

Italienische Dedalus Gruppe übernimmt IT- und Diagnostic-Imaging-IT-Geschäft von Agfa HealthCare in DACH, Frankreich und Brasilien

Gemeinsam ein starker europäischer Player

Agfa HealthCare gibt bekannt, dass die Firmenu-mutter Agfa-Gevaert N.V. die vollständigen Healthcare IT-Aktivitäten in Deutschland, Österreich, der Schweiz, Frankreich und Brasilien an die Dedalus Gruppe verkauft hat. Der Transaktionspreis beträgt 975 Millionen Euro.

Giorgio Moretti, Vorsitzender der Dedalus Holding, freut sich über das neue Mitglied in der Firmenfamilie: «Wir setzen unseren bisherigen Weg konsequent fort. Der Wettbewerbsdruck im Gesundheitssektor nimmt auch unter den Anbietern kontinuierlich zu. Um konkurrenzfähig zu bleiben und ausreichend in Forschung und Entwicklung investieren zu können, müssen wir wachsen. Nur dann können wir unseren Kunden auch die besten Lösungen bieten. Diesem Ziel sind wir mit der Übernahme von Agfa HealthCare

einen wichtigen Schritt nähergekommen. Wir sehen Deutschland, Österreich und die Schweiz, wie Agfa HealthCare auch, als eine äusserst zentrale Region in Europa an. Deshalb werden wir die Aktivitäten dort stärken und die Entwicklung in den Ländern vorantreiben.»

Gemeinsame Strategie und Vision

Hans Vandewyngaerde, President HCIS Division und Region Europe bei Agfa HealthCare, erläu-

tert die Übernahme aus seiner Sicht: «Dedalus ist eine ausgezeichnete Wahl für unsere Kunden und Mitarbeiter. Wir bedienen komplementäre Märkte, in denen das Portfolio beider Unternehmen das Wertversprechen stärken wird, welches wir unseren Kunden bieten können, um ihre strategischen Bedürfnisse besser zu erfüllen. Hinzu kommt: Der Gesundheitssektor befindet sich im Umbruch und beide Unternehmen teilen eine gemeinsame Strategie und Vision. Kunden möchten einen starken und verlässlichen Soft-



wareanbieter, der sich mit den Anforderungen der spezifischen Märkte auskennt. Und den bieten wir ihnen.»

Auch Winfried Post, General Manager und Geschäftsführer Agfa HealthCare DACH, sieht das Zusammengehen mit Dedalus als ideale Strategie an: «Wir sind überzeugt, dass durch diesen Schritt weiteres Wachstum sowie langfristige Kundenzufriedenheit und Wertschöpfung sichergestellt sind. Für unsere Kunden wird sich nichts ändern, die handelnden Personen bleiben an Bord. Mehr noch – durch die klare Fokussierung von Dedalus auf IT-Lösungen im Gesundheitswesen werden unsere Kunden künftig noch deutlicher profitieren. Mit der Übernahme durch Dedalus sehen wir uns vor einer glänzenden Zukunft.»

Dank Übernahme grösstes Unternehmen der Branche

Dedalus, langjähriger Marktführer im Bereich der klinischen Gesundheitssoftware in Italien und einer der führenden Akteure in Europa, ist nach der Übernahme das grösste Unternehmen der Branche und zählt 5000 Krankenhäuser, 5000 Labore und über zwei Millionen niedergelassene Ärzte zu seinen Kunden. Durch die Übernahme ist die Dedalus Gruppe in über 30 Ländern weltweit vertreten, marktführend in Deutschland, Italien und Frankreich. Die neue Dedalus Gruppe beschäftigt mehr als 3500 Mitarbeiter.

Die Dedalus Gruppe wurde 1982 in Florenz gegründet. Mit Kunden in den Kernmärkten Italien und Frankreich sowie in über weiteren 30 Ländern fokussierte sich Dedalus von Anfang an auf IT-Lösungen für das Gesundheitswesen.

Giorgio Moretti, CEO und Präsident der Dedalus Holding



Eigentümer von Dedalus sind die grösste europäische Private Equity Firma Ardian und der heutige CEO und Präsident der Dedalus Holding, Giorgio Moretti, den wir kurz vor der Übernahme um ein Interview baten.

Herr Moretti, bitte stellen Sie sich unseren Lesern kurz vor.

Giorgio Moretti: Gerne. Bei mir begann alles mit dem Medizinstudium. Währenddessen habe ich 1982 Quasar Spa, ein auf Gesundheits- und Finanz-IT spezialisiertes Unternehmen gegründet, das fünf Jahre später mit der Firma Datamat verschmolzen ist. Wir waren mit unseren IT-Lösungen für Banken sowie den Verteidigungs- und Raumfahrtsektor in 50 Ländern tätig. Mit einem Finanzpartner habe ich das Unternehmen schliesslich übernommen und an die Börse gebracht. 2005 habe ich mit Dedalus Healthcare Systems dann ins Gesundheitswesen zurückgefunden. Wir waren stetig auf Expansionskurs, haben andere Unternehmen übernommen – zuerst in Italien, dann in Frankreich – und neue Märkte erschlossen. Heute stehen wir auf Platz 1 in Italien und Platz 2 in Frankreich und haben dafür mehr als 70 Unternehmen integriert.

Welches Ziel verfolgen Sie nach der Übernahme von Agfa HealthCare?

Wir setzen unseren Weg konsequent fort. Der Wettbewerbsdruck im Gesundheitssektor nimmt auch unter den Anbietern kontinuierlich zu. Um konkurrenzfähig zu bleiben und ausreichend in Forschung und Entwicklung investieren zu können, müssen wir wachsen. Nur dann können wir unseren Kunden auch die besten Lösungen bieten. Wenn die Übernahme von Agfa HealthCare

Hans Vandewyngaerde, President HCIS Division und Region Europe bei Agfa HealthCare



vollzogen ist, werden wir Nummer 1 im Bereich der Informationssysteme für Krankenhäuser mit Aktivitäten in mehr als 30 Ländern und einem Umsatz von nahezu 500 Millionen Euro sein. Wir könnten auf 3500 Mitarbeiter zurückgreifen, mehr als 1000 allein im Bereich Forschung und Entwicklung. Davon würden auch unsere Kunden massiv profitieren.

Wie würden Sie die Stärken von Dedalus beschreiben?

Wir bieten übergreifende Softwarelösungen und kennen die Anforderungen aller unserer Kunden im Detail – inklusive aller Prozesse. Dazu können wir auf eine Erfahrung von mehr als 35 Jahren zurückgreifen.

Welche Effekte wird die erfolgte Übernahme haben, Herr Moretti?

Beide Unternehmen sind in Italien, Frankreich und Deutschland sehr stark. Dort werden unsere Kunden zuerst profitieren, weil sie alle unsere Technologien und Lösungen nutzen können. Unser beider Hauptstärken – Servicequalität und die Fähigkeit, komplexe Anforderungen zu meistern – werden zum Erfolg beitragen. Darüber hinaus verbinden uns gemeinsame Werte, von denen die Produktqualität ein wesentlicher ist.

Was ist Ihre Botschaft an die Kunden in der DACH-Region?

Genau wie Agfa HealthCare sehen wir Deutschland, Österreich und die Schweiz als eine sehr zentrale Region in Europa. Deshalb konzentrieren wir uns darauf, die Aktivitäten dort zu ver-

Winfried Post, General Manager und Geschäftsführer Agfa HealthCare DACH



stärken und die Entwicklung in diesen Ländern voranzutreiben. Unsere gemeinsamen Kunden werden noch mehr von uns erwarten, und wir wollen ihre Erwartungen erfüllen.

Nach nunmehr erfolgter Übernahme haben wir eine starke Organisation, ein gutes Management und ein starkes Team. Wir verfügen über das erforderliche und technische Know-how, um die Lösungen weiterzuentwickeln – auch unter dem willkommenen, intensiven Wettbewerbsdruck, dank unserer überzeugenden Funktionalitäten.

Letzte Frage: Wo sehen Sie das fusionierte Unternehmen in fünf Jahren?

Wir werden gross sein und mehr als 5000 Kunden betreuen. Denen müssen wir eine adäquate Entwicklung garantieren. Neue Ansätze, neue Lösungen und überzeugende Services sind dann fundamental für die Kundenzufriedenheit. Digitalisierung muss mehr sein, als etwas von einem Blatt Papier in den Computer zu überführen. Das ist eine gute Ausgangsposition, um besser arbeiten zu können, aber es ist nicht gut genug. Wir haben gemeinsam die Fähigkeit, die bekannte Arbeitsweise, die klinischen Prozesse zu transformieren und zu optimieren. Unser Ziel soll es sein, den Anwendern durch unsere Lösungen und Instrumente Mehrwerte zu bieten.

Märkte und Anforderungen ändern sich, dafür müssen wir gewappnet sein. Es vollzieht sich gerade eine grosse Transformation, da ist es wichtig, das richtige Informationssystem zu haben. IT ist mehr und mehr das Nervengeflecht, das die gesamte Gesundheitseinrichtung durchzieht. In den nächsten fünf Jahren können wir unsere Kunden dabei unterstützen, ihre Aktivität neu zu definieren. Und zwar in allen Bereichen der Gesundheitsversorgung, im ambulanten wie im stationären Sektor. Im vergangenen Jahr haben wir eine innovative Lösung vorgestellt. Wir haben die Benutzerfreundlichkeit für die Anwender neu definiert. Das ist ein wirklicher Wert für den Markt und für unsere Kunden.

Wir sind ein grosses europäisches Unternehmen, unsere Produkte sind stark und erprobt und wir vereinen die Erfahrung aus unterschiedlichen Märkten. Wir können unseren Kunden die beste Lösung für den klinischen Service bieten, und gleichzeitig dabei helfen, Kosten zu optimieren. Das ist meine Vision.

Vielen Dank für das Gespräch und den interessanten Ausblick, Herr Moretti.

Weitere Informationen

www.dedalusgroup.ch





VIELSEITIGE ELEKTRONISCHE ZUTRITTLÖSUNGEN

SYSTEMARCHITEKTUR je nach Anforderung online, offline, funktvernetzt, Cloud-basiert und mobil.

SYSTEMPLATTFORM mit Türbeschlägen und -zylindern, Wandlesern, Spindelschlössern, Software, Apps u. v. m.

SYSTEMKOMPONENTEN für Innen- und Aussentüren, automatische Türsysteme, Tore, Aufzüge, Spinde, Möbel, Zufahrten u. v. m.

SALTO Systems AG
info.ch@saltosystems.com
www.saltosystems.ch