

Interview mit dem Team Dedalus HealthCare Schweiz

Die Kunden spüren

28 Mitglieder zählt das Team von Dedalus HealthCare in der Schweiz: Dies teilt sich auf in die Bereiche TIP HCe, ORBIS/HYDMedia und Diagnostic Imaging IT (DIIT). Sie alle haben ab dem 1. Juli 2021 eine neue Heimat. Da nämlich hat das Unternehmen seine Büroräume in Wallisellen vor den Toren Zürichs bezogen, im Bahnhofsgebäude zuoberst auf der linken Seite.

Das haben wir zum Anlass genommen, uns mit Project- und Salesmanagerin Susann Herr, Roland Kolb, Geschäftsbereichsleiter TIP HCe Schweiz, und Markus Lang, Sales Account Manager Diagnostic Imaging IT, zu unterhalten.

Warum der Umzug nach Wallisellen?

Roland Kolb: Die alte Bürofläche hat einfach nicht mehr unseren Anforderungen entsprochen. Das Gebäude war aus den 1970er Jahren und entsprechend in die Jahre gekommen. Deshalb haben wir uns für den Umzug entschieden.

Susann Herr: Der Umzug steht auch für eine Zäsur nach der Übernahme durch die Dedalus-Gruppe. Wir machen jetzt einen Neustart in modernen Räumlichkeiten mit moderner Infrastruktur. Die knapp 300 Quadratmeter bieten uns alles, was wir brauchen, inklusive eines Sitzungs- und Schulungsraums mit Videokonferenzlösung.

Wo liegen die besonderen Herausforderungen des Marktes in der Schweiz?

R. Kolb: Mit TIP HCe haben wir schon eine recht grosse Marktabdeckung. Der Fokus liegt auf der

Sicherstellung der Kundenzufriedenheit, und danach weitere Spitäler von unserer Lösung zu überzeugen. Da das aber ein harter Verdrängungskampf ist, konzentrieren wir uns zunehmend auch auf Markterweiterungen, wie bspw. Pflegeheime, Spitex etc. Die Pandemie hat auch in der Schweizer Gesundheitswelt zu Einschnitten und einem gewissen Spardruck geführt. Das ändert sich gerade wieder, denn die Spitäler sehen deutlich, dass sie die Digitalisierung nach vorne treiben müssen. Das geht aber nicht von heute auf morgen.

Frau Herr, nehmen Sie das auch so wahr?

S. Herr: Wir sind tatsächlich in einer vergleichbaren Situation. Es gibt 280 Spitäler in der Schweiz und der Markt ist recht verteilt. Die Spitäler leiden unter einem Mangel an Fachkräften, es fehlt an Ärzten, Pflegepersonal und IT-Mitarbeitern gleichermaßen. Bei Letzterem können wir mit unseren Managed Services eine gewisse Entlastung schaffen – was sehr gerne angenommen wird, aber auch einen gewissen Grad an Digitalisierung voraussetzt.

Wie stellt es sich für Sie dar, Herr Lang?

Markus Lang: Es stimmt, der Markt ist gesättigt. Allerdings besteht eine sehr hohe Innovationsbereitschaft, die Spitäler wollen neue Technologien und Arbeitsprozesse ausprobieren und die bekannten Wege verlassen. Da stehen wir natürlich im Wettbewerb mit kleinen lokalen Anbietern, die mit exakt auf den Markt zugeschnittenen Lösungen agieren.

Wie lösen Sie den Widerspruch zwischen Innovationsfreude und begrenzten finanziellen Ressourcen auf?

M. Lang: Wir versuchen, mit unserem Beratungs-Know-how mit den Spitalern in die Diskussion zu kommen, um ihnen eine langfristige Planung zu ermöglichen. Auf der anderen Seite beziehen wir unsere Kunden frühzeitig in die Entwicklung ein, fragen gezielt deren Bedürfnisse ab und lassen diese in das Design unserer Produkte einfließen.

Herr Kolb, ist Ihr Vorgehen ein ähnliches?

R. Kolb: Absolut. Auch wir pflegen – wie bereits gesagt – unsere Bestandskunden. Meine

Das neue Bürogebäude des Dedalus-Schweiz-Teams befindet sich in Wallisellen.



Gesundheit/Medizin

Maxime lautet: Spüre deine Kunden, sprich mit ihnen und hör auf sie. Unabhängig davon benötigen wir natürlich Schweiz-individuelle Lösungen, um die hiesigen Anforderungen bedienen zu können.

Was sind denn gegenwärtig die Anforderungen?

R. Kolb: Es sind im Grunde die klassischen Analysethemen, bei denen wir betriebswirtschaftliche und medizinische Daten zusammenführen und die Möglichkeit schaffen, die entsprechenden Schlüsse und Massnahmen daraus abzuleiten. In diesem Kontext wird die Künstliche Intelligenz eine zentrale Rolle einnehmen, um einfach prospektive Analysen zu erstellen. Das Schlagwort lautet „Medical Data Lake“, also der grosse Daten-Safe für Forschungszwecke. Genau da sind wir spätestens durch die Übernahme der Firma DXC Technology durch Dedalus HealthCare im letzten Jahr sehr gut gerüstet.

Wo liegen für Ihren Bereich die Anforderungen, Frau Herr, Herr Lang?

S. Herr: In den letzten eineinhalb bis zwei Jahren ist zu beobachten, dass Spitäler gewillt sind, ihre Klinik-Informationssysteme (KIS) zu wechseln. Die Unzufriedenheit ist sehr gross, was sich in zahlreichen Ausschreibungen widerspiegelt. Die im Einsatz stehenden Systeme sind technologisch veraltet, eine Digitalisierung lässt sich aber nur mit modernen Technologien voranbringen. So hat sich die VAMED AG, ein Betreiber von Reha-Kliniken und ambulanten Zentren in der gesamten Schweiz, dazu entschlossen, die digitale Transformation mit ORBIS U umzusetzen.

M. Lang: Unsere Kunden arbeiten am radiologischen Arbeitsplatz der Zukunft. Wir spüren eine starke Nachfrage nach integrierten Befundlösungen. Dabei spielt die Einbindung der strukturierten Befundung eine zentrale Rolle. Ein Bilddatenma-



Roland Kolb, Susann Herr, Markus Lang (v.l.n.r.): «Es besteht eine sehr hohe Innovationsbereitschaft, die Spitäler wollen neue Technologien und Arbeitsprozesse ausprobieren und die bekannten Wege verlassen. Unsere Kunden arbeiten am radiologischen Arbeitsplatz der Zukunft. Wir spüren eine starke Nachfrage nach integrierten Befundlösungen.»

agementsystem muss offen für Spezialapplikationen sein, aber auch in der Lage, diese tief in die eigenen Workflows zu integrieren.

Und da sehen Sie sich mit DeepUnity auf einem guten Wege?

M. Lang: Absolut. Mit der integrierten Befundung, die wir dieses Jahr auf den Markt bringen, und dem webbasierten RIS, das wir modular mit einbeziehen können, können wir diese Anforderungen erfüllen. Zudem ist es möglich, KI-Lösungen zu integrieren.

Apropos Integration: Beobachten Sie in der Schweiz eher den holistischen oder einen Best-of-Breed-Ansatz?

S. Herr: Letzteres. Die Lösungen sind sehr individuell, um den spezifischen Anforderungen unterschiedlicher Fachbereiche gerecht zu werden. Das ist schwer, in der gebotenen Funktionstiefe in einem System abzudecken.

M. Lang: Jeder Bereich schaut, welches das beste Produkt für ihn ist – noch, möchte ich

sagen. Die Spitäler erkennen mittlerweile, dass ihre IT schlanker werden muss. Deshalb beobachte ich wieder eine leichte Tendenz hin zu holistischen Systemen.

S. Herr: Wo auch wieder der Fachkräftemangel ins Spiel kommt. Irgendwann ist die Vielfalt der Systeme nicht mehr beherrschbar.

R. Kolb: Spätestens wenn ein Medical Data Lake aufgebaut werden soll, tut man sich mit weniger Subsystemen leichter. Über den FHIR-Standard kann zwar viel integriert werden, nahtlos geht aber besser in einem System.

Abschliessende Frage: Hat die Übernahme durch Dedalus HealthCare Auswirkungen gezeigt?

R. Kolb: Zuerst muss man sagen, dass die Integration mit der Dedalus-Gruppe sehr gut verlaufen ist. Hilfreich ist das ganz klare Bekenntnis der Unternehmensführung, Innovationen zu fördern. Die entsprechenden personellen und finanziellen Mittel sind vorhanden, wie man ja auch in der Vergangenheit bereits gesehen hat.

M. Lang: Wir nehmen auf jeden Fall einen Push für uns wahr. Auch unsere Kunden spüren, dass wir jetzt eine reine Software-Firma sind. Nach den interessanten Akquisitionen der vergangenen Monate geht es nun darum, die Lösungen in die bestehenden Systeme zu integrieren. Wir werden in naher Zukunft unseren Kunden ein noch interessanteres Portfolio bieten können.

Vielen Dank, Team Schweiz, für die spannenden Einblick.

Weitere Informationen

www.dedalusgroup.ch

Der Umzug steht auch für eine Zäsur nach der Übernahme durch die Dedalus-Gruppe. Der Fokus liegt weiterhin auf der Sicherstellung der Kundenzufriedenheit und danach, weitere Spitäler von den Lösungen zu überzeugen.

