



15 Jahre Erfahrung im Bereich IT-Lösungen im Gesundheitswesen

DFC-SYSTEMS positioniert sich erfolgreich als unabhängiger IT-Lösungsanbieter

Die IT ist für Krankenhäuser kein Selbstzweck mehr, sie muss vielmehr einen messbaren Beitrag zum Unternehmenserfolg leisten. Entsprechende Systeme sollen dabei den wachsenden Anforderungen sowohl des Managements als auch der Fachabteilungen gerecht werden. Auf Anbieterseite erfordert dies ein anderes Profil als früherweg vom reinen Hard- und Softwarelieferanten, hin zum IT-Lösungsanbieter. DFC-SYSTEMS ist diesen Schritt in den vergangenen Jahren erfolgreich gegangen und begleitet seine Kunden heute von der gemeinsamen Anforderungsanalyse über einen integrierten Lösungsansatz bis zur Installation und übernimmt auf Wunsch auch den Betrieb des Systems. „Gerade dabei möchten sich die Kliniken auf einen erfahrenen und kompetenten Partner verlassen können, denn dies ist die Phase, in der ein langfristiger Beitrag für den wirtschaftlichen Erfolg erreicht werden muss“, berichtet Dennis Feiler, geschäftsführender Gesellschafter von DFC-SYSTEMS, von seinen Erfahrungen. Über die Positionierung und strategische Ausrichtung des Unternehmens sprachen wir mit ihm und seinem Geschäftsführungskollegen Holger Ladewig.

Der Schritt zum Lösungsanbieter ist vollzogen. Wo liegen nun künftig Ihre Schwerpunkte?

Dennis Feiler: Unser Ziel ist es, IT-Lösungen in drei Kernbereichen in Krankenhäusern zu etablieren. Vorrangig sind da das digitale Diktat und die Spracherkennung, der mit Abstand größte Bereich im Unternehmen. Stark im Wachstum begriffen sind dagegen Lösungen für die Server- und Desktop-Virtualisierung sowie die IT Security, hierzu zählen insbesondere Themen wie Mobile Device Management (MDM) und Identity Access Management (IAM).

Holger Ladewig: Gleichwohl werden wir einen weiteren Trend berücksichtigen, die zunehmende Etablierung großer radiologischer Netzwerke. Praxen konsolidieren und fusionieren und werden so zu einem immer wichtigeren Element in der Gesundheitsversorgung; Krankenhäuser binden sie in ihre Aufgaben ein. Dieses Zusammenspiel wollen wir verstärkt mit unseren Lösungen und unserem Know-how unterstützen.

Wie hat sich das Unternehmen strukturell auf die neuen Anforderungen vorbereitet?

D. Feiler: Bereits mit letztem Jahr haben wir erstmalig Softwareentwickler eingestellt. Damit entsprechen wir dem Wunsch der Kunden nach individuellen Lösungen, die sie nicht 'Out of the Box' kaufen können. Bei der Gestaltung sind umfassende Fähigkeiten gefragt, die wir nun bieten können. 2013 werden wir die Abteilung personell weiter aufstocken.

Da das Lösungsgeschäft sehr beratungsintensiv ist, werden wir auch den Vertrieb verstärken, speziell in Nord- und Ostdeutschland sowie in der Schweiz. Unsere Kundenberater sollen bei unseren Kunden und potenziellen Interessenten künftig noch präsenter sein.

H. Ladewig: Ein Beispiel aus dem Bereich Digitale Diktat- und Spracherkennungslösungen verdeutlicht das: Diese sind in den vergangenen Jahren funktional sehr stark erweitert worden, was auch die möglichen Integrationszenarien in damit verbundenen Krankenhaus- und Radiologie-Informationssysteme betrifft. In der Vergangenheit haben die KIS- und RIS-Anbieter für sich in Anspruch genommen, dass eine reibungslose Einbindung nur durch sie gewährleistet werden kann. Dem ist aber längst nicht mehr so. Die Weiterent-



Dennis Feiler: „Die IT ist für Krankenhäuser kein Selbstzweck mehr, sie muss vielmehr einen messbaren Beitrag zum Unternehmenserfolg leisten.“

wicklungen bieten mittlerweile sehr gute Integrationsmöglichkeiten, auch ohne aufwändige Schnittstelle. Daher ist es außerordentlich wichtig, dass wir mit unserer vor-Ort-Präsenz die Interessenten über die verschiedensten Anwendungs- und Integrationsmöglichkeiten der Digitalen Sprachverarbeitung vollumfänglich informieren.

Wie sieht Ihre Lösungsstrategie für 2013 aus?

H. Ladewig: Als Kerngeschäft setzen wir auf die Diktat- und Sprachlösungen. Forcieren werden wir den Bereich IT-Security und Network-Access-Management, insbesondere aufgrund der starken Nachfrage bei den Themen 'Mobility' und 'Bring your own Device'. Die zunehmende Vernetzung und steigende Menge an mobilen Daten erfordert ein hohes Maß an IT-Sicherheit und adäquaten Lösungen. Wir verfügen hier über langjährige Erfahrungen und Zertifizierungen in den Bereichen IT-Compliance, IT-Security und Datenschutz, auch jeweils unter Berücksichtigung der gesetzlichen Anforderungen.

Was hat DFC-SYSTEMS dem Wettbewerb voraus?

D. Feiler: Wir sind seit über 15 Jahren als unabhängiger Lösungsanbieter im Gesundheitswesen etabliert. Durch zahlreiche Projekte haben wir uns großes Know-how sowie Kontinuität und Größe erarbeitet. Allein im Bereich Digitales Diktat- und Spracherkennung beschäftigen wir mittlerweile 15 Mitarbeiter.

Insgesamt kann man sagen, dass es keine neutralen Lösungsanbieter, wie wir es sind, gibt, die Projekte in der Größe und auch in der Komplexität erfolgreich durchführen können.

Wie verhält sich Ihr Unternehmen beim Thema Spracherkennung gegenüber KIS- und RIS-Anbietern?

H. Ladewig: Im wahrsten Sinne des Wortes unabhängig. Wir arbeiten mit Ihnen zusammen, sind jedoch ausschließlich unseren Kunden verpflichtet. Künftig wird zudem die Nachfrage nach hausweiten Lösungen steigen, die gleichermaßen zum Beispiel in der Radiologie wie der Kardiologie, Pathologie oder Chirurgie zum Einsatz kommen. Dazu suchen die Krankenhäuser nach einem neutralen, unabhängigen Lösungsanbieter, der über die unterschiedlichen Informationssysteme hinweg eine übergreifende Sprachlösung schafft. Zudem stehen solche Lösungen nicht mehr im Fokus der klassischen KIS-Anbieter, da diese sich ausschließlich mit der Integration in eigene Systeme auskennen, nicht jedoch mit Schnittstellen zu anderen vorhandenen Informationssystemen. Hier bieten unsere Unabhängigkeit und langjährige Erfahrung einen echten Mehrwert für die Kunden, denn wir beschäftigen uns seit Jahren mit der Integration unserer Lösungen in die unterschiedlichsten medizinischen Informationssysteme.

Welche Rolle spielen Partner für DFC-SYSTEMS?

D. Feiler: Wir pflegen seit vielen Jahren enge Partnerschaften mit den klassischen Anbietern von KIS, RIS und PACS sowie spezifischen Subsystem. Hier stehen wir in keinerlei Wettbewerb, die Zusammenarbeit verläuft sehr kollegial. Die Partnerschaften sind ein fester Bestandteil unserer Strategie und unseres Erfolges. Wir werden unsere bestehenden Partner in Zukunft weiter intensiv pflegen und gemeinsame Marktpotentiale eruieren,

gleichzeitig aber auch Ausschau nach weiteren Partnern halten. Potenziale sehen wir vorrangig in den Bereichen Pflege, Kardiologie und Chirurgie.

Wie sieht es mit Partnern im Ausland aus?

H. Ladewig: Besonders in der Schweiz sehen wir großes Potenzial, das bestätigt uns heute die Nachfragen. In eidgenössischen Spitälern haben wir in den vergangenen Jahren bereits innovative Projekte umgesetzt und dabei oftmals einen Partner vor Ort unterstützt. Genau wie in Deutschland wollen wir aber auch in der Schweiz zusätzlich verstärkt mit einer eigenen Präsenz auftreten. Wir streben eine gesunde Mischung aus der Stärkung des eigenen Auftritts und der Fortführung des etablierten Partnergeschäftes an. Gleiches gilt für Österreich, wobei das Nachbarland derzeit noch nicht so im Fokus steht. Wir sehen in Deutschland und der Schweiz einfach deutlich mehr Marktpotenzial, das wir zuerst verstärkt ausschöpfen möchten.

Herr Feiler, Herr Ladewig, herzlichen Dank für das aufschlussreiche Gespräch.



Holger Ladewig: „Krankenhäuser suchen nach einem neutralen, unabhängigen Lösungsanbieter, der über die unterschiedlichen Informationssysteme hinweg eine übergreifende Sprachlösung schafft.“