



Foto: www.marcus-becker.net

# MIT WACHSTUM AN DIE SPITZE

Die Dedalus Gruppe ist in den vergangenen Jahren stark gewachsen und strebt weiter nach oben. Das Unternehmen orientiert sich in Richtung Weltmarktspitze. Zum weiteren Weg äußert sich Winfried Post, General Manager und Geschäftsführer Dedalus HealthCare DACH.

## **Welche Mission verfolgt die Dedalus Gruppe?**

**Winfried Post:** Wir wollen Gesundheitseinrichtungen – allen voran Ärzte, Pflegekräfte und anderes Gesundheitspersonal – mit unseren Lösungen dabei unterstützen, ihre Patienten optimal zu versorgen. Darüber hinaus wollen wir jedem die Möglichkeit geben, sich für seine eige-

ne Gesundheit und sein Wohlbefinden zu engagieren. Dafür müssen Gesundheitsdienstleistungen leicht zugänglich sein, wozu wir beitragen wollen. Und wir wollen dabei helfen, die Fragmentierung und die Sektorengrenzen im Gesundheitswesen zu überwinden. Dazu gehört auch eine stärkere Vernetzung und ein nachhaltigeres Arbeiten, was Kosten und Umweltbelastung reduzieren kann.

Health IT hat aber grundsätzlich in allen Bereichen des Gesundheitswesens eine große Bedeutung, auch bei Versicherungen, Apotheken oder ambulanten Pflegediensten. Als Marktführer im Bereich der Krankenhaus-Informationssysteme sind wir Teil dieses dynamischen Marktes.

Aufgrund unserer herausgehobenen Position sehen wir uns als Treiber innovativer Entwicklungen. Wir erwarten, dass

dies durch das Krankenhauszukunftsgesetz weiter gefördert wird.

### **Worauf gründet sich die herausgehobene Position?**

**W. Post:** Auf Fakten. 2020 haben wir beispielsweise 20 Krankenhäuser als neue ORBIS KIS-Kunden gewonnen. In den Bereichen Radiologie- und Kardiologie-IT haben wir den höchsten Auftragseingang aller Zeiten erzielt. Auch alle anderen Segmente tragen maßgeblich zum Jahresumsatz von 222 Millionen Euro bei. Heute arbeiten täglich gut 700.000 Anwender in Deutschland, Österreich und der Schweiz mit unseren Systemen, über 40 Prozent aller stationären Fälle werden in Deutschland darüber abgewickelt. Wir als DACH-Organisation sind ein sehr bedeutender Teil von Dedalus geworden und stehen für ein Drittel des Gesamtumsatzes.

### **Worauf führen Sie die guten Zahlen zurück?**

**W. Post:** Auf gute Lösungen, unser Know-how und sehr viel Fleiß. Wir konzentrieren uns ausschließlich auf Health IT, also Software, IT-Lösungen und Hightech für das Gesundheitswesen. Wir zählen allein 880 Einrichtungen, die in der DACH-Region mit unserem Krankenhaus-Informationssystem ORBIS arbeiten. Diese Position hilft uns bei der Entwicklung neuer Lösungen, weil wir sie ganz nah an den Bedürfnissen der Anwender ausrichten können.

### **Nun hat Dedalus vor gut einem Jahr den Big Player Agfa HealthCare übernommen. Wie verläuft die Integration?**

**W. Post:** Eine Integration ist auf verschiedenen Ebenen immer mit sehr viel Arbeit verbunden. Wir sind aber absolut im Plan. Da Dedalus vorher keinerlei Aktivitäten in der DACH-Region hatte, konnten wir unser gesamtes Produktportfolio beibehalten, ohne Lösungen integrieren zu müssen. Das hat uns eine Menge Zeit und Mühe erspart, die wir in unsere Kunden investiert haben. Notwendige Anpassungen bezogen sich lediglich auf unsere internen Prozesse. Nichts, worüber man sich Sorgen machen müsste.

### **Nun expandieren Sie weiter.**

**W. Post:** Das stimmt. Zum 1. April haben wir die Health IT-Sparte von DXC

Technology übernommen. Damit sind wir nun auch sehr stark in Großbritannien und Irland, Skandinavien, Spanien sowie Australien vertreten. Unser neues Unternehmen steuert etablierte Cloudlösungen bei, die auch für den DACH-Markt interessant werden könnten. Das Unternehmen hat sich bei der Umwandlung traditionell gehosteter Dienste in hochsichere Cloud-Plattform-Services und bei der Sicherung von Versorgungsprozessen durch die Bereitstellung einer einheitlichen Datenplattform bereits einen guten Namen gemacht. Darüber hinaus wird DXC Technology unser Portfolio um neue Komponenten erweitern, beispielsweise um eine Multi-Ressourcen-Unternehmensplanung und das Closed-Loop-Medikationsmanagement. Auch Technologien wie Künstliche Intelligenz, maschinelles Lernen sowie die Verarbeitung natürlicher Sprache – alles Punkte, die die Diskussion von Klinikmanagern bereits heute bestimmen – bringt DXC Technology ein. Ein Beispiel für die Umsetzung der Technologien ist die Frage, wie man klinische Risiken für bestimmte Bevölkerungsgruppen nahezu in Echtzeit identifizieren kann. Das wird die Gesundheitsversorgung nachhaltig verbessern.

Ebenfalls neu in der Dedalus-Familie ist Amphi Systems. Das 2015 in Aalborg, Dänemark, gegründete Unternehmen bringt seine Lösungen zum Aufbau einer vorklinischen Patientenakte und Software für den Rettungswagen ein.

### **Und dann sind mit Dosing und OSM auch noch zwei deutsche Unternehmen dazugestoßen?**

**W. Post:** Korrekt. Mit Dosing haben wir einen führenden Anbieter von digitalisierten Software-as-a-Service (SAAS)-Lösungen für die Medikationssicherheit übernommen und damit unser Portfolio um Speziallösungen für medizinische Entscheidungsträger und Patienten entlang des gesamten Medikationsprozesses – von der Therapieempfehlung über die Verordnung bis zu Applikationsangaben und Anwendungshinweisen – erweitert. Die Dosing-Lösungen kommen heute bereits in mehr als 270 Einrichtungen, größtenteils in Deutschland, erfolgreich zum Einsatz. Die Übernahme ist ein wichtiger Schritt, unser Angebot in Deutschland, Österreich und der Schweiz zu komplettieren.

Mit der OSM AG begrüßen wir einen der Marktführer im Bereich von Labor-Informationssystemen in der DACH-Region.

Diese Akquisition stärkt unsere überragende Position in der Primärdiagnostik weiter. Das Lösungsportfolio der Firma ist gleichsam der Goldstandard im Laborgesamt. Zudem gehört OSM, wie wir auch, zu den Pionieren der Digitalisierung im deutschsprachigen Raum. Das technologische Know-how und die hohe Marktakzeptanz, die sich in der großen installierten Basis von 550 Kunden widerspiegelt, tragen maßgeblich zum Erfolg bei. Das Flaggschiff-Produkt von OSM ist das Multi-Labor-Informationssystem Opus::L, ein hochmodernes System, das durch Produkte und Dienstleistungen im Bereich Informationslogistik und Systemintegration ergänzt wird. Nicht zuletzt unterstreicht die Akquisition klar die Bedeutung des DACH-Marktes für die Wachstumsstrategie von Dedalus.

### **Steht in Sachen Akquisition noch mehr zu erwarten?**

**W. Post:** Wir haben immer gesagt, dass wir zuerst einmal organisches Wachstum generieren müssen, um anorganisch wachsen zu können. Nach dem überzeugenden letzten Geschäftsjahr haben wir uns mit anderen Unternehmen verstärkt. Auch diesen Weg werden wir weitergehen, wenn es Sinn macht und unser Portfolio stärkt. Es ist nicht unsere Absicht, lediglich Marktanteile zu kaufen.

### **Sehen Sie da überhaupt noch Potenzial, Herr Post?**

**W. Post:** Unbedingt. Die DACH-Region ist unser größter Markt. Hier betreuen wir über 1.500 Krankenhäuser und wachsen in Deutschland, Österreich sowie in der Schweiz gleichermaßen und in allen Bereichen. Der Weg ist aber noch nicht zu Ende. Zum einen hilft uns das Bekenntnis der Regierungen zur weiteren Digitalisierung des Gesundheitssektors, zum anderen hat die Corona-Pandemie uns allen die Defizite noch einmal klar vor Augen geführt. Das Krankenhauszukunftsgesetz wird bereits als Anreizsystem für Investitionen wahr- und angenommen. Hier werden sich auch weiterhin viele Möglichkeiten ergeben, wie wir gemeinsam mit unseren Kunden die immer noch vorhandene Digitalisierungslücke schließen können.

### **Vielen Dank für die Einblicke, Herr Post.**

[www.dedalusgroup.at](http://www.dedalusgroup.at)



# DER KONGRESS WÄCHST

Der 12. Österreichische Gesundheitswirtschaftskongress baut 2021 seine Aktivitäten bedeutend aus. Die zweitägige Veranstaltung analysiert von 25. bis 26. November Auswirkungen und Konsequenzen der Pandemie auf die heimische Gesundheitswirtschaft.

Mit Ansteigen der Impfrate scheint SARS-CoV-2 in Österreich Pause zu machen – für wie lange, wird sich weisen. Bis zur (vorläufigen) Entspannung der Situation sind 18 schwierige Monate ins Land gezogen. Weitreichende Entscheidungen mussten in dieser Phase getroffen werden. Und nicht immer konnte dies evidenzbasiert geschehen: Zu viele Papiere und zu wenige Fakten türmten sich auf den Tischen der Entscheider. Die Nachbetrachtungen sind auf der Suche nach Antworten: Wie viele der Krisenmaßnahmen waren ohne Alternativen? Ist das heimische Gesundheitssystem so leistungsfähig wie behauptet? Und welche Lehren ziehen Gesellschaft, Politik und Gesundheitswirtschaft aus den vergangenen Monaten?

## Unter ExpertInnen

Der 12. Österreichische Gesundheitswirtschaftskongress (25. – 26. November) gibt den Erkenntnissen aus der Pandemie eine neue Plattform. „Es gilt jetzt, im Expertenaustausch die Stärken und Schwächen zu analysieren, um es in Zukunft besser zu machen“, erläutert Kongresspräsident Heinz Brock den Titel des Kongressprogramms „Unsere neue Realität – Erkenntnisse für eine bewegte Zukunft“. Der emeritierte Ärztliche Direktor und Geschäftsführer des Kepler Universitätsklinikums Linz hat gemeinsam mit Vizepräsidentin Susanne Herbek, Chefärztin des Fonds Soziales Wien und SeniorInnenbeauftragte der Stadt Wien, den Fokus der Referentinnen und Referenten auf die „Betrachtung des Systems Österreich“ gelegt, so Heinz Brock. 60 Referentinnen und Referenten aus dem Kreis sämtlicher Stakeholder der heimischen

Gesundheitswirtschaft nehmen die Konsequenzen der Pandemie unter die Lupe. Programm und ReferentInnen finden sich unter [www.oegwk.at](http://www.oegwk.at).

## Individuelle Schwerpunkte

Der 12. ÖGWK erstreckt sich 2021 erstmals auf eine Dauer von zwei Tagen. Dabei soll der „Abend der österreichischen Gesundheitswirtschaft“ am 25. November zu einem fixen gesellschaftlichen Höhepunkt in Österreichs Gesundheitswirtschaft werden. TeilnehmerInnen können ihre Interessenschwerpunkte selbst wählen: Der Kongress bietet am Donnerstag nachmittag und am Freitag vier Schwerpunktthemen, die in parallelen Arbeitskreisen behandelt werden.

- **Standortbestimmung:** Was lernt das österreichische Gesundheitswesen aus 18 Monaten der Pandemie? Wie verbesserungswürdig ist das Zusammenspiel von Gesundheitsdienstleistern in der Krise?
- **Innovation durch Krise:** Bringt die Pandemie einen Entwicklungsschub?
- **Gesellschaft, Wirtschaft und Medizin:** Worin bestehen Wechselwirkungen und Zusammenhalt in der Gesundheitsbranche?
- **Themen der Zukunft für unser Gesundheitssystem:** Was sind die nächsten Herausforderungen?

Kongresspräsident Heinz Brock: „Ein erfolgreicher Kongress bietet frische Kontakte und unbekannte Perspektiven. Der neue ÖGWK steht für beide Herausforderungen.“



Foto: Kepler Universitätsklinikum

**Kongresspräsident  
Heinz Brock:**  
„Ein erfolgreicher Kongress  
bietet frische Kontakte  
und eröffnet unbekannte  
Perspektiven.“

## Powered by Springer-Verlag

Seit 2020 ist der Gesundheitswirtschaftskongress Teil der Unternehmungen des Springer-Verlages. Die Fachmagazine „Das österreichische Gesundheitswesen – ÖKZ“ und „QUALITAS“ flankieren das Engagement des Wissenschafts- und Fachverlages. Sie übernehmen im Vorfeld die Berichterstattung zu den Kongressaktivitäten und begleiten den 12. ÖGWK während und nach der Veranstaltung in den Online- und Printmedien.

# GESUNDE DATEN SIND ALLES!

Egal, ob es um die Kommunikation mit Behörden oder mit Partnern innerhalb der Lieferketten geht. Im Gesundheitswesen bedarf es beim Austausch von Daten einer besonders sicheren und sensiblen Vorgehensweise. Schließlich geht es um das Wohl von Menschen!



Noch nie zuvor standen das Gesundheitswesen und alle damit verbundenen Branchen so sehr im Mittelpunkt wie im vergangenen Jahr. Vor allem Medizinprodukte – bis dato eher nur aus dem Bereich Diagnostik und Therapie bekannt – sind krisenbedingt enorm ins Rampenlicht gerückt: Corona hat zu einer nicht vorhersehbaren Nachfrage nach Schutzausrüstung für Spitäler, strengen Hygienemaßnahmen und Beatmungsgeräten geführt. Aufgrund von Massentests und Impfungen werden die Medizinproduktebetriebe auch weiterhin stark gefordert sein, denn schließlich zählen auch Schnelltests, Tupfer, Nadeln und Kanülen zu den „typischen Medizinprodukten“. Es sind aber nicht nur diese – hoffentlich bald vorübergehenden – Krisensituationen, die diese Branche vor immer größere Herausforderungen stellen. Ein immer komplexer werdendes Marktumfeld, behördliche Vorgaben sowie sich rasch verändernde Rahmenbedingungen fordern die Unternehmen – insbesondere Klein- und Mittelbetriebe – zu einer immer schnelleren Anpassung und Weiterentwicklung. Unterschätzen sollte man aber auch nicht den zunehmenden Wettbewerbs- und somit Kostendruck, der schlanke und effiziente Prozesse unumgänglich macht.

## Wenn „manuell“ keine Lösung mehr ist

In kaum einer anderen Branche spielen Qualität und Sicherheit von Daten so eine wichtige Rolle wie in der Gesundheitsbranche. Warum das so ist, liegt klar auf der Hand: Sie sind lebensbeeinflussend! Es gilt daher, extrem hohe Standards rund um Kennzeichnung, Lagerung und Lieferung zu erfüllen, die praktisch eine Null-Fehlertoleranz bedingen. Und dennoch wird vor allem in der Medizinproduktebranche heute noch sehr viel auf manueller Basis abgewickelt, was wiederum eine höhere Fehleranfälligkeit mit sich bringt. Ein Blick in andere Branchen (Konsumgüter, Automobil, Finanz,...) beweist, dass Automatisierung durch digitale Technologien (EDI – Electronic Data Interchange) bereits seit Langem erfolgreich im Einsatz ist. Das Wiener Unternehmen EDITEL hat sich über die letzten Jahrzehnte hinweg als wichtiger Player etabliert. Über deren Datendrehscheibe eXite® werden jährlich mehr

als 400 Millionen elektronische Transaktionen für weltweit über 20.000 Unternehmen abgewickelt, darunter auch Branchengrößen aus dem Pharmabereich oder auch Hersteller von Medizinprodukten.

Einen wesentlichen Bereich stellt hier die Digitalisierung von Logistikprozessen dar. So werden über EDITELs Plattform Bestellungen, Lieferscheine oder auch Rechnungen zwischen Pharmagroßhandel und der Industrie elektronisch abgewickelt (EDI). Und das Beste: Es ist nur eine zentrale Anbindung nötig, um den Zugang zu allen Partnern der Branche zu erlangen – vom Vorlieferanten über den Hersteller, die diversen Zulassungsstellen bis hin zu Lieferanten und Großhändlern. Besonders innovativ zeigt sich hier etwa der Pharmagroßhändler Herba Chemosan, der eine hohe Abdeckung beim Einsatz von EDI anstrebt. Laut Martin Böse, Business Technology Engagement bei Herba Chemosan, „sorgt dies nicht nur für eine schnellere Supply Chain, sondern vor allem auch für eine reibungslose und fehlerfreie Kommunikation mit unseren Partnern.“

## UDI, FDA, EUDAMED & Co –

### Digitale Anforderungen von öffentlichen Stellen

Ein zweiter, immer wichtiger werdender Bereich ist die digitale Kommunikation hin zu Behörden und Zulassungsstellen. Die US-amerikanische FDA beispielsweise schreibt Unternehmen vor, sämtliche für den US-Markt vorgesehenen Medizinprodukte in der zentralen Datenbank GUDID (Global Unique Data Identification Database) vorab zu registrieren. Als von der FDA offiziell zertifizierter „Third Party Provider“ entwickelte EDITEL eine Lösung zur automatisierten Übertragung der notwendigen Daten (Formathandling „HL7-SPL“, Validierung und Übermittlung). Das europäische Pendant EUDAMED steht mit ähnlichen Anforderungen bereits in den Startlöchern und möchte mit dem Betrieb der eigenen Datenbank per Herbst 2021 beginnen. Jedenfalls sieht EDITEL-Geschäftsführer Gerd Marlovits aufgrund der bisherigen Erfahrung „EDITEL als erste Anlaufstelle, wenn es um die automatisierte Übermittlung von UDI-Daten an Behörden geht.“



Foto: © Propleimages / Getty Images / Stock

**EDI Best-Practice zwischen Pharmagroßhandel und Industrie:**

**Bestellung (ORDERS)** – automatisierte Bestellabwicklung: Mithilfe dieses Nachrichtentyps übermittelt der Pharmagroßhandel seine Bestelldaten an die Lieferanten.

**Bestellantwort (ORDRSP)** – automatisierte Auftragsbestätigung: Auftragsbestätigung des Lieferanten unmittelbar nach Eingang einer Bestellung.

**Elektronischer Lieferschein (DESADV)** – automatisierte Warenübernahme, Rückverfolgbarkeit (MHD, Chargennummer): Dieser gibt Auskunft zur Lieferung bzw. Warenübernahme – entweder auf Einzelproduktebene oder mit vollständiger Spezifikation der Verpackungshierarchie (Kartons, Paletten etc.). Zusätzlich können Informationen zu Verfallsdatum, Chargennummern etc. übermittelt werden.

**Rechnung (INVOIC)** – automatisierte Rechnungskontrolle: Elektronische Rechnung in Form einer Bestellung zugehörigen Einzelabrechnung oder in Form einer branchenspezifischen periodischen Kollektivverrechnung.

**Was ist EDI?**

Elektronischer Datenaustausch (EDI = Electronic Data Interchange) bezeichnet den elektronischen Geschäftsdatentransfer. Der rasche und präzise Austausch von Daten zwischen Unternehmen wird durch den Einsatz von globalen Standards (EDIFACT, HL7, VDA, X.12,...) ermöglicht. Ziel von EDI ist es, eine möglichst hohe Prozessautomatisierung zu erreichen und damit manuelle sowie papierbasierte Geschäftsabläufe zu vermeiden.

**EDI-Basisprozess in der Warenbeschaffung zwischen Pharmagroßhandel und Industrie:**



**Eine Anbindung – viele Vorteile:**

- Weltweite Kommunikation in Echtzeit und ohne Medienbruch – von der Auftragserteilung bis hin zur Auslieferung und Abrechnung
- Korrekte und vollständige Datensätze als Basis für Kennzeichnungen, Zertifizierungen und Zulassungen
- Kürzere Lieferzeiten und Vermeidung manueller Artikelerfassung
- Bedarfsgerechte Produktionsplanung
- Eindeutige Identifikation und Rückverfolgbarkeit auf Basis von GS1 Standards
- Effizienzsteigerung und Kostenreduktion bei sämtlichen logistischen Abläufen

**EDITEL – Digitalisierungsprofi von der Bestellung bis zur Rechnung**

EDITEL ist als führender internationaler EDI-Dienstleister auf die Optimierung von Supply Chain Prozessen unterschiedlichster Unternehmen und Branchen spezialisiert. Beratung rund um die Digitalisierung von Geschäftsprozessen und den optimalen Einsatz von EDI gehört ebenso zum Portfolio.

**Detailinformationen**

zum Thema Healthcare:

[www.editel.at/branchen/healthcare-pharma](http://www.editel.at/branchen/healthcare-pharma)



Diese Serie erscheint in Kooperation mit:

**pro mente | reha**

**LORENZ CONSULT**

**ELECTRO CALORIQUE**

**EMERGENCY RADIOLOGY**

**VAMED**