

Integration auf Kurs

Alle Zeichen auf GO

Wie weit ist die Integration von Agfa HealthCare und Dedalus fortgeschritten? Was plant die neue Dedalus? Und welche Möglichkeiten eröffnen sich für die Kunden? Dies und mehr besprechen wir mit Andrea Fiumicelli, dem neuen CEO der Dedalus-Gruppe, und Winfried Post, General Manager und Geschäftsführer von Dedalus HealthCare in Deutschland, Österreich und der Schweiz.

Herr Fiumicelli, wie fühlen Sie sich, nach zwölf Jahren wieder im früheren Kosmos zu wirken?

Andrea Fiumicelli: Ich bin aufgeregt und glücklich. Es ist toll, wieder die Möglichkeit zu haben, ein professionelles Team von guten alten Freunden zu führen. Ich bin motiviert, mit ihnen die digitale Transformation im Gesundheitswesen

von Deutschland, Österreich und der Schweiz zu beschleunigen.

Beschreiben Sie bitte kurz Ihren Weg nach dem Ausscheiden bei Agfa HealthCare im Jahr 2008.

A. Fiumicelli: Zuerst führte mich der Weg zu IBA Health, das dann iSOFT gekauft hat. Als Chief

Operating Officer und später als Chief Executive Officer habe ich die Integration der beiden Unternehmen unter dem Namen iSOFT gemanagt. Nach der Übernahme durch die Computer Science Corporation, CSC, habe ich als General Manager den Bereich Life Sciences und Gesundheitswesen weltweit verantwortet. 2017 fusionierte CSC mit Hewlett Packard Enterprise Service zu DXC Technology. Dort habe ich das weltweite





«Mit bald 2000 Entwicklern sind wir europaweit das Unternehmen mit der grössten Abteilung für Forschung und Entwicklung.» Andrea Fiumicelli, Dedalus-Gruppe

Healthcare- und Life Science-Geschäft geleitet und war für rund 15000 Mitarbeiter verantwortlich – mit einer sehr starken Präsenz in den USA. Der Grossteil der Geschäftstätigkeit war auf den US-Gesundheitsmarkt abgestimmt. – Ende Mai 2020 habe ich DXC Technology verlassen, um mich Dedalus HealthCare anzuschliessen.

Warum der Wechsel, Herr Fiumicelli?

A. Fiumicelli: Gereizt hat mich die erfolgreiche Reise, die Dedalus vor einigen Jahren begonnen hat, und die in der Übernahme des Healthcare-Geschäfts von Agfa gipfelte. Ebenso verlockend waren aber auch die tollen Perspektiven für die Zukunft.

Wie definieren Sie Ihre Rolle als CEO für die Dedalus-Gruppe?

A. Fiumicelli: Ich sehe mich als Integrator und Wegbereiter. Mit der Übernahme von Agfa HealthCare und der kürzlich angekündigten

Übernahme des Softwaregeschäfts von DXC Technology Healthcare, das gegen Ende 2020 integriert werden soll, schaffen wir enorme Mehrwerte für unsere Kunden. Allerdings bedarf dies eines hohen Integrationsaufwands, bei dem ich meine Erfahrungen einbringen kann. Ziel ist es, die digitale Transformation unserer Kunden zu beschleunigen. Die finden sich nun nicht mehr nur bei den Krankenhäusern, sondern auch im niedergelassenen Sektor, bei Apotheken, Laboratorien und anderen Gesundheitsdienstleistern oder Diagnostikanbietern. Überall dort haben wir in vielen Ländern der Welt einen sehr grossen Marktanteil.

Was kann die Dedalus-Gruppe den Kunden genau an Mehrwert bieten, Herr Post?

Winfried Post: Der Gesundheitsmarkt leidet in jedem Land unter einer starken Fragmentierung in Bezug auf klinische Prozesse, unter verschiedenen Interessengruppen und sehr komplexen

Finanzierungssystemen. Das erschwert es, den Bürgern ganzheitliche Gesundheitsdienstleistungen zu bieten. Wir verfügen über die Technologie, das Know-how, die Erfahrung, die Mitarbeiter und die Referenzen, um dazu beizutragen, dass die Ökosysteme der Gesundheitsversorgung besser miteinander verbunden werden und weniger fragmentiert sind.

Was heisst das für den D-A-CH-Markt?

A. Fiumicelli: Auf dem D-A-CH-Markt haben wir mit ORBIS und der neu angekündigten Imaging-IT-Plattform DeepUnity zwei sehr wichtige und kräftige Flaggschiffe. Diese beiden Plattformen werden wir bei Dedalus nicht nur komplett übernehmen, wir werden sie auch in Bezug auf Innovationen für den D-A-CH-Markt ausweiten und mit zusätzlichen Komponenten aus dem Portfolio von Dedalus ergänzen.

Herr Post, wie sehen Sie die neue Dedalus für die Zukunft positioniert?

W. Post: Für die D-A-CH-Region sind wir bestens aufgestellt. Und zwar nicht nur mit den beiden von Andrea erwähnten Flaggschiffen, sondern auch mit unseren anderen Lösungen wie TIP HCe, HYDMedia oder Engage Suite.

Für unsere weitere Reise innerhalb der neuen Dedalus können wir sogar noch viel mehr erreichen. Es gibt eine Reihe sehr interessanter Anwendungen und Technologieplattformen, die wir hier in unserem Angebot noch nicht haben. Deshalb denke ich, wie ich schon öfters gesagt habe, dass unsere Kunden und wir als Dedalus auf dem D-A-CH-Markt in eine blendende Zukunft blicken können.

Wie geht die Integration bisher voran?

W. Post: Seit dem Closing am 4. Mai dieses Jahres ist in der Organisation bereits eine Menge passiert, da werde ich aber nicht ins Detail gehen. Ich spreche lieber über das Portfolio. Hier haben wir konkrete Pläne entwickelt, was wir gemeinsam tun können. Ein Beispiel ist die Pathologie, die wir bisher nicht abdecken konnten. Mit Dedalus im Rücken haben wir bereits die erste Lösung dazu in der Pipeline. Darüber hinaus verfügen wir nun über einen eigenen Kommunikationsserver, der uns Türen für ganz neue Lösungen und Anwendungen öffnet. Das sind nur zwei Beispiele für viele weitere Themen, an denen wir intensiv arbeiten. Dieser Prozess nimmt selbstverständlich Zeit in Anspruch, hier geht es schneller, dort weniger schnell. Wir sind aber alle hochmotiviert, weshalb ich sehr optimistisch bin, schnell neue Lösungen vorstellen zu können.

Gibt es einen konkreten Fahrplan für die Integration der verschiedenen Systeme?

A. Fiumicelli: Bezüglich der Organisation – einheitliches Finanzwesen, einheitliche IT-Werkzeuge zur Softwareentwicklung und -wartung – geht es über alle Regionen hinweg erfreulicherweise schneller voran als gedacht.

Auch bei der Integration des Portfolios kommen wir, wie Winfried bereits ausgeführt hat, sehr gut voran – sowohl bei den Innovationen wie auch bei der Einführung neuer Komponenten unseres Portfolios auf dem D-A-CH-Markt. Hier kommt uns auch entgegen, dass wir jeweils stark auf Märkte in Europa fokussiert waren. Daraus erwächst eine gemeinsame Kultur und ein gemeinsames Verständnis davon, wie wir diese Märkte angehen können und wollen. Genau diese in beiden Unternehmen über Jahrzehnte gewachsene Kultur sehe ich als eine unserer wertvollsten Stärken an, um tatsächlich der europäische Champion in der Gesundheits-IT zu werden.

Was gewinnen Sie durch die Integration?

W. Post: Power und Performance! So haben wir durch die Übernahme enorme Entwicklungskapazitäten gewonnen. Momentan beschäftigt Dedalus HealthCare 1200 Entwickler und Software-Ingenieure, nach der Übernahme der Health IT von DXC Technology werden es 2000 Entwickler sein.

A. Fiumicelli: Damit wären wir europaweit das Unternehmen mit der grössten Abteilung für Forschung und Entwicklung und können unser Kundenversprechen von hoher Innovationskraft erfüllen. Auch die Kompetenzzentren, die wir von Agfa HealthCare übernommen haben, spielen eine fundamentale Rolle, um das Dedalus-Portfolio voranzutreiben.

Wie wird das Serviceteam in Zukunft organisiert sein?

W. Post: Das Service-, Support und Projektleistungsteam in der D-A-CH-Region ist heute mehr als 500 Mitarbeiter stark. Hier machen wir weiter, wir verbessern uns stetig und wir expandieren. Nach der Übernahme können wir noch weiter und schneller wachsen, weil die Entscheidungsprozesse vereinfacht wurden. Das haben wir vom ersten Tag an erkannt, als Andrea Anfang Juni in das Unternehmen eingetreten ist. Deshalb wird das unser Geschäft beflügeln: die Servicequalität, die Service Excellence und neue Ideen, neue Konzepte, die wir für den Service im Sinn haben.



«Wir wollen dazu beitragen, dass die unterschiedlichen Bereiche der Gesundheitsversorgung besser miteinander verbunden werden und weniger fragmentiert sind.» Winfried Post, Dedalus HealthCare

Welche Rolle spielen weitere Akquisitionen für die Strategie der neuen Dedalus?

A. Fiumicelli: Die kurzfristigen Planungen sind mit der Übernahme des Health IT Geschäftes von DXC Technology abgeschlossen. Auch mittelfristig, das heisst in den nächsten sechs bis neun Monaten, planen wir keine grossen Akquisitionen. Nichtsdestotrotz werfen wir weiterhin einen wachsenden Blick auf den Markt und prüfen sorgfältig die Möglichkeiten, weiter zu expandieren. Das kann mit komplementären Lösungen und Technologien geschehen, aber auch in Märkten, in denen wir noch nicht präsent sind.

W. Post: Wir wollen mit einer Kombination aus organischem und anorganischem Wachstum stärker werden. Dabei sind wir als Organisation verpflichtet, organisches Wachstum zu liefern. Hier bin ich zuversichtlich, da ich generell und vor allem derzeit eine grosse Nachfrage nach

unseren Lösungen sehe. Können wir unsere Möglichkeiten auf durch Akquisitionen erweitern, werden wir das anstreben. Akquisitionen müssen jedoch vernünftig sein, und sie müssen perfekt zu unserer Strategie passen.

Welche Anforderungen tragen die Kunden an Sie heran, Herr Post?

W. Post: Es geht in der Regel um spezielle Anwendungen, die für den klinischen Prozess wichtig sind, beispielsweise Medikation, Krankenpflege oder Anästhesie, Onkologie, Infektionsmanagement und Endoskopie. In den Bereichen Radiologie-IT und Kardiologie-IT haben wir einen sehr starken Kundenstamm, dem wir mit DeepUnity, unserer brandneuen PACS, VNA- und Medical Archive Plattform, und weiteren neuen Applikationen zusätzliche Perspektiven eröffnen. Genau das verlangen die klinischen Anwender und Geschäftsführer.

Es geht aber auch um Zukunftssicherheit. Durch neue Strategien und Lösungen sind wir im kommenden Jahr in der Lage, ein anbieterneutrales medizinisches Archiv mit Verbindungen zwischen den administrativen und den medizinischen Archiven im gesamten Krankenhausbetrieb bereitzustellen: das ist DeepUnity. Sie sehen, wir verbreitern kontinuierlich und zuverlässig unser exzellentes Portfolio.

Welche Lösungen aus dem Portfolio von Dedalus können dazu beitragen, die Anforderungen der Kunden zu befriedigen?

A. Fiumicelli: Die Nachfrage nach integrierten Versorgungsangeboten steigt, auch im D-A-CH-Markt. Da können wir neben dem Kommunikationsserver ein System für Videokonsultationen beisteuern. Gegenwärtig arbeiten wir daran, aus bestehenden Lösungen ein ganzheitliches Angebot zu schaffen.

Darüber hinaus hat Dedalus eine stark entwickelte eigene BI-Technologie bzgl. Visualisierung von Daten. Auch hier arbeiten die Teams sehr hart und motiviert daran, sie in TIP HCe zu implementieren.

Wird die Übernahme von DXC Technology Auswirkungen auf den D-A-CH-Markt haben?

A. Fiumicelli: Primär versprechen wir uns durch die Übernahme von DXC Technology eine Stärkung unserer globalen Position. Allerdings wird das Unternehmen eine neue Komponente in das Unternehmen einbringen, nämlich die Multi-Ressourcen-Planung. Das ist interessant für alle Märkte.

Auch im Bereich der Künstlichen Intelligenz und des maschinellen Lernens werden wichtige Akzente durch die Übernahme gesetzt. Dort ist DXC sehr stark, beispielsweise bei der Identifikation eines klinischen Risikos für bestimmte Bevölkerungsgruppen. Und das spezialisierte Team für die Sprachverarbeitung wird sein Wissen und seine Erfahrung einbringen.

Eine letzte Frage an Sie beide. Wo sehen Sie Dedalus in fünf Jahren?

A. Fiumicelli: Im Zentrum des innovativsten digitalen Transformationsprogramms in vielen Ländern, insbesondere in D-A-CH und in Europa, wo wir dann Marktführer sind.

W. Post: Wir wollen zu den Top 5-Unternehmen weltweit im Bereich Health-IT gehören, also einer der Weltmarktführer sein – bei sehr starker Präsenz in DACH und Europa. Wir wollen möglichst viele Segmente auf dem Gesundheits-IT-Markt bedienen und dort zu den Besten gehören. Und wir wollen ein attraktiver, moderner und cooler Arbeitgeber mit sehr motivierten Mitarbeiter/innen bleiben.

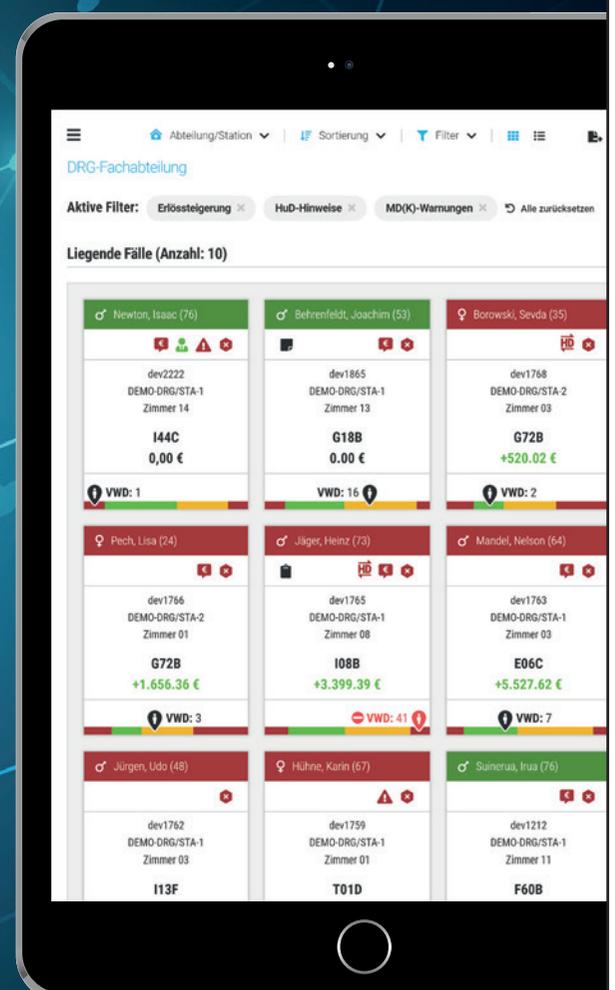
Vielen Dank für das informative Gespräch.

Weitere Informationen

www.dedalusgroup.ch



RIGHTCODING & ERLÖSSICHERUNG AUTOMATISIERTE KODIERUNG



www.tiplu.ch