburg inzwischen ganz oben auf der Tagesordnung – vor allem auch bei den Unternehmen. Zunehmend fragen unsere Kunden nach Kalkulationen zum Carbon Footprint ihres IT-Equipments oder nach zertifizierten Reports zur Entsorgung der Geräte und nach den darin enthaltenen Rohstoffen. Das hängt damit zusammen, dass immer mehr Firmen nicht-finanzielle Informationen zu Nachhaltigkeit und sozialer Verantwortung veröffentlichen oder Zulieferer danach auswählen, wie umweltfreundlich sie handeln.

Form: In Deutschland erleben wir aktuell, dass das Thema stärker in den Fokus rückt. Mit dem globalen technologischen Fortschritt etablierte sich bereits vor einigen Jahren der Begriff Green IT. Die Nachfrage nach umweltverträglichen, energieeffizienten Lösungen entlang der gesamten Wertschöpfungskette ist seitdem kontinuierlich gestiegen.

Johnsen: Norwegen hat hier eine beeindruckende Entwicklung vollzogen. Unser Wohlstand basiert auf sprudelnden Ölquellen. Trotzdem sind wir heute ein Vorreiter beim Klimaschutz. Das macht uns sehr stolz. 95 Prozent unseres Stroms beziehen wir aus Wasserkraft, Sonnenenergie oder Windenergie, es gibt keine Kohlekraftwerke, und im ersten Quartal 2020 waren knapp

50 Prozent aller verkauften Neufahrzeuge elektrobetrieben. Der Gesetzgeber forciert das Umweltbewusstsein, indem zum Beispiel die Nachhaltigkeitskriterien in öffentlichen Ausschreibungen mit einem Anteil von 30 Prozent ein erhebliches Gewicht haben.



Virginie Versavel, Account Manager Industrial Solutions:

Bei ihrer Arbeit mit Kunden und Interessenten in Belgien und Luxemburg und mit Lieferanten weltweit beobachtet sie ein wachsendes Interesse an Nachhaltigkeitsthemen – sowie einen erhöhten Bedarf an Unterstützung in diesem Bereich. Seit vielen Jahren nimmt sie an Gipfeltreffen und Tagungen auf nationaler und europäischer Ebene teil und präsentiert dort die Themen Kreislaufwirtschaft und Nachhaltigkeit. Im Jahr 2017 leitete sie die Evaluierung des CHG-MERIDIAN-Geschäftsmodells durch die Forschungsorganisation VITO und ist seit 2018 Mitglied der belgischen Taskforce „Circular Economy“ der Febelfin.

Was kann CHG-MERIDIAN dazu beitragen, dass Unternehmen ihre Prozesse nachhaltiger gestalten?

Johnsen: Unsere Aufgabe beginnt damit, das Bewusstsein zu schärfen. Für das Verständnis von Nachhaltigkeit ist es enorm wichtig, dass Unternehmen erkennen, dass 95 Prozent der IT-Geräte, die sie erneuern wollen, für jemanden anders noch einen Wert haben. Wir unterstützen das, indem wir nicht nur einfach ein Produkt finanzieren, sondern den gesamten Technologie-Lebenszyklus betrachten. Angefangen beim Roll-out über die Nutzungsphase bis hin zur Rücknahme der Geräte und der fachgerechten Aufbereitung für den Zweitmarkt.

Ein Leuchtturmprojekt in Norwegen ist dabei unsere Partnerschaft mit Green Mountain, die wir vergangenes Jahr geschlossen haben. Green Mountain betreibt klimaneutrale Rechenzentren und erlebt seit Jahren eine verstärkte Nachfrage nach sicheren und umweltfreundlichen End-of-life-Services. Hier stehen wir den Kunden als kompetenter Partner zur Seite.

Form: Unsere Technologiezentren in Großgerau in Deutschland und Skien in Norwegen sind ein wichtiger Baustein der Wertschöpfungskette, denn dort bereiten wir IT-Geräte für den Zweitmarkt auf. Auch der Betrieb selbst ist jeweils auf Nachhaltigkeit ausgelegt. So verwenden wir zum Beispiel Strom aus regenerativen Energiequellen oder setzen auf nachhaltige Verpackungslösungen.



Jan-Thore Johnsen, Senior Technical Sales:

Als Johnsen 2017 zu CHG-MERIDIAN kam, initiierte er einen Dialog mit der norwegischen Digitalagentur digdir. Dort ist er seit 2018 Teil einer Expertengruppe, die bei der Entwicklung von Auswahlkriterien für eine nachhaltige Beschaffung im öffentlichen Sektor berät. Vor einigen Jahren entwickelte er ein Nachhaltigkeitsberichtssystem für Kunden, das heute vom Technologiezentrum Skien/Norwegen genutzt wird.



ÜBER GREEN MOUNTAIN

Der norwegische Betreiber Green Mountain ist spezialisiert auf nachhaltige Rechenzentren, die Klimaneutralität mit höchsten Sicherheitsstandards vereinen. Die Datenzentren werden zu 100 Prozent mit regenerativem Strom aus Wasserkraft betrieben und die meiste Zeit des Jahres allein durch die raue norwegische Witterung sowie das eiskalte Wasser der Fjorde gekühlt. Genutzt werden die Hochleistungs-Server von internationalen Unternehmen, zum Beispiel für komplexe und energieintensive Projekte in der Fahrzeugentwicklung.



MEHR ZU FEBELFIN

Febelfin (Fédération belge du secteur financier) ist der offizielle Verband des belgischen Finanzsektors mit Sitz in Brüssel. 2018 wurde hier die Taskforce „Circular Economy“ ins Leben gerufen, die der Kreislaufwirtschaft aus Sicht der Finanzbranche Vorschub leisten soll. Neben dem Belgischen Leasingverband und anderen Experten rund um das Thema Kreislaufwirtschaft ist CHG-MERIDIAN aktives Mitglied der Taskforce, die gerade aktuell die „Charter Circular Economy“ veröffentlicht hat. Diese bietet allen Akteuren in Markt und Wirtschaft Hilfestellung bei der Implementierung ressourceneffizienter Abläufe und ermöglicht den Umbau ihrer linearen in nachhaltigere Geschäftsmodelle.

Unternehmen wird oft Greenwashing vorgeworfen. Ist denn belegt, dass das Geschäftsmodell von CHG-MERIDIAN den Anforderungen der Circular Economy entspricht?

Versavel: In unserer unternehmerischen Denkweise ist Circular Economy tief verankert – und das wird uns auch von unabhängiger Seite bescheinigt. So haben wir zum Beispiel unser Leasingmodell bezüglich der zyklischen Verwendung von IT-Hardware qualitativ von VITO evaluieren lassen. Das ist eine der führenden europäischen Forschungs- und Technologieorganisationen für Cleantech und nachhaltige Entwicklung mit mehr als 20 Jahren Erfahrung im Bereich Umweltverträglichkeitsprüfung.

Abgesehen von den ökologischen Vorteilen einer Zweitverwendung bleibt für die Unternehmen jedoch das Risiko, was mit ihren gespeicherten Daten geschieht. Wie begegnen Sie diesem Problem?

Form: Die europaweit geltende Datenschutz-Grundverordnung hat dafür gesorgt, dass die Verantwortlichkeit der Unternehmen für ihre Daten noch einmal signifikant gewachsen ist. CHG-MERIDIAN besitzt ein umfassendes Prozessverständnis in diesem Bereich. Für uns gehört zum Servicemanagement, dass wir unseren Kunden zu jedem Zeitpunkt im Technologie-Lebenszyklus eine Lösung mit hoher Datensicherheit bieten, etwa wenn ein Gerät defekt ist. Am Ende der Vertragslaufzeit garantiert unser nach ISO-Standards zertifiziertes Lösungsverfahren eraSURE®, dass sich auf den Geräten keine Daten mehr befinden, bevor sie in den nächsten Lebenszyklus gehen.

Wie sieht Ihr Engagement als Unternehmensgruppe über die Kundenbeziehungen hinaus aus?

Versavel: Mitte 2017 startete in Flandern, Belgien, eine Initiative namens 'Circular Flanders', an der sich mehr als 100 Unternehmen zur Finanzierung von „Green Deals“ auf verschiedenen Ebenen beteiligen, darunter CHG-MERIDIAN. Seitdem gehöre ich zur Taskforce „Circular Economy“ der Febelfin, dem offiziellen Verband des belgischen Finanzsektors. Wir haben eine „Charta Circular Economy“ erstellt, in der beschrieben und anhand von Beispielen gezeigt wird, wie belgische Unternehmen durch Leasing von der Kreislaufwirtschaft profitieren und zu dieser beitragen können.

Johnsen: CHG-MERIDIAN Norwegen arbeitet eng mit digdir zusammen, der norwegischen Agentur für Digitalisierung, die Richtlinien für nachhaltige Beschaffung nach dem Vorbild der Kreislaufwirtschaft entwickelt. In einer Expertengruppe beschäftigen wir uns damit, wie sich Nachhaltigkeitsprinzipien in öffentliche Ausschreibungen integrieren lassen. Als Ergebnis daraus entwickeln wir nun gemeinsam einen neuen Leitfaden für die Auswahl nachhaltiger Kriterien bei öffentlichen Ausschreibungen. Dabei geht es auch um die grundsätzliche Frage, wann sollte man leasen, wann besitzen? Das lässt sich auf einen einfachen Nenner bringen: Ökonomisch und ökologisch ist es sinnvoll, Dinge, die an Wert verlieren, zu leasen.

Form: In unserem Geschäftsmodell sind die Prinzipien der Circular Economy fest verankert und unsere Technologiezentren in Deutschland und Norwegen sind aus der Wertschöpfungskette nachhaltiger IT-Lösungen nicht mehr wegzudenken. Immerhin erreichen wir dort eine sehr hohe Refurbishingquote von 95 Prozent und konnten im vergangenen Jahr dadurch über 697.000 Geräte in einen zweiten Lebenszyklus überführen. Aber wir wollen auch abseits der End-of-life-Services an uns arbeiten und noch besser werden. Für das Jahr 2020 haben wir uns das Thema Nachhaltigkeit deshalb aktiv auf die Agenda gesetzt.



WER IST DIGDIR?

Norwegen hat sich zum Ziel gesetzt, seinen Bürgern eine effektive öffentliche digitale Verwaltung zur Verfügung zu stellen. Das Land sieht in der Priorisierung der Digitalisierungspolitik einen wichtigen Faktor für die eigene Wirtschaftskraft.

Die norwegische Digitalisierungsagentur digdir wird damit zum wichtigsten Instrument der norwegischen Regierung für eine schnellere und besser koordinierte Digitalisierung des öffentlichen Sektors in Norwegen. Sie ist dem Ministerium für Kommunalverwaltung und Modernisierung unterstellt, erarbeitet Regeln und Lösungen. Ihre Hauptzielgruppen sind zentrale und lokale Regierungsbehörden, die Wirtschaft und der ehrenamtliche Sektor.



Klaus Form, Head of Group Service Delivery:

In seiner Funktion verantwortet er unter anderem die operativen End-of-life-Prozesse in beiden unternehmenseigenen Technologiezentren sowie den Vertrieb der aufbereiteten Geräte am internationalen IT-Zweitmarkt. Mit seinen Mitarbeiter*innen setzt er die Circular Economy tagtäglich in die Praxis um.

CIRCULAR ECONOMY ...

Kaufen, benutzen, wegwerfen – das heute übliche Konsumverhalten verschwendet eine gigantische Menge an Rohstoffen und belastet die Umwelt. Das gilt insbesondere auch für IT-Equipment, wo Geräte ausgetauscht werden, die zwar noch einwandfrei funktionieren, aber nicht mehr auf dem neuesten Stand der Technik sind. Sie zu verschrotten ist weder wirtschaftlich noch ökologisch sinnvoll. Das Modell der Circular Economy setzt darum auch auf die Verlängerung der Lebensdauer von Produkten durch Aufbereitung und Mehrfachnutzung sowie auf die Reduzierung und das Recycling von Abfall. Wie das in der Praxis gelingt, zeigt das Geschäftsmodell von CHG-MERIDIAN.

Der Berg an Elektroschrott wächst rasant – weltweit um jährlich etwa 50 Millionen Tonnen. Und dieses Wachstum wird bis zum Jahr 2050 auf jährlich 120 Millionen Tonnen ansteigen, prognostizieren Experten.¹ Smartphones sind unter den mobilen Endgeräten am beliebtesten. Allein im dritten Quartal 2019 wurden in Europa 52,5 Millionen Neugeräte verkauft – ein Absatzrekord.² Das liegt auch daran, dass ein Smartphone durchschnittlich nur drei Jahre verwendet wird, dann wird es ausgemustert.

Smartphones stehen damit stellvertretend für den allgemeinen Trend bei IT-Equipment. Ob Laptop, PC oder Drucker: Nicht nur die Zahl der Geräte insgesamt steigt permanent, auch ihre Anzahl pro Nutzer wächst. Zugleich werden sie immer schneller gegen das neueste Modell ausgetauscht, denn Unternehmen müssen in Zeiten von Digitalisierung mit einem rasanten technologischen Fortschritt mithalten.

VOM ABFALL ZUR WERTVOLLEN RESSOURCE

Seit Jahren rückt der „Earth Overshoot Day“ im Kalender weiter vor. Damit wird der Tag bezeichnet, an dem die Menschheit alle natürlichen Ressourcen aufgebraucht hat, die die Erde innerhalb eines Jahres regenerieren und nachhaltig zur Verfügung stellen kann. 2019 waren die Erd-Ressourcen bereits am 29. Juli erschöpft. IT-Equipment zu produzieren, verbraucht vergleichsweise viele, teils seltene Rohstoffe. Was in den Geräten steckt, ist auf den ersten Blick nicht erkennbar, wie etwa das Gold in Leiterplatten von Laptops. Schon das konsequente Recycling hat durch die Rückführung wertvoller Rohstoffe in den Materialkreislauf zweifellos eine positive Auswirkung auf die Umwelt. Um ein Vielfaches höher ist der ökologische Effekt jedoch bei der Wiederaufbereitung eines Geräts, dem sogenannten Refurbishing, und seiner erneuten Nutzung.

REFURBISHING SCHENKT GERÄTEN EIN ZWEITES LEBEN

Das Serviceangebot rund um den „Digital Workplace“ ermöglicht es den Kunden von CHG-MERIDIAN, modernste Technik zu nutzen, ohne diese besitzen zu müssen. Nach Ablauf der Vertragslaufzeit werden die gebrauchten Geräte in den beiden unternehmenseigenen Technologiezentren in Groß-Gerau, Deutschland, und in Skien, Norwegen, sowie durch zertifizierte Partner optisch und technisch wiederaufbereitet. Refurbishing verfolgt die Devise „Aus alt mach neu“. 95 Prozent aller an CHG-MERIDIAN zurückgegebenen Geräte erhalten so ein zweites Produktleben im Sinne der Circular Economy. 697.000 gebrauchte Geräte vermarktete CHG-MERIDIAN damit im Jahr 2019 weiter an Unternehmen und andere Kunden auf dem Zweitmarkt. Jedes weiterverkaufte Altgerät trägt zu mehr Nachhaltigkeit bei, indem es Energie, Rohmaterialien und Treibhausgase einspart, die für die Herstellung eines Neugerätes erforderlich gewesen wären.

... MACHT NACHHALTIGKEIT WIRTSCHAFTLICH SINNVOLL

ERFOLGSFAKTOR ZUVERLÄSSIGE DATENLÖSCHUNG

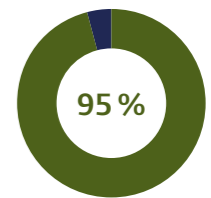
Auf Smartphones und Notebooks, aber auch auf PCs, Servern und Druckern sind Unmengen an Daten gespeichert. Eine Grundvoraussetzung für die Wiedervermarktung ist eine fachgerechte Datenlöschung, die allen gesetzlichen Regelungen entspricht. Damit Datenschutz und Zweitverwertung nicht im Widerspruch zueinander stehen, setzt CHG-MERIDIAN mit eraSURE® einen hohen Standard. Das ISO-zertifizierte Datenlöschverfahren lässt sich individuell auf die Geräteart, die Datensituation und die individuellen Sicherheitsanforderung von Unternehmen abstimmen. So ist gewährleistet, dass Daten nicht in unbefugte Hände gelangen.

CIRCULAR ECONOMY FUNKTIONIERT IN DER PRAXIS BESTENS

Damit Elektronikprodukte eine gute Umweltbilanz erreichen, sollten sie mindestens entsprechend ihrer theoretischen Lebensdauer genutzt werden. Das setzt ein Umdenken im Sinne der Kreislaufwirtschaft voraus: Veraltete, aber auch defekte Geräte sind kein „Abfall“, sondern wertvolle Ressourcen, die mehrfach aufbereitet, repariert und wiederverwendet werden können. Dieses Denken ist für CHG-MERIDIAN nicht neu, sondern fester Bestandteil der Unternehmens-DNA. Seit mehr als 40 Jahren betreut CHG-MERIDIAN die Technologieinvestitionen der Kunden, mittlerweile entlang des gesamten Lebenszyklus – vom Einkauf über die Nutzung bis hin zur Datenlöschung, Aufbereitung und Wiedervermarktung. Das Geschäftsmodell beweist: Circular Economy ist längst mehr als nur eine Idee, es ist eine ökologisch wie ökonomisch sinnvolle Art zu wirtschaften, die in der Praxis bestens funktioniert.

END-OF-LIFE-SERVICES 2019 IN ZAHLEN:

REFURBISHING-QUOTE



aller zurückgegebenen Geräte erhalten von CHG-MERIDIAN ein zweites Produktleben

697.000

aufbereitete und wiedervermarktete Geräte

266.000

Geräte wurden mit zertifizierten Datenlöschverfahren gelöscht

REMARKETING

Top 5 der Länder, in die wir unsere Geräte wiedervermarktet haben:



¹ Quelle: World Economic Forum, A New Circular Vision for Electronics: Time for a Global Reboot, Januar 2019

² Quelle: Canalys Smartphone Analysis, November 2019



Bei den National Speisen Fondue und Raclette steht der Käse im Mittelpunkt. Über 21 kg Käse essen die Schweizer pro Jahr.



der Gesamtbevölkerung leben im Mittelland, das 30 Prozent der Landesfläche bedeckt.



8,86 Mio.
Einwohner in Österreich

FLÄCHE

83.879 km²



Österreich ist ein Feinschmeckerland: Nationalgerichte sind Wiener Schnitzel, Tafelspitz und Sachertorte.



8,57 Mio.
Einwohner in der Schweiz



Die Stadt Baden im Kanton Aargau ist eines der Schweizer Zentren für Neuentwicklungen in der Elektronikbranche.



Wien, Bundeshauptstadt und mit 1,89 Mio. Einwohnern zugleich bevölkerungsreichste Stadt Österreichs.

FLÄCHE

41.285 km²

ALPENDUO

BADEN
SCHWEIZ



Insgesamt befinden sich 48 von 82 Viertausendern des Alpenraums in der Schweiz. Doch hoch hinaus geht es nicht nur in den Bergen. Auch sonst mischt die Schweiz oft ganz oben mit. So belegt das Land beim Ranking des Global Innovation Index seit 2011 jährlich den ersten Platz. Mit den vier Amtssprachen Deutsch, Französisch, Italienisch und Rätoromanisch ist das Land auch in seiner kulturellen Vielfalt „spitze“.

CHG-MERIDIAN ist mit einer lokalen Gesellschaft seit 16 Jahren auf dem Markt Schweiz und Liechtenstein vor Ort. Nach wie vor sind Mitarbeiter aktiv, die bereits am ersten Tag

mit an Bord waren. Vom Standort Baden aus unterstützt das Team Kunden bei ihrer digitalen Transformation. Dabei umfasst das Leistungsspektrum von IT, Industrie- und Medizintechnologie alle Technologiebereiche von CHG-MERIDIAN.

Oftmals werden am Schweizer Markt neue Services als echte Mehrwerte für Kunden erprobt. Das liegt zum einen am großen Vertrauen der Kunden in CHG-MERIDIAN. Zum anderen spürt man bei den Unternehmen hier eine weitverbreitete Mentalität, die da heißen könnte: als Early Adopter in Richtung Spitze.

Der auf die Fläche bezogen mit 28,7 Prozent größte Anteil der Alpen liegt in Österreich und nimmt fast drei Viertel der gesamten Landesfläche ein. Österreich schaut damit von Haus aus steil bergauf – aber auch nach nebenan. Im Land gibt es neben Deutsch drei weitere regionale Amtssprachen: Kroatisch, Slowenisch und Ungarisch.

Seit 2000 ist CHG-MERIDIAN in Österreich präsent und bearbeitet von hier aus auch den slowenischen Markt. Im Fokus stehen hier IT- und Industrietechnologie-Kunden – vor allem, wenn sie international tätig sind. Denn Wien, die Hauptstadt Österreichs, ist nicht nur für Kaffeehäuser und Sachertorte

oder Schnitzel bekannt, sondern weltweit auch für ihre Lebensqualität und die Nähe zu den mittel- und osteuropäischen Ländern. Viele Unternehmen nutzen die Stadt, um von dort aus neue Märkte zu erschließen.

Etwas mehr als ein Fünftel der österreichischen Bevölkerung lebt in Wien, viele Entscheidungen werden hier getroffen. Auch deshalb agiert das österreichische Team von CHG-MERIDIAN mit aktuell neun Kolleg*innen am Puls Österreichs. Doch überall in Österreich gilt das Credo: „Wie kommen unsere Kunden mit unserer Unterstützung bis ganz nach oben?“

WIEN
ÖSTERREICH





GEKONNT INTEGRIERT: MODERNSTE TECHNOLOGIE IN DER PRODUKTION SICHERT INNOVATIONSVORSPRUNG

Um seine Position als Marktführer im hart umkämpften Nutzfahrzeugmarkt auszubauen, ist SISAMEX auf ständige Erneuerungsprozesse und die Integration modernster Technologie in seine Produktion angewiesen. CHG-MERIDIAN unterstützte das Unternehmen dabei, individuelle Fertigungsprozesse auf- und umzusetzen und seine IT-Infrastruktur zu optimieren.

SISAMEX ist ein weltweit führender Hersteller von Automobilteilen für Nutzfahrzeuge mit Sitz in Escobedo, Nuevo León, Mexiko. Das Unternehmen, das sich zu gleichen Teilen im Besitz von Quimco und Meritor Inc. befindet, produziert Achsen, Bremsen und verwandte Komponenten für Lkw und Landmaschinen. Aktuell sind rund 2.000 Mitarbeiter*innen für Kunden wie John Deere, Magna, Freightliner oder Caterpillar im Einsatz.





Adrian Puente Montemayor, Key Account Manager bei CHG-MERIDIAN Mexiko (links);
Pedro Jesús Vota, Treasury Director von SISAMEX (rechts)

HÖCHSTE ANSPRÜCHE AN DIE PRODUKTE FORDERN INDIVIDUELLE LÖSUNGEN

Innovationen sind ein zentraler Aspekt des Erfolgs von SISAMEX. Chancen zu erkennen und Ideen zu entwickeln, mit dem Ziel, sie in Produkte, Arbeitsabläufe und marktfähige Lösungen umzusetzen, ist fester Bestandteil der mehr als 30-jährigen Geschichte des Unternehmens. Im Rahmen des fortlaufenden Innovationsprogramms beauftragte der Nutzfahrzeug-Zulieferer CHG-MERIDIAN damit, eine individuelle Lösung zu entwickeln, die es ihm ermöglicht, neueste Technologie in seine industrielle Fertigung zu integrieren. Das Ziel war die Effizienzsteigerung von zwei wichtigen Fertigungsschritten: dem Schmelzen von Materialien und der sich daran anschließenden Herstellung von Metallkomponenten für die von den Kunden von SISAMEX geforderten Hochpräzisionsbauteile.



HAND IN HAND: TECHNOLOGISCHE EXPERTISE UND FINANCIAL ENGINEERING

CHG-MERIDIAN hat SISAMEX nicht nur bei der Implementierung von Spitzentechnologie in seine Produktionslinien unterstützt, sondern auch bei der Entwicklung der IT-Infrastruktur einschließlich ihrer Verwaltung und ihres Managements. Das Team von CHG-MERIDIAN übernahm die Steuerung aller Importprozesse, die gesamte Verwaltung der Zolldokumentation und die Umsetzung des Projekts. Über TESMA® stellte CHG-MERIDIAN ein klares Ablaufschema sowie Input- und Outputdaten bereit und machte alle Informationen in Echtzeit einsehbar.

Das agile Geschäftsmodell von CHG-MERIDIAN ermöglichte es SISAMEX, die Beschaffung, Finanzierung und den Betrieb neuester Technologien für die Fertigung und die IT aus einer Hand zu beziehen. Auf diese Weise ließen sich alle Abläufe sowohl in der Produktion als auch in den IT-Bereichen optimieren. Schon heute zeichnet sich ab, dass das verbesserte Zusammenspiel zwischen den Geschäftseinheiten deren Leistung und Ergebnisse gesteigert hat und sich damit positiv auf das Geschäftsergebnis auswirkt.

Ein weiterer, wesentlicher Vorteil der ganzheitlichen Lösung: Statt einer Vielzahl an Anbietern hatten die Verantwortlichen bei SISAMEX einen Ansprechpartner, bei dem alle Fäden zusammenliefen. So unterstützen

die Experten von CHG-MERIDIAN zum Beispiel auch beim Import der High-Tech-Geräte, was mit einer Menge an Formalitäten und aufwendiger Logistik verbunden war. „Wir freuen uns sehr darüber, Hand in Hand mit CHG-MERIDIAN zu arbeiten“, sagt Pedro Jesús Vota, Treasury Director von SISAMEX. „Dank unserer Partner bei CHG-MERIDIAN, die uns bei der Beschaffung und Integration der neuen Technologien unterstützt haben, waren wir in der Lage, innerhalb kürzester Zeit die für uns beste Industrielösung aufzusetzen.“



OPTIMIERUNG DER MEDIZINISCHEN INFRASTRUKTUR IM NORTH BAY REGIONAL HEALTH CENTER

Im kanadischen North Bay Regional Health Center trafen die Anforderungen an die Einführung der elektronischen Patientenakte auf eine ohnehin in die Jahre gekommene technologische Infrastruktur. Trotz einer äußerst angespannten Budgetsituation haben die Lösungen von CHG-MERIDIAN dazu beigetragen, das Krankenhaus neu auszustatten und zukunftssicher aufzustellen.

Das Regional Health Centre in North Bay ist ein Krankenhaus mit knapp 400 Betten, das den gesamten Nordosten von Ontario in Kanada zu seinem Einzugsgebiet zählt. Als eines der wenigen großen Akutkrankenhäuser ist es ein wichtiger Dreh- und Angelpunkt in der medizinischen Versorgung der Region, in der es ansonsten noch einige Gemeindekrankenhäuser gibt, die jedoch teilweise sehr abgelegen sind. Wie viele andere Kliniken in Kanada stand das North Bay Hospital vor der Herausforderung, eine in weiten Teilen alternde Infrastruktur und überholte Geräte trotz knapper finanzieller Mittel erneuern zu müssen.

„In ganz Ontario stehen Krankenhäuser unter enormem finanziellem Druck“, sagt Paul Valenti, Leiter des Bereichs Einkauf und Verträge im North Bay Hospital. „Wir hatten nach unserem Umzug in ein neues Gebäude im Jahr 2011 neue Geräte beschafft. Doch aufgrund des begrenzten Investitionsbudgets waren wir gezwungen, diese Geräte über ihre wirtschaftliche Nutzungsdauer hinaus zu verwenden.“





NEUE ANFORDERUNGEN FÜR
EINE NICHT MEHR ZEITGEMÄßE
AUSSTATTUNG

Gerade im medizinischen Bereich hat die technologische Entwicklung eine hohe Dynamik. Technologien, deren Lebensdauer früher durchaus zwölf Jahre betragen konnte, haben heute bereits nach fünf Jahren ausgedient. Die budgetäre Lage geriet weiter unter Druck, als die Einführung der elektronischen Patientenakte auf das Krankenhaus in North Bay zukam. „Viele kanadische Krankenhäuser hatten Budgetprobleme im Zusammenhang mit der verbindlichen Ein-

führung der elektronischen Patientenakten“, sagt Guy Poirier, Leiter Bereich Healthcare Kanada bei CHG-MERIDIAN. „In der nördlichen Region müssen die vier großen Krankenhäuser, zu denen das North Bay Hospital gehört, mit 120 Millionen Dollar einen Großteil der Finanzierung des Projekts übernehmen. Zusätzlich 30 Millionen Dollar aufzubringen ist in Gegenden, die über eine nur kleine Bevölkerungsbasis verfügen, kaum zu schaffen.“



Quelle: North Bay Regional Health Centre
Annual Report 2018/19

Guy Poirier (Mitte), Leiter Bereich Healthcare Kanada bei CHG-MERIDIAN, im Gespräch mit Paul Valenti (rechts), Leiter des Bereichs Einkauf und Verträge im North Bay Hospital und seinem Team.

VON DER BESTANDSAUFNAHME ZUR
ZUKUNFTSFÄHIGEN LÖSUNG

2016 begann CHG-MERIDIAN in der North Bay Klinik mit einer eingehenden Analyse der medizinisch-technologischen Infrastruktur. In enger Zusammenarbeit mit den Finanz- und Betriebsabteilungen, den klinischen Teams und dem medizinischen Personal wurden die unterschiedlichen Gerätetypen unter die Lupe genommen. „Es gab einen regen Informationsaustausch über die voraussichtliche Nutzungsdauer von Geräten und wie sich etwa die Wartungskosten für bestimmte Gerätekategorien entwickeln werden“, erzählt Poirier.

Dieser Prozess der intensiven Auseinandersetzung hat wesentlich dazu beigetragen, zunächst die eigentlichen Schmerzpunkte zu identifizieren. So zeichnete sich ab, dass ein verlässliches Asset-Management gefragt ist, das von der Beschaffung bis zum möglichen Wiederverkauf von Geräten alle Bausteine in Betracht zieht. „Hier konnten wir unsere ganze Expertise einbringen und haben an Vertrauen auch dadurch gewonnen, dass wir mit TESMA® nicht nur unser eigenes Technologie- und Service-Management-System ins Spiel gebracht, sondern auch andere auf dem Markt befindliche Asset-Management-Plattformen auf ihre Eignung hin überprüft haben“, sagt Poirier.

Darüber hinaus konnte CHG-MERIDIAN seine Erfahrungen bei der Implementierung von Trackingverfahren und daraus resultierenden Ablaufänderungen einbringen und nicht zuletzt Experten identifizieren und empfehlen, die beim Umgang mit komplexen Haftungsfragen unterstützen.





»Wir erneuern unseren gesamten Bestand durch eine höherwertige Technologie, die uns hilft unsere Leistungen, zum Beispiel in der Krebsdiagnose, zu verbessern.«

Paul Valenti, Leiter des Bereichs Einkauf und Verträge im North Bay Hospital

Anhand von Prioritätenlisten hat CHG-MERIDIAN schließlich gemeinsam mit den Finanz- und Beschaffungsabteilungen sowie den klinischen Gremien geprüft, welche Geräte sich wie zweckmäßig finanzieren ließen. Die Aufteilung der Geräte in verschiedene Kategorien brachte Klarheit darüber, was sinnvoll gekauft und was besser finanziert werden sollte.

Mit einer Leasing- versus Kaufanalyse machten Poirier und seine Kollegen außerdem die für die Finanzierung zu erwartenden Kosten transparent. Nach neun Monaten stellten sie die Ausschreibung (Request for Proposal, RFP) für die Finanzierung aller Geräte zusammen und forderten die Bieter auf, diese nach den voraussichtlichen Lebenszyklen zu kategorisieren.

EFFIZIENZ IN DER BESCHAFFUNG STEIGERT AUCH DIE PFLEGEQUALITÄT

Aus der Sicht von Paul Valenti hat das North Bay Hospital mit der Unterstützung von CHG-MERIDIAN nicht nur hinsichtlich Transparenz bei Gerätebeschaffung und -management, sondern auch deutlich an Flexibilität gewonnen. Endet der Produktlebenszyklus der vorhandenen Medizintechnologie, haben die Verantwortlichen jetzt die Wahl zwischen Rückgabe, Technologie-Upgrade oder Weiternutzung. „CHG-MERIDIAN hat es uns ermöglicht, unsere Kosten am Ende der Laufzeit zu ermitteln. Wir können ein Gerät für fünf Jahre leasen und dann am Ende der Laufzeit entscheiden, ob wir es länger leasen, kaufen oder zurückgeben wollen. Das erweitert unseren Spielraum enorm“, sagt Valenti. Für ihn ist außerdem ein nicht zu unterschätzender Vorteil, dass alle Leistungen und das gesamte Equipment ausschließlich über die Experten bei CHG-MERIDIAN abgewickelt werden:

„Das schlägt sich nicht nur im Preis nieder, es vermeidet auch, dass wir uns mit zehn verschiedenen Unternehmen, Rechnungsformaten und Ablauffristen auseinandersetzen müssen. Und wir bauen eine Beziehung auf“, fügt er hinzu.

Das Technologie-Management und die Betrachtung des gesamten Lebenszyklus hat jedoch nicht ausschließlich monetäre Vorteile. Sie steigert auch – und das ist das Hauptanliegen der Verantwortlichen im North Bay Hospital – die Pflegequalität. Das lässt sich am Beispiel der Endoskope veranschaulichen: „Weil wir unsere endoskopischen Geräte jetzt leasen, können wir nach dem Testen eines neuen Modells alle unsere Endoskope auf einmal ersetzen, statt nur ein paar neue Geräte pro Jahr zu kaufen. Wir erneuern unseren gesamten Bestand durch eine höherwertige Technologie, die uns hilft unsere Leistungen, zum Beispiel in der Krebsdiagnose, zu verbessern“, freut sich Valenti.

IMPRESSUM

Herausgeber: CHG-MERIDIAN AG / Franz-Beer-Straße 111 / 88250 Weingarten / Deutschland / Telefon: +49 751 503-0 / Telefax: +49 751 503-66

info@chg-meridian.com / www.chg-meridian.com Konzept und Gestaltung: HINTERLAND | Büro für visuelle Kommunikation

Konzept und Text: Sympra GmbH (GPRA) Druck: EBERL PRINT GmbH Fotografie: Patrick Dopfer (Seite: Cover, 14) / Christian Lord Otto (Seite: 1, 12, 16, 22) / Plexman Studio (Seite: 1, 26, 28, 29, 30) / Jehle / Will Fotodesign (Seite: 1, 3, 4, 6, 8, 11) / HEBER CORONA NUÑEZ (Seite: 24, 25)

Haftungsausschluss: Dieser Bericht enthält zukunftsbezogene Aussagen, welche die gegenwärtige Ansicht des Vorstands der CHG-MERIDIAN AG hinsichtlich zukünftiger Ereignisse widerspiegeln. Diese zukunftsbezogenen Aussagen basieren auf unseren derzeit gültigen Plänen, Einschätzungen und Erwartungen. Die zukunftsbezogenen Aussagen entsprechen nur dem Sachstand zu dem Zeitpunkt, zu dem sie getroffen werden. Diese Aussagen sind abhängig von Risiken und Unsicherheiten sowie sonstigen Faktoren, auf die CHG-MERIDIAN AG vielfach keinen Einfluss hat und die zu erheblichen Abweichungen der tatsächlichen Ergebnisse von diesen Aussagen führen können. Diese Risiken und Unsicherheiten sowie sonstige Faktoren werden im Rahmen unserer Risiko-Berichterstattung im Prüfungsbericht der CHG-MERIDIAN AG ausführlich beschrieben. Die CHG-MERIDIAN AG hat nicht die Absicht, solche vorausschauenden Aussagen zu aktualisieren.

© CHG-MERIDIAN 2020



2019