



UNDER HUDEN: Philips Medisinske Systemer og Erik Grefberg har kommet under huden på det norske markedet. (Foto: Finansavisen)

6 av 10 skjulett «velger» Philips

Philips Medisinske Systemer har vokst med 122 prosent i det norske markedet siden 2004. – Inneværende år lander vi på 215 millioner kroner, opp 35 prosent, sier adm.dir. Erik Grefberg.

Av Roland Berg Lie
roland.berg.lie@finansavisen.no

Adm. direktør Erik Grefberg i Philips Medisinske Systemer estimerer at det norske totalmarkedet for medisinsk billedutstyr er relativt konstant på 300 millioner kroner. Dette tallet er uten service- og vedlikehold som årlig er på rundt 20 prosent av maskinvareinvesteringen. Dermed er den totale markedsverdien på rundt 360 millioner kroner.

— Vi antar at vår markedsandel har steget fra rundt 21 prosent i 2004 til 60 prosent inneværende år.

Nye kjøpere

Utstyret som Philips leverer inkluderer løsninger innen alt fra røntgenutstyr, CAT scan, ultralyd og magnetteknologi.

— Det har helt klart skjedd en endring i hvem som tar avgjørelsene i norske sykehus. Før var det klinikerne, eller brukerne, som bestemte. Nå vektas deres argumenter sammen med tekniske spesifikasjoner og økonomiske hensyn. Det virker

klart at pris har fått mer vekt enn tidligere, sier Grefberg.

Avtaleformene er også modernisert.

— Tidligere var det vanskelig å inngå langsiktige avtaler med sykehusene. Det er strenge regler for hvor lange avtaleperioder som kan inngås. Vi tegnet en rammeavtale med Åhus verd 250 millioner kroner over 12 år, og denne gikk noen runder i Sosial- og helsedepartementet før klarsignal ble gitt, sier Grefberg.

Vanskelig leasing

I mange sektorer bidrar leasingavtaler til frigjøring av investeringsmidler til operativ behandling.

— I helse-Norge er det ikke vanlig å lease utstyr. Det finnes to måter å gjøre det på; finansiell leasing og operasjonell leasing. Førstnevnte er vrien rent juridisk, men operasjonell leasing hvor alt kjøpes som en tje-

neste, er fullt lovlig, sier Grefberg.

Likevel er det få norske helseforetak som har valgt en slik løsning. Noe av problemet er at helseforetakene ikke kan forplikte seg økonomisk for mer enn ett budsjettår av gangen.

— Mange oppfatter kanskje leasing som et lån som nedbetales med en tilbakekjøpsavtale. Operasjonell leasing innebærer

en fast kostnad for sykehuset der leverandør er eieren av utstyret. Oppgraderinger og vedlikehold er inkludert. Dette kunne både fri-

gjort midler, kuttet byråkrati og redusert kostnader, hevder han.

Grefberg mener dette vil endres.

— Vi ser at personer med mer finansiell orientering er i ferd med å bekle beslutningsstillinger i helseforetakene. Vi har fått en egen organisasjon som kun jobber med informasjon rundt dette, avslutter han.

**Vokste
35 prosent
på sykehus**



Selv om vi endrer navn
endrer vi ikke **fokus**

1.1.2008 blir **Component Software Norge** **Affecto**