

Opale Solutions ist erfolgreich auf Kurs trotz turbulenter Zeiten

Opale-Kernstück: solides, äusserst funktionales Abrechnungswesen inkl. Patienten-Management

Spitäler haben es schwer. Sie müssen unter Fachkräftemangel, verstärktem Kostendruck und nach wie vor ungenügenden Tarifen höchste Behandlungsqualität bieten. Sie kommen nicht umhin, schlankere Strukturen zu schaffen und ihre Abläufe ständig effizienter zu gestalten. Die digitale Unterstützung medizinischer wie administrativer Prozesse ist ein primärer Erfolgsfaktor, eine *conditio sine qua non*. Auf wen sollen sich die Spitalverantwortlichen da verlassen? Fehlentscheide können in der aktuellen schwierigen Lage nicht nur kostspielig sein, sondern vielmehr «ans Lebendige» gehen. Da ist es wertvoll, auf bewährte Anbieter zählen zu können. Dazu gehört seit Langem die ERP-Anbieterin Opale Solutions.

Auch in diesem Jahr wollten wir deshalb von Walter M. Huber, Regionaldirektor für die deutsche Schweiz und das Tessin, wissen, wie es um die Zukunft des Unternehmens steht.

Vor und nach der Pandemie – wie sieht das aus?

Am Firmensitz von Opale Solutions in Regensdorf trafen wir uns neulich zu einem lockeren Austausch und wollten unter anderem in

Erfahrung bringen, inwiefern sich der Alltag vor und nach der Pandemie voneinander unterscheiden.

Müssen Sie noch Wunden lecken oder konnten Sie bereits wieder volle Segel setzen?

Walter M. Huber: Es gibt sicherlich eine Vielzahl von Personen, Branchen oder Geschäftszweigen, bei denen die Pandemie grössere Spuren

hinterlassen hat als dies bei Opale Solutions der Fall war. Wir mussten zwar auch für einige Wochen die Büros schliessen und den gesamten Betrieb aus dem Home-Office heraus am Leben erhalten – eine Situation, die sämtlichen Beteiligten so einiges abverlangt hatte. Obwohl Vorort-Termine unmöglich waren, standen wir in regelmässigem Kontakt mit unseren Kunden, was uns dann auch über die ganze Pandemiezeit hinweg viel Arbeit und spannende Projekte beschert hat.

Ein leistungsstarkes, umfassendes ERP-System unterstützt die tägliche Spitalarbeit wesentlich, gerade wenn es anwenderfreundlich ist.



Management

Opale Solutions ist in der glücklichen Lage, dass die Geschäfte vorher, während und auch nach der Pandemie sehr gut laufen. Wir hatten also keine nennenswerten Probleme zu beklagen und mussten keine Wunden lecken. Wir sind vielmehr heute wie vorher sehr gut aufgestellt.

Das ist sehr erfreulich zu hören. Das Gesundheitswesen befindet sich nach wie vor stark im Umbruch – Fusionen, Betriebsschliessungen, Revisionen, digitale Transformation u.v.a. mehr. Dies betrifft auch Opale Solutions in der Rolle als wichtiger Lösungspartner vieler Schweizer Kliniken und Spitäler. Wie nehmen Sie diese Veränderungen wahr?

Walter M. Huber: Von Betriebsschliessungen blieben die Opale-Kunden in der jüngeren Vergangenheit bisher verschont. Allerdings schwebt über einer Zürcher Klinik ungerechtfertigterweise ein kantonales Damokles-Schwert. Wir hoffen jedoch, dass das letzte Wort darüber noch nicht gesprochen worden ist.

Spitalfusionen und -übernahmen gehören mittlerweile jedoch schon beinahe zu unserem Alltag. Gerade letztes Jahr haben sich die beiden kantonalen Psychiatrien Pfäfers und Wil zur

Psychiatrie St. Gallen zusammengeschlossen. Ein sehr spannendes Projekt übrigens, das wir mit Freude zu Beginn dieses Jahres mit den beiden Kliniken umgesetzt haben. Übernimmt andererseits die Hirslanden Gruppe eine neue Klinik, ist die Chance sehr gross, dass wir einen Kunden verlieren. Wächst hingegen das Swiss Medical Network, so wachsen auch wir, da die gesamte Gruppe seit vielen Jahren auf Opale Solutions vertraut. Weitere wichtige Zusammenlegungen finden derzeit speziell im Sektor der Rehabilitationskliniken statt.

Die Branchenlösung Opale bluePearl ist seit nunmehr über 30 Jahren erfolgreich im Markt etabliert. Wie sehen angesichts des andauernden Verdrängungsmarkts Ihre Zukunftschancen aus? Haben Sie dafür ein Rezept?

Walter M. Huber: Nicht nur die Anzahl potentieller Kunden nimmt stetig ab. Auch die Anbieter von Branchenlösungen bleiben nicht von dieser Marktkompression verschont. Ich mag mich noch gut an die Zeit erinnern, als sich bei ERP-Ausschreibungen zwischen 7 und 10 Lösungspartner um ein Projekt beworben hatten. Heute hingegen bewegen sich in unserem Segment vielleicht noch 3 oder 4 Firmen erfolgreich im Markt. Es hat also in den vergangenen Jahren



Walter M. Huber, Regionaldirektor für die deutsche Schweiz und das Tessin Opale Solutions AG, Regensdorf, freut sich über den Erfolg des umfassenden Abrechnungssystems Opale bluePearl.

eine besonders grosse Anbieterbereinigung stattgefunden. Ob der mittlerweile sehr überschaubare Administrativsystem-Markt für diese wenigen Firmen ausreichen wird, wird sich in der nahen Zukunft zeigen.

Mit einem Lächeln im Gesicht fügt Walter M. Huber an: «Ein spezielles Rezept haben wir leider nicht zur Verfügung. Aber wir setzen unseren gesunden Menschenverstand und den Willen ein, auch weiterhin einer der führenden Primärsystem-Partner des Landes zu sein. Wir fokussieren uns seit jeher auf unsere Kernkompetenz:

Alle medizinischen und pflegerischen Leistungen lückenlos erfasst, klar dokumentiert und sauber abgerechnet, ist in schwierigen Zeiten besonders wichtig.



Ein stabiles und vollständig integriertes Klinik-ERP-System zu entwickeln und zu unterhalten. Nicht mehr und nicht weniger».

Ein wichtiger Anbieter eines Klinik-ERP-Systems ist 2022 von einer ausländischen Firma übernommen worden, ein anderer hat durch eine partielle System-Abkündigung den Markt stark verunsichert. Was bedeutet dies für Opale Solutions und wie positionieren Sie sich gegenüber Ihren Mitbewerbern?

Walter M. Huber: Seit die erste Generation von Opale 1990 auf den Markt kam, sind wir Teil eines sehr überschaubaren Kreises von Lösungsanbietern. Wir haben uns während dieser langen Zeit äusserst erfolgreich im Markt behaupten und unsere Marktanteile stetig erhöhen können. Viele grosse und bekannte Firmen – oftmals standen dahinter internationale Konzerne – sind aus der Sparte «Branchenlösungen Healthcare» verschwunden. Entweder waren sie nicht agil und flexibel genug, um sich in einem dermassen spezifischen Segment zu bewegen oder die übertriebenen Wachstumsforderungen konnten in einem so übersichtlichen Markt langfristig nicht erfüllt werden.

Es ist schwierig zu beurteilen, wie sich der Verkauf eines Mitbewerbers auf die Marktlage auswirkt. Dies kann sowohl Vor- als auch Nachteile mit sich bringen, weshalb ich zu diesem Punkt keine Prognose abgeben möchte. Man darf auch nicht ausser acht lassen, dass die Konkurrenz den Markt belebt. Wir betrachten daher das Streben nach einer Monopol-ähnlichen Position nicht als zielgerichtet.

Bezüglich unseres zweiten wichtigen Mitbewerbers eröffnen sich uns konkretere Chancen und Möglichkeiten. Es ist für uns nicht nachvollziehbar, wie das Kernstück einer Primärlösung, die in sehr vielen und vor allem sehr grossen Kliniken im produktiven Einsatz steht, abgekündigt werden kann, ohne dass man eine Nachfolgelösung dafür im Köcher hat. Wir erachten den zur Verfügung stehenden Zeitraum als sehr knapp bemessen, um eine Nachfolgelösung zu entwickeln, diese zu testen, zu «helvetisieren», erneut zu testen und dann noch bei allen betroffenen Kunden einzuführen. Wir werden die Geschehnisse daher aktiv und mit Spannung mitverfolgen. Wer weiss, vielleicht bietet sich diesen Kunden schon bald eine unerwartete Möglichkeit – eine partielle Ablösung vielleicht?

Sind auch bei Opale Solutions einschneidende Veränderungen geplant oder gar in Umsetzung?

Walter M. Huber: Nein, wir fokussieren uns auch weiterhin auf unsere Kernkompetenz. Es stehen keine Schritte an, die an den Besitzverhältnissen oder der Zusammensetzung der Geschäftsleitung oder der weiteren Entwicklung von Opale bluePearl Änderungen nach sich ziehen würden. Es bleibt alles wie es aktuell ist.

Wie beurteilen Sie den bisherigen Verlauf des aktuellen Geschäftsjahres – investieren die Opale-Kunden in neue Entwicklungen und Technologien, die Sie anbieten?

Walter M. Huber: In der Tat dürfen wir viele unserer Kunden auch im laufenden Geschäftsjahr bei einer Vielzahl spannender Projekte unterstützen. Es ist unseres Erachtens sehr wichtig, permanent auf dem aktuellen Stand der Entwicklungen zu sein und so den stetig ändernden Anforderungen unserer Branche gerecht zu werden. Es stehen bekannterweise wieder einige sehr herausfordernde Neuerungen an: TARDOC, SpiGes, elektronische Kostengutsprachen und vieles mehr. Diese Themen sind für alle unsere Kunden relevant und werden daher in naher Zukunft auch unseren Teams viele Ressourcen abverlangen.

Wichtige Neuerungen, beispielsweise zum Thema Cyber Security, gibt es auch seitens unseres Datenbank-Partners Progress Software zu vernehmen. Per sofort sind zwei Powertools verfügbar, die diesen Namen auch wirklich verdienen: – Progress OpenEdge Replication+ (disaster recovery solution) – Progress Transparent Data Encryption (TDE)

Unsere System Engineers werden regelmässig durch Progress geschult und nehmen an internationalen Fachveranstaltungen teil, um fortlaufend auf dem neuesten Wissenstand zu bleiben.

Gibt es auch in diesem Jahr wieder Kliniken, die neu auf Opale setzen?

Walter M. Huber: Die Nachfrage nach Opale bluePearl ist in der Tat ungebrochen stark. Derzeit laufen in mehreren Kliniken und Klinikverbänden Opale-Einführungsprojekte. Unter anderem ersetzt eine bekannte Psychiatrie-Klinikgruppe ihr aktuelles ERP-System durch Opale bluePearl und im Kanton Graubünden lösen wir bereits zum zweiten Mal (schweizweit) das Administrativsystem unseres anderen starken Mitbewerbers ab. Insgesamt dürfen wir aktuell im Raum Deutschschweiz und Tessin fünf Neueinführungen begleiten.

Zudem steht Opale Solutions nach wie vor auch in der Westschweiz hoch im Kurs. Nach der bekannten Radiologiegruppe 3R (Réseau Radio-

logique Romand, 17 Standorte), die Anfang dieses Jahres den produktiven Betrieb mit Opale aufgenommen hat, stiess im laufenden Geschäftsjahr ein weiterer wichtiger Radiologieanbieter zur Opale-Familie: die AFFIDEA Schweiz (aktuell 12 Standorte, inkl. das Brustzentrum Zürich und die Plastic Surgery Group, ebenfalls Zürich). Der Produktivstart der Radiologie-Zentren ist für den 1. Januar.2024 vorgesehen, das Brustzentrum Zürich und die Plastic Surgery Group arbeiten bereits produktiv mit Opale bluePearl.

Wie präsentiert sich der Ausblick ins kommende Geschäftsjahr? Können Sie uns dazu schon Auskunft geben?

Walter M. Huber: Nebst den bereits erwähnten Entwicklungen in Zusammenhang mit TARDOC, ambulanten Pauschalen sowie SpiGes (Datenerhebung und -nutzung im Bereich der spitalstationären Gesundheitsversorgung) sehen wir natürlich auch mit Freude einigen Neukundenprojekten entgegen. Allem voran einer weiteren – für Opale Solutions politisch wichtigen – Einführung in einer sehr renommierten Schweizer Rehabilitationsklinik. Mehr kann ich dazu im Moment noch nicht verlauten lassen.

Erwähnenswert ist schliesslich die Tatsache, dass wir unser Team in Regensdorf bereits zum Ende dieses Jahres erneut um zwei Personen verstärkt haben. Auch dies stellt ein positives Zeichen dar, dass unsere Familie sehr gut funktioniert.

Eine solide Vertrauensbasis

Das sind einmal mehr höchst interessante Statements unseres routinierten Gesprächspartners. Das Interview zeigt, dass es einer enormen Ausdauer und einer ständigen innovativen Weiterentwicklung bedarf, um erfolgreich zu bleiben. Die Aussagen und Fakten im Markt unterstreichen überdies, dass – neben technologischem Know-how und ausgeprägtem Prozessverständnis – eines unverzichtbar und wohl auch eines der wichtigsten Elemente partnerschaftlichen Zusammenarbeitens ist: das persönliche Eintauchen in die kundenspezifischen Anforderungen, was zu einer oft langfristigen Vertrauensbasis führt. Genau das täglich umzusetzen, scheint das traditionsreiche Schweizer Unternehmen prima zu verstehen.

Weitere Informationen

www.opale-solutions.ch