

## Fragmentierung und Sektorengrenzen im Gesundheitswesen überwinden

# Mit Wachstum an die Spitze

Die Dedalus Gruppe ist in den vergangenen Jahren stark gewachsen und strebt weiter nach oben. Das Unternehmen orientiert sich in Richtung Weltmarktspitze. Zum weiteren Weg äussert sich Winfried Post, General Manager und Geschäftsführer Dedalus HealthCare DACH.

Als erstes wollten wir von ihm wissen: Welche Mission verfolgt die Dedalus Gruppe?

**Winfried Post:** Wir wollen Gesundheitseinrichtungen – allen voran Ärzte, Pflegekräfte und anderes Gesundheitspersonal – mit unseren Lösungen dabei unterstützen, ihre Patienten optimal zu versorgen. Darüber hinaus wollen wir jedem die Möglichkeit geben, sich für seine eigene Gesundheit und sein Wohlbefinden zu engagieren. Dafür müssen Gesundheitsdienstleistungen leicht zugänglich sein, wozu wir beitragen

wollen. Und wir wollen dabei helfen, die Fragmentierung und die Sektorengrenzen im Gesundheitswesen zu überwinden. Dazu gehört auch eine stärkere Vernetzung und ein nachhaltigeres Arbeiten, was Kosten und Umweltbelastung reduzieren kann.

Health IT hat aber grundsätzlich in allen Bereichen des Gesundheitswesens eine grosse Bedeutung, auch bei Versicherungen, Apotheken oder ambulanten Pflegediensten. Als Marktführer im Bereich der Krankenhaus-Informationssysteme sind wir Teil dieses dynamischen

Marktes. Aufgrund unserer herausgehobenen Position sehen wir uns als Treiber innovativer Entwicklungen. Wir erwarten, dass dies durch das Krankenhauszukunftsgesetz weiter gefördert wird.

**Worauf gründet sich die herausgehobene Position?**

Auf Fakten. 2020 haben wir beispielsweise 20 Krankenhäuser als neue ORBIS KIS-Kunden





Winfried Post, General Manager und Geschäftsführer Dedalus HealthCare DACH

gewonnen. In den Bereichen Radiologie- und Kardiologie-IT haben wir den höchsten Auftragszugang aller Zeiten erzielt. Auch alle anderen Segmente tragen massgeblich zum Jahresumsatz von 222 Millionen Euro bei. Heute arbeiten täglich gut 700 000 Anwenderinnen in Deutschland, Österreich und der Schweiz mit unseren Systemen, über 40 % aller stationären Fälle werden in Deutschland darüber abgewickelt. Wir als DACH-Organisation sind ein sehr bedeutender Teil von Dedalus geworden und stehen für ein Drittel des Gesamtumsatzes.

### **Worauf führen Sie die guten Zahlen zurück?**

Auf gute Lösungen, unser Know-how und sehr viel Fleiss. Wir konzentrieren uns ausschliesslich auf Health IT, also Software, IT-Lösungen und Hightech für das Gesundheitswesen. Wir zählen allein 880 Einrichtungen, die in der DACH-Region mit unserem Krankenhaus-Informationssystem ORBIS arbeiten. Diese Position hilft uns bei der Entwicklung neuer Lösungen, weil wir sie ganz nah an den Bedürfnissen der Anwender ausrichten können.

### **Nun hat Dedalus vor gut einem Jahr den Big Player Agfa HealthCare übernommen. Wie verläuft die Integration?**

Eine Integration ist auf verschiedenen Ebenen immer mit sehr viel Arbeit verbunden. Wir sind aber absolut im Plan. Da Dedalus vorher keinerlei Aktivitäten in der DACH-Region hatte, konnten wir unser gesamtes Produktportfolio beibehalten, ohne Lösungen integrieren zu müssen. Das hat uns eine Menge Zeit und Mühe erspart, die

wir in unsere Kunden investiert haben. Notwendige Anpassungen bezogen sich lediglich auf unsere internen Prozesse. Nichts, worüber man sich Sorgen machen müsste.

### **Nun expandieren Sie weiter ...**

Das stimmt. Zum 1. April haben wir die Health IT-Sparte von DXC Technology übernommen. Damit sind wir nun auch sehr stark in Grossbritannien und Irland, Skandinavien, Spanien sowie Australien vertreten. Unser neues Unternehmen steuert etablierte Cloudlösungen bei, die auch für den DACH-Markt interessant werden könnten. Das Unternehmen hat sich bei der Umwandlung traditionell gehosteter Dienste in hochsichere Cloud-Plattform-Services und bei der Sicherung von Versorgungsprozessen durch die Bereitstellung einer einheitlichen Datenplattform bereits einen guten Namen gemacht. Darüber hinaus wird DXC Technology unser Portfolio um neue Komponenten erweitern, beispielsweise um eine Multi-Ressourcen-Unternehmensplanung und das Closed-Loop-Medikationsmanagement. Auch Technologien wie Künstliche Intelligenz, maschinelles Lernen sowie die Verarbeitung natürlicher Sprache – alles Punkte, die die Diskussion von Klinikmanagern bereits heute bestimmen – bringt DXC Technology ein. Ein Beispiel für die Umsetzung der Technologien ist die Frage, wie man klinische Risiken für bestimmte Bevölkerungsgruppen nahezu in Echtzeit identifizieren kann. Das wird die Gesundheitsversorgung nachhaltig verbessern.

Ebenfalls neu in der Dedalus-Familie ist Amphi Systems. Das 2015 in Aalborg, Dänemark, gegründete Unternehmen bringt seine Lösungen zum Aufbau einer vorklinischen Patientenakte und Software für den Rettungswagen ein.

### **Und dann sind mit Dosing und OSM auch noch zwei deutsche Unternehmen dazugestossen?**

Korrekt. Mit Dosing haben wir einen führenden Anbieter von digitalisierten Software-as-a-Service (SAAS)-Lösungen für die Medikationssicherheit übernommen und damit unser Portfolio um Speziallösungen für medizinische Entscheidungsträger und Patienten entlang des gesamten Medikationsprozesses – von der Therapieempfehlung über die Verordnung bis zu Applikationsangaben und Anwendungshinweisen – erweitert. Die Dosing-Lösungen kommen heute bereits in mehr als 270 Einrichtungen, grösstenteils in Deutschland, erfolgreich zum Einsatz. Die Übernahme ist ein wichtiger Schritt, unser Angebot in Deutschland, Österreich und der Schweiz zu komplettieren.

Mit der OSM AG begrüßen wir einen der Marktführer im Bereich von Labor-Informationssystemen in der DACH-Region. Diese Akquisition stärkt unsere überragende Position in der Primärdiagnostik weiter. Das Lösungsportfolio der Firma ist gleichsam der Goldstandard im Laborgeschäft. Zudem gehört OSM, wie wir auch, zu den Pionieren der Digitalisierung im deutschsprachigen Raum. Das technologische Know-how und die hohe Marktakzeptanz, die sich in der grossen installierten Basis von 550 Kunden widerspiegelt, tragen massgeblich zum Erfolg bei. Das Flaggschiff-Produkt von OSM ist das Multi-Labor-Informationssystem Opus::L, ein hochmodernes System, das durch Produkte und Dienstleistungen im Bereich Informationslogistik und Systemintegration ergänzt wird. Nicht zuletzt unterstreicht die Akquisition klar die Bedeutung des DACH-Marktes für die Wachstumsstrategie von Dedalus.

### **Steht in Sachen Akquisition noch mehr zu erwarten?**

Wir haben immer gesagt, dass zuerst einmal organisches Wachstum generieren müssen, um anorganisch wachsen zu können. Nach dem überzeugenden letzten Geschäftsjahr haben wir uns mit anderen Unternehmen verstärkt. Auch diesen Weg werden wir weitergehen, wenn es Sinn macht und unser Portfolio stärkt. Es ist nicht unsere Absicht, lediglich Marktanteile zu kaufen.

### **Sehen Sie da überhaupt noch Potenzial, Herr Post?**

Unbedingt. Die DACH-Region ist unser grösster Markt. Hier betreuen wir über 1500 Krankenhäuser und wachsen in Deutschland, Österreich sowie in der Schweiz gleichermassen und in allen Bereichen. Der Weg ist aber noch nicht zu Ende. Zum einen hilft uns das Bekenntnis der Regierungen zur weiteren Digitalisierung des Gesundheitssektors, zum anderen hat die Corona-Pandemie uns allen die Defizite noch einmal klar vor Augen geführt. Das Krankenhaus-zukunftsgesetz wird bereits als Anreizsystem für Investitionen wahr- und angenommen. Hier werden sich auch weiterhin viele Möglichkeiten ergeben, wie wir gemeinsam mit unseren Kunden die immer noch vorhandene Digitalisierungslücke schliessen können.

Vielen Dank für die Einblicke, Herr Post.

### **Weitere Informationen**

[www.dedalus.ch](http://www.dedalus.ch)