

# 1

## ΑΞΙΟΛΟΓΗΣΗ, ΥΛΟΠΟΙΗΣΗ ΚΑΙ ΠΡΟΩΘΗΣΗ ΣΤΗΝ ΑΓΟΡΑ ΥΠΗΡΕΣΙΩΝ ΑΙΣΘΗΤΙΚΗΣ ΧΕΙΡΟΥΡΓΙΚΗΣ ΜΕ LASER

Tina S. Alster, M.D.

David B. Apfelberg, M.D.

### 1.1 ΕΙΣΑΓΩΓΗ

Η απόφαση της προσθήκης της χρήσης laser στην εξάσκηση του επαγγέλματος, δίνοντας έμφαση στην αισθητική χειρουργική, απαιτεί προσεκτική μελέτη. Κατά βάση, η επιλογή των συστημάτων laser περιλαμβάνει τις παρακάτω τεχνολογίες: Q-switched lasers για δερματοστιξίες και χρωστικές αλλοιώσεις, παλμικά (ή ρυθμιζόμενα) lasers χρωστικής (pulsed dye lasers) για αγγειακές, χρωστικές και ουλώδεις αλλοιώσεις, υψηλής ενέργειας παλμικά lasers διοξειδίου του άνθρακα για μεταμόσχευση μαλλιών, φαρυγγο-υτερώια πλαστική για την αντιμετώπιση του ροχαλητού και επεμβατική ανάπλαση του δέρματος σε περίπτωση ρυτίδων και ατροφικών ουλών και lasers Er: YAG ή διοξειδίου του άνθρακα για αισθητικές επεμβάσεις στο πρόσωπο, όπως πλαστική των ζυγωματικών και βλεφαροπλαστική. Επιπρόσθετα, τα βραχέος και μακρού παλμού lasers ρουβινίου, Nd:YAG και αλεξανδρίτη γίνονται όλο και πιο δημοφιλή για την αποτρίχωση.

Επειδή τα lasers είναι αρκετά δαπανηρά όσον αφορά στην απόκτηση και στη συντήρησή τους, πρέπει να ληφθούν υπ' όψιν προσεκτικά πολλοί παράγοντες, όπως οι οικονομικές συνθήκες, οι ανάγκες της αγοράς υπηρεσιών αισθητικής, το δίκτυο πελατειακών συστάσεων, οι στρατηγικές προώθησης στην αγορά (marketing) και το προσωπικό ενδιαφέρον του ιατρού, πριν ληφθεί η τελική απόφαση σχετικά με την απόκτηση ενός συγκεκριμένου laser.

### 1.2 ΑΞΙΟΛΟΓΗΣΗ ΤΟΥ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΥ ΠΡΟΦΙΛ ΤΟΥ ΙΑΤΡΕΙΟΥ

Μία προσεκτική αξιολόγηση των ασθενών ή του προφίλ του ιατρείου είναι το πρώτο βήμα, για να αποφασιστεί το κατά πόσο είναι απαραίτητη η προσθήκη της χρήσης ενός laser (Πίνακας 1.1). Το προφίλ του ιατρείου είναι κυρίως παθολογικό, επανορθωτικό ή αισθητικό; Οι ιατροί που κλίνουν περισσότερο προς την αισθητική χειρουργική είναι φυσικά πιο δεκτικοί στην προσθήκη ενός laser στο επάγγελμά τους. Η πλειονότητα των ασθενών σας είναι νέοι ή ηλικιωμένοι; Με εξαίρεση τα παιδιά με αγγειακές ή χρωστικές εκ γενετής αλλοιώσεις του δέρματος, οι περισσότερες επεμβάσεις με laser πραγματοποιούνται σε ηλικιωμένα άτομα, με χρόνια έκθεση στον ήλιο και επακόλουθη ανάπτυξη εφηλίδων, ρυτίδων και ευρυαγγείων. Οι ασθενείς παρουσιάζονται με προβλήματα που είναι δυνατόν να αντιμετωπιστούν καλύτερα με laser ή απαιτούν εξαρχής εναλλακτικές μορφές θεραπείας; Για παράδειγμα, ασθενείς που υποβλήθηκαν σε ανεπιτυχή θεραπεία με κρυοχειρουργική για εφηλίδες ή με

**ΠΙΝΑΚΑΣ 1.1** Λίστα ερωτήσεων για την αξιολόγηση χρήσης Laser στο ιατρείο σας

- Ποιο είναι το επιχειρηματικό προφίλ του ιατρείου σας;  
Μη επεμβατικό, επανορθωτικό, αισθητικό  
Παιδιατρικό, ενηλίκων, γηριατρικό  
Πελατειακή δικτύωση
- Διαθέτετε επαρκή εκπαίδευση;
- Υπάρχει χώρος για το laser;
- Το προσωπικό σας είναι προετοιμασμένο;
- Έχετε υπ' όψιν σας την ασφαλή χρήση του laser και τα θέματα που σχετίζονται με την ιατρική αμέλεια;
- Ποιος είναι ο χαρακτήρας της τοπικής αγοράς;
- Υπάρχει ανταγωνισμός;
- Έχετε την οικονομική δυνατότητα για απόκτηση laser;

ηλεκτροχειρουργική για ροδόχρου ακμή είναι δυνατόν να χρήζουν πιο εξειδικευμένης θεραπείας με laser. Παρουσιάζονται συχνά για θεραπεία ασθενείς με δερματοστιξίες (tattoos) ή ουλές; Πριν από την εμφάνιση των πιο πρόσφατων lasers, η θεραπεία των καταστάσεων αυτών ήταν περιορισμένη, λόγω της εμφάνισης σοβαρών επιπλοκών, όπως η ουλοποίηση και οι δυσχρωμίες.

Ενώ είναι δεδομένο ότι οι ηλικιωμένοι ασθενείς εμφανίζουν περισσότερες δερματικές αλλοιώσεις που είναι δυνατόν να αντιμετωπιστούν με laser, αυτοί που δικαιούνται ιατρικής περίθαλψης είναι δυνατόν να μην δικαιούνται περίθαλψης για αισθητικούς λόγους. Έτσι, πρέπει να μελετηθεί η οικονομική κατάσταση του πληθυσμού των ασθενών. Αν για παράδειγμα η πλειοψηφία των ασθενών διαθέτει πρόγραμμα ασφάλισης για ιατρική περίθαλψη, ένα μεγάλο εμπόδιο θα εμφανιστεί αν τα περισσότερα από τα προγράμματα αυτά αποκλείουν τη θεραπεία με laser για αισθητικούς λόγους. Από την άλλη μεριά, ένα ποσοστό ασθενών που επιθυμούν τη θεραπεία με laser είναι δυνατόν να επιλέξουν να καταβάλουν το ποσό της δαπάνης, εφόσον η οικονομική τους κατάσταση το επιτρέπει. Βέβαια η θεραπεία εκτεταμένων αλλοιώσεων με laser, όπως εκ γενετής βλάβες ή ουλές, είναι δυνατόν να εγκριθεί από πολλές ασφαλιστικές εταιρείες εξατομικευμένα.

Το προφίλ της πελατειακής δικτύωσης του ιατρείου πρέπει επίσης να λαμβάνεται υπ' όψιν, όταν είναι υπό σκέψη η απόκτηση ενός laser. Έχει ο ιατρός την ανάλογη φήμη και συνεργάζεται με έναν ευρύ κύκλο ιατρών πρωτοβάθμιας περίθαλψης, οι οποίοι θα παραπέμψουν ασθενείς σε αυτόν και θα ήταν θετικοί στη χρήση νέων τεχνολογιών; Η βασίζεται σε συστάσεις μόνιμων πελατών, από στόμα σε στόμα, οι οποίοι ενδέχεται να μην εκτιμούν την «καινοτομία» της χρήσης laser; Τα lasers χρησιμοποιούνται ήδη στο ιατρείο, έτσι ώστε οι παραπέμποντες ιατροί και οι ασθενείς να είναι έτοιμοι να δεχτούν μία νέα θεραπεία με τη χρήση laser; Η χρήση του laser έχει πρόσφατα εισαχθεί στη λειτουργία του ιατρείου, ώστε να απαιτείται οι ασθενείς, οι παραπέμποντες ιατροί και το προσωπικό του ιατρείου να πρέπει να προσαρμοστούν στον νέο αυτόν τρόπο θεραπείας; Η χρήση του laser βελτιώνει τεχνικές που εφαρμόζονται ήδη (π.χ. μεταμόσχευση μαλλιών και βλεφαροπλαστική) ή απαιτεί την συστηματική εκμάθηση νέων τεχνικών;

**1.3 ΜΕΛΛΟΝΤΙΚΕΣ ΠΡΟΟΠΤΙΚΕΣ**

Η προσθήκη της χρήσης laser στη λειτουργία ενός ιατρείου είναι δυνατόν να οδηγήσει σε ανανέωση αυτού. Η χρήση laser είναι δυνατόν να προσελκύσει μία εντελώς νέα κατηγορία ασθενών ή να διευρύνει τον κύκλο των παραπέμποντων ιατρών. Ένα ιατρείο που βασίζεται σε επεμβάσεις επανορθωτικές, καλυπτόμενες από ασφαλιστικά ταμεία, είναι δυνατόν να

μετατραπεί σε επιχείρηση παροχής αισθητικών υπηρεσιών που πληρώνονται από τους ίδιους τους ασθενείς. Πολλοί ιατροί διαπιστώνουν ότι η χρήση του laser αυξάνει τη ζήτηση και για άλλες αισθητικές επεμβάσεις. Δεν είναι ασυνήθιστο, για παράδειγμα, ένας ασθενής που υποβάλλεται σε θεραπεία για ροδόχρου ακμή ή για εφηλίδες να εκδηλώνει ενδιαφέρον για τη χημική απολέπιση, τη βασική φροντίδα του δέρματος ή ακόμη και για τη βλεφαροπλαστική ή το face lift! Επειδή οι ασθενείς είναι ήδη επικεντρωμένοι στην αισθητική βελτίωσή τους, ενδιαφέρονται επίσης συχνά για συμπληρωματικές και πολλές φορές περισσότερο εκτεταμένες και δαπανηρές επεμβάσεις.

## 1.4 ΑΞΙΟΛΟΓΗΣΗ ΕΞΩΤΕΡΙΚΩΝ ΠΑΡΑΓΟΝΤΩΝ

Μία εκτίμηση της κοινότητας και του υπάρχοντος ανταγωνισμού είναι ουσιαστικής σημασίας. Μία ανεπτυγμένη περιοχή με πολλά laser και ιατρικά κέντρα είναι δυνατόν να μην δικαιολογεί την προσθήκη ενός επιπρόσθετου laser, καθώς ο γενικότερος πληθυσμός εξυπηρετείται ήδη επαρκώς. Από την άλλη μεριά, ένας ιατρός που πρώτος προσφέρει στην κοινότητα μία μοναδική, ξεχωριστή εφαρμογή του laser είναι δυνατόν να διαθέτει ένα πλεονέκτημα. Είναι σημαντικό να ληφθεί υπ' όψιν ότι οι άμεσα γειτονικές περιοχές δεν αποτελούν πια τις μόνες περιοχές προσέλκυσης ασθενών, καθώς οι ασθενείς συχνά ταξιδεύουν σε μεγάλες αποστάσεις για μία ξεχωριστή τεχνική ή για «υψηλής τεχνολογίας» θεραπευτική αντιμετώπιση. Ωστόσο, δεν είναι απαραίτητο για έναν ιατρό να αποτελεί τον μοναδικό χρήστη laser στην περιοχή του. Η παρουσία ενός ανταγωνιστικού laser στην ίδια περιοχή είναι δυνατόν να αυξήσει την ενημέρωση της κοινότητας για τις ιδιότητες των lasers, γεγονός που μπορεί να οδηγήσει σε αύξηση της χρήσης του laser. Επιπρόσθετα, τα ανταγωνιστικά lasers είναι δυνατόν να αλληλοσυμπληρώνονται, έτσι ώστε, για παράδειγμα, οι δερματοστιξίες πράσινου χρώματος, που αντιμετωπίζονται με μικρότερη επιτυχία με το Nd:YAG laser, να αντιμετωπίζονται καλύτερα με το laser αλεξανδρίτη ή το laser ρουβινίου του ανταγωνιστή. Οι ιατροί που χρησιμοποιούν laser είναι δυνατόν να συνεργάζονται μεταξύ τους προς όφελος όλων.

## 1.5 ΑΞΙΟΛΟΓΗΣΗ ΤΟΥ ΧΩΡΟΥ ΕΡΓΑΣΙΑΣ ΚΑΙ ΤΟΥ ΠΡΟΣΩΠΙΚΟΥ ΣΑΣ

Διάφορες παράμετροι σχετικές με τον χώρο εργασίας και το προσωπικό πρέπει να λαμβάνονται υπ' όψιν πριν από την απόκτηση ενός laser. Ήταν παράδειγμα, υφίσταται ένας συγκεκριμένος χώρος, ο οποίος να μπορεί να στεγάσει το laser και τα εξαρτήματά του ή πρέπει να κατασκευαστεί ένας χώρος ειδικά για αυτόν τον σκοπό; Ενώ τα περισσότερα lasers δεν απαιτούν ειδική ηλεκτρική εγκατάσταση, ορισμένα είναι δυνατόν να χρήζουν συστήματος ψύξης με νερό. Επιπρόσθετα, σε μικρούς χώρους είναι δυνατόν να αναπτύσσονται υπερβολικές θερμοκρασίες και επομένως πρέπει να ληφθούν μέτρα επαρκούς αερισμού. Αν στον χώρο της θεραπείας υπάρχουν παράθυρα, αυτά είναι αναγκαίο να καλύπτονται με αδιαφανές υλικό. Η σωστή τοποθέτηση του αναισθησιολογικού εξοπλισμού, του φωτισμού, της συσκευής για την απορρόφηση του καπνού και άλλων συσκευών είναι απαραίτητη. Τα μέτρα ασφαλείας και η εκπαίδευση του προσωπικού εξαρτώνται από τον τύπο του laser που θα αποκτηθεί και από την προηγούμενη εμπειρία του προσωπικού σχετικά με τη χρήση του laser. Οι απαιτήσεις του υπεύθυνου υγειονομικού φορέα για την επαγγελματική ασφάλεια και υγεία είναι δυνατόν να μεταβληθούν με την προσθήκη ενός laser (Διευθύνσεις Υγιεινής της εκάστοτε Νομαρχίας).

Είναι ουσιαστικής σημασίας όλο το προσωπικό να είναι καλά ενημερωμένο για τις κλινικές εφαρμογές του laser. Ιδιαίτερα το προσωπικό υποδοχής έρχεται συχνά σε επαφή με ενδιαφερόμενους ασθενείς, οι οποίοι επιθυμούν λεπτομερείς πληροφορίες σχετικά με τις υπηρεσίες που προσφέρονται όσον αφορά στη χρήση laser. Επιπρόσθετα, είναι επιβεβλημένο να υπάρχει επαρκής τηλεφωνική κάλυψη του ιατρείου και σωστός προγραμματισμός των ραντεβού.

**4**

Είναι αντιπαραγωγικό να επικοινωνούν με το ιατρείο ενδιαφερόμενοι και ενθουσιασμένοι ασθενείς, μόνο και μόνο για να πληροφορηθούν ότι δεν είναι δυνατόν να προγραμματιστεί μία συνάντηση παρά μόνο μετά από αρκετές εβδομάδες. Οι ασθενείς αυτοί συχνά χάνουν το ενδιαφέρον τους, αν δεν εξεταστούν σε ένα εύλογο χρονικό διάστημα, ή είναι δυνατόν να αναζητήσουν άλλον ειδικό με ανάλογες παροχές υπηρεσιών χρήσης laser.

## 1.6 ΑΠΟΚΤΗΣΗ ΠΙΣΤΟΠΟΙΗΣΗΣ ΓΙΑ ΧΡΗΣΗ LASER

Καθώς δεν υπάρχουν συγκεκριμένες κατευθυντήριες οδηγίες για την απόκτηση πιστοποίησης για χρήση laser, είναι γενικά αποδεκτό ότι μία βασική εκπαίδευση που να περιλαμβάνει τις γενικές αρχές του laser και η κλινική πρακτική εξάσκηση είναι επιβεβλημένες, πριν ο ιατρός ξεκινήσει μόνος του την πραγματοποίηση επεμβάσεων με laser (Πίνακας 1.2). Η ανάγνωση της υπάρχουσας βιβλιογραφίας σχετικά με τη χειρουργική με laser είναι επιπρόσθετα επιβοηθητική πριν από την έναρξη παρακολούθησης των μαθημάτων, έτσι ώστε να υπάρχει εξοικείωση με την ορολογία. Ο τομέας της χειρουργικής με laser αναπτύσσεται τόσο γρήγορα, ώστε τεχνολογικές πρόοδοι στην κατασκευή συσκευών laser μεταφέρονται αμέσως στην κλινική πράξη, πριν ακόμα δημοσιευτούν. Κατά συνέπεια είναι σημαντική όχι μόνο η παρακολούθηση της βασικής εκπαίδευσης, αλλά και η συνεχής ενημέρωση σχετικά με τις τρέχουσες εξελίξεις και προόδους, με τη συμμετοχή σε σεμινάρια που αφορούν στη χρήση του laser, στα συνέδρια και στις αντίστοιχες εταιρείες.

## 1.7 ΕΠΙΛΟΓΗ ΤΟΥ ΣΩΣΤΟΥ LASER ΓΙΑ ΕΣΑΣ

Πριν από την αγορά μίας συσκευής laser θα πρέπει να προσεγγίζονται πολλοί κατασκευαστές laser για την περιγραφή του εξοπλισμού, για τα σχέδια συντήρησης και για τη δυνατότητα service. Προφανώς, το βασικό κόστος του laser αποτελεί μείζον θέμα, ωστόσο άλλοι παράγοντες που πρέπει να ληφθούν υπ' όψιν είναι τα συμβόλαια συντήρησης και τα «αναλώσιμα», όπως οι χρωστικές. Η λεπτομερής εξέταση της κάθε εταιρείας laser είναι αποφασιστικής σημασίας, για να καθοριστεί η οικονομική της ισχύς και η μελλοντική της βιωσιμότητα. Πολλές εταιρείες laser διαθέτουν την υποστήριξη μεγάλων οργανισμών, γεγονός που εξασφαλίζει τη μακροπρόθεσμη επιτυχία του τμήματος laser. Πρέπει να είναι επίσης γνωστές οι περιπτώσεις έγκρισης συσκευών laser από τον αντίστοιχο κρατικό φορέα (στις Η.Π.Α.: FDA), οι οποίες βρίσκονται σε εκκρεμότητα.

Βεβαιωθείτε ότι θα παραγγείλετε το τελευταίο, πιο προηγμένο τεχνολογικά μοντέλο laser. Αν περιμένετε μεγάλες βελτιώσεις ή αλλαγές του μοντέλου, βεβαιωθείτε ότι η αναβάθμιση του μοντέλου σας θα πραγματοποιηθεί με ελάχιστο ή καθόλου κόστος. Η πρόσβαση στον τοπικό αντιπρόσωπο της εταιρείας laser ή στον τεχνικό είναι συχνά πολύ χρήσιμη, όσον αφορά στον τομέα των ιατρικών και τεχνικών προβλημάτων. Η εγκατάσταση του laser με μονοετές συμβόλαιο συντήρησης και αρμόζουσα εκπαίδευση του ιατρού και του προσωπικού παρέχονται από τις περισσότερες εταιρείες στα πλαίσια της πώλησης ενός laser.

### ΠΙΝΑΚΑΣ 1.2 Χρησιμοποιώντας laser ως εξειδικευμένος ιατρός στη χρήση του – Αποκτήστε πιστοποίηση χρήσης laser

- Ακολουθήστε τη βασική και τη συνεχιζόμενη εκπαίδευση: διαβάστε άρθρα και βιβλία σχετικά με το laser
- Παρακολουθήστε σεμινάρια σχετικά με το laser
- Εξασκήστε πρακτικά
- Γίνετε μέλος των κατάλληλων εταιρειών χειρουργικής με laser

## 1.8 ΔΥΝΑΤΟΤΗΤΕΣ ΕΠΙΛΟΓΗΣ LASER: ΠΩΣ ΝΑ ΑΠΟΚΤΗΣΕΤΕ ΕΝΑ LASER

Το κόστος του laser είναι δυνατόν να εκτιμηθεί χρησιμοποιώντας αυστηρές λογιστικές μεθόδους της χρεολυτικής ανάλυσης (amortization analysis). Το κόστος του laser, των υπόλοιπων εξαρτημάτων, της συντήρησης και του αναλώσιμου υλικού υπολογίζεται και διαιρείται με τη διάρκεια ζωής της συσκευής laser (περίπου 5 έτη), για να εκτιμηθεί το ετήσιο κόστος. Το κόστος αυτό στη συνέχεια διαιρείται διά του αριθμού των περιστατικών που αναμένεται να αντιμετωπιστούν ανά έτος, για να εκτιμηθεί το κόστος ανά επέμβαση. Έτσι, το κόστος είναι δυνατόν να μεταφερθεί άμεσα στον ασθενή ή να απορροφηθεί από τα γενικά έξοδα του ιατρείου, σε αντάλλαγμα με έναν μεγαλύτερο, προσδοφόρο πληθυσμό ασθενών (Πίνακας 1.3).

Η απόφαση της ενοικίασης ή της αγοράς ενός laser πρέπει να βασίζεται σε διάφορους παράγοντες. Η ενοικίαση επιτρέπει καλύτερη χρηματική άνεση, καθώς επενδύεται αρχικά λιγότερο κεφάλαιο. Αυτό μπορεί να είναι ιδιαίτερα σημαντικό για νέους ιατρούς, οι οποίοι δεν διαθέτουν το κεφάλαιο για μία μεγάλη προκαταβολή. Επιπρόσθετα, πολλές εταιρείες ενοικίασης προσφέρουν καλύτερα οικονομικά προγράμματα, έτσι ώστε οι τιμές να είναι χαμηλότερες σε σχέση με την αγορά του laser. Η ενοικίαση του εξοπλισμού υψηλής τεχνολογίας επιτρέπει την ελαστικότητα σχετικά με αναβαθμίσεις ή ανταλλαγές, έτσι ώστε ο ενοικιαστής να μην επιβαρύνεται με άχρηστο εξοπλισμό κατά τη λήξη του συμβολαίου. Τέλος, άμεση έκπτωση από την εφορία είναι δυνατόν να γίνει κατά τη διάρκεια της ενοικίασης, γεγονός που προτιμάται σε σχέση με τη διεκδικηση της υποτίμησης του κόστους του εξοπλισμού που έχει αγοραστεί με το πέρασμα του χρόνου.

Οι κινητές μονάδες laser έχουν προσθέσει μία ακόμη επιλογή σε ιατρούς που επιθυμούν την προσθήκη ενός laser στις δυνατότητες θεραπειας που έχουν. Ουσιαστικά, ο ιατρός είναι σε θέση να κανονίσει την παραλαβή ενός συγκεκριμένου laser στο ιατρείο για ορισμένες ημέρες του μήνα και να προγραμματίσει εκείνες τις ημέρες τις επισκέψεις των ασθενών που χρήζουν θεραπείας με laser. Αυτού του τύπου ο διακανονισμός επιτρέπει τα λιγότερο δυνατά έξοδα σε εξοπλισμό με τη μέγιστη δυνατή χρήση. Μειονεκτήματα αποτελούν οι περιορισμοί στον προγραμματισμό σε σχέση με άλλους ιατρούς που χρησιμοποιούν laser, η πιθανή αύξηση των βλαβών της συσκευής λόγω της επαναλαμβανόμενης μεταφοράς του εξοπλισμού και οι λιγότερες φοροαπαλλαγές. Από την άλλη μεριά, οι κινητές μονάδες επιτρέπουν στον ιατρό να εξοικειωθεί με την τεχνολογία του laser και του παρέχουν τη δυνατότητα να εξασκηθεί στη χρήση του laser πριν από την τελική απόφαση της αγοράς ή της ενοικίασης.

## 1.9 ΠΡΟΩΘΗΣΗ ΣΤΗΝ ΑΓΟΡΑ ΤΗΣ ΧΡΗΣΗΣ LASER

Για να αξίζει η αγορά ενός laser και για να είναι επιτυχημένη, πρέπει να δημιουργηθεί ένας επαρκής όγκος ασθενών. Εκτός από τους ήδη υπάρχοντες ασθενείς, οι οποίοι επιθυμούν να υποβληθούν στις μεθόδους της νέας αυτής τεχνολογίας, θα προσέλκυθεί ένα εντελώς νέο

**ΠΙΝΑΚΑΣ 1.3** Ενοικίαση ή αγορά; – Αυτό είναι το ερώτημα

ΕΝΟΙΚΙΑΣΗ	ΑΓΟΡΑ
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Λιγότερη αρχική επένδυση</li> <li>• Μεγαλύτερη ευελιξία αναβαθμισης</li> <li>• Μηνιαία έκπτωση από την εφορία</li> <li>• Αντικατάσταση του μεταχειρισμένου προϊόντος με νέο, σε χαμηλότερο κόστος, με τη λήξη του συμβολαίου</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Απαιτείται μεγαλύτερο κεφάλαιο</li> <li>• Μικρότερη ευελιξία κατά την αντικατάσταση του εξοπλισμού</li> <li>• Λιγότερη έκπτωση από την εφορία</li> <li>• Είναι δικό σας</li> </ul>