

MEIERHOFER gewinnt Projekte mit Innovationskraft – Smart Data und vernetzte Versorgung rücken in den Vordergrund

Die Investitionssicherheit der Kunden bleibt im Fokus

Im Januar vermeldete der mittelständische KIS-Anbieter MEIERHOFER für den deutschen Markt grosse Deals: Zum einen gewann das Unternehmen sieben Hamburger Kliniken der Asklepios Kliniken GmbH, dem zweitgrössten privaten deutschen Klinikenbetreiber, und zum zweiten erhielt MEIERHOFER den Zuschlag der Universitätsmedizin Greifswald (UMG) für die Einführung des klinischen Arbeitsplatzsystems. «clinicum» berichtete online.



Michaela Kainsner, Geschäftsführerin, MEIERHOFER Schweiz AG

«clinicum» hat bei Michaela Kainsner, Geschäftsführerin der MEIERHOFER Schweiz AG, nachgefragt, welche Auswirkung diese Projekte für die Schweiz haben werden.

MEIERHOFER mischt in Deutschland aktuell ordentlich den Markt auf. Werden deutsche Kliniken künftig definieren, welche Produkte das Unternehmen entwickelt?

Michaela Kainsner: Nein, denn die Produktentwicklung bei MEIERHOFER erfolgt nach drei Kriterien: An erster Stelle stehen die gesetzlichen Anforderungen. Hier fokussiert MEIERHOFER ganz klar auf die DACH-Region. Durch unseren Schweizer Standort in Bern halten wir unsere Produkte für die Spitäler immer up-to-date. An zweiter Stelle stehen die Kundenwünsche. Hier sind die Schweizer Kunden sehr aktiv und kreativ. Sie haben hohe Anforderungen an die

Digitalisierung und wir setzen diese in den Produkten um. Drittens beobachten wir Markttrends – sowohl inhaltlich als auch technologisch. Alle drei Kriterien beeinflussen den Entwicklungsprozess unserer Produkte.

Um auf die konkreten Projekte in Deutschland zurückzukommen – beide enthalten ein sehr hohes Innovationspotenzial. Mit der UMG folgen wir beispielsweise dem Trend, Big Data in Smart Data zu verwandeln. Eine zentrale Anforderung des Kunden ist es, die Versorgungsdaten gemäss der strengen Datenschutzvorschriften für die Forschung verfügbar zu machen und die Ergebnisse aus der Forschung wiederum im medizinischen Alltag zu nutzen.

Dieses Beispiel spiegelt sich dann wohl im dritten Kriterium wieder, doch welchen Einfluss hat die Asklepios Kliniken Gruppe, immerhin ist sie mit einer Beteiligung von 40 Prozent bei MEIERHOFER eingestiegen?

Die Asklepios Kliniken GmbH sichert mit der Beteiligung ihre Investition in die KIS-Strategie. Auf die operative Arbeit von MEIERHOFER hat Asklepios keinen Einfluss. Gleichzeitig investiert Asklepios anteilig zum Umsatz in die Produktentwicklung bei MEIERHOFER. Diese finanzielle Sicherheit stärkt unsere Innovationskraft. Sie wissen selber, dass viele Einrichtungen der Gesundheitsversorgung streng haushalten müssen und Preise deshalb gerne gedrückt werden. In diesem Kontext ist die Beteiligung der Asklepios eine bedeutsame Investition in unsere Produkte, die garantiert an den Bedürfnissen der Anwender ausgerichtet entwickelt werden und von denen auch die Schweizer Spitäler profitieren. Ein Beispiel ist das gemeinsame Ent-

wicklungsprojekt zum Thema Dokumentenmanagement.

Bleibt noch die Frage, ob Sie als Mittelständler in einem zunehmend von Konzernen dominierten Markt das alles stemmen können?

Wie wir vergangenes Jahr erlebt haben, schützt auch die Grösse ein Unternehmen nicht davor, vom Markt zu verschwinden. Doch das wird bei MEIERHOFER nicht passieren. Das Interesse, MEIERHOFER als IT-Partner zu wählen, zeigt, dass wir als flexibler Mittelständler mit Fokus auf Interoperabilität überzeugen können. Die Entscheidung des Asklepios-Konzerns ist ein klares Bekenntnis zu MEIERHOFER und unseren Produkten. Die Beteiligung bedeutet für die Bestandskunden Innovationssicherheit und Investitionsschutz.

Was denken Sie, ist neben der Stabilität der MEIERHOFER AG noch Grund dafür, dass Ihnen die Kunden vertrauen?

Ich sehe in der Entscheidung dieser grossen deutschen Player für MEIERHOFER eine deutliche Bestätigung der Qualität unserer Produkte. Die wichtigsten Themen in allen Projekten sind Prozessmanagement und -steuerung, ausserdem die Integration, Stichwort KIS als Basisplattform oder Backbone mit Kombination von Fachlösungen, beispielsweise für die Intensivmedizin oder die Medikation. Auch bei Schweizer Kunden haben wir, beispielsweise mit der Klinikgruppe Hirslanden, gezeigt, dass wir bei Prozessmanagement und IT-Integration ganz vorne mitspielen.

Interview: Dr. Hans Balmer