

Bedarf hoch – Investitionsbereitschaft gering

Management & Krankenhaus traf Peter Herrmann, Managing Director der ISOFT Health GmbH, auf der Medica 2009 zum Interview

Wachstum – organisch und anorganisch – ist das Ziel von ISOFT. Mit einer angestrebten Verdoppelung des Gesamtumsatzes in nur drei Jahren hat sich das Unternehmen viel vorgenommen. Die Strategien, die ISOFT dazu verfolgt, aber auch Fragen zum deutschen Gesundheitsmarkt, waren Themen, die Management & Krankenhaus während der Medica in einem Interview mit Peter Herrmann erörterte.

Herr Herrmann, welche Strategie verfolgt ISOFT in der DACH-Region, welche in Mittel- und Ost-Europa?

Peter Herrmann: Wir sind ganz klar auf den Bereich Healthcare Services fokussiert und entwickeln Lösungen für den Bereich IT – weltweit. Dabei treten wir weltweit unter einem einheitlichen Brand auf und haben auch eine global abgestimmte Produktstrategie, die wir in den nationalen Märkten bearbeiten.

In Deutschland erzielen wir heute etwa zehn Prozent des Gesamtumsatzes, in der Region Zentral-Europa über 20 Prozent. In allen Märkten haben wir eine klare Wachstumsstrategie und das Ziel, in den nächsten zweieinhalb bis drei Jahren unseren Umsatz zu verdoppeln – und zwar durch einen Mix aus organischem und anorganischem Wachstum. Wir wollen den Markt durch Produktion und Akquisition aktiv gestalten.

Deutschland nimmt dabei als größter kontinentaleuropäischer Markt eine zentrale Stellung ein. Lösungen, die wir hier erfolgreich implementiert haben, versuchen wir auch weltweit zu transportieren. Das heißt, wir entwickeln Grundfunktionen, die wir durch die Abbildung spezifischer nationaler Themen international differenzieren.

Welche Rolle spielt ISOFT auf dem deutschen E-Health-Markt?

Herrmann: Im Bereich Krankenhaus-Informationssysteme sind wir auf dem deutschen Markt etwa an dritter Stelle. Bei diagnostischen Systemen im Krankenhaus und Laborinformationssystemen sind wir Marktführer. Diese Stellung wollen wir natürlich halten und ausbauen. Deswegen entwickeln wir unsere diagnostischen Systeme konsequent weiter. Wichtige Themen auf dem deutschen Markt sind Kollaborationsplattformen, Patientensicherheit und Systeme für die Intensivmedizin. Gerade letztere erfreuen sich zurzeit reger Nachfrage – das sehen wir auch auf der Medica. In diesem Bereich haben wir jetzt gerade eine Partnerschaft mit Imdsoft geschlossen. Zusammen können wir ab sofort auch im intensivmedizinischen Bereich Lösungen anbieten. Das wird uns weiter stärken.

Wie sehen Sie die Rolle des deutschen Gesundheitsmarktes für Ihr Unternehmen?

Herrmann: Ein bisschen ambivalent. Auf der einen Seite ist der Markt groß und wichtig. Und es ist auch grundsätzlich hoher Bedarf vorhanden, von der IT-Seite her, Prozesse in neuer Form zu unterstützen. Der Versorgerbereich postuliert hohe Anforderungen an die IT: Integrierte Versorgung, Disease-Management und Telemedizin sind nur möglich, wenn die Verantwortlichen in innovative IT-Systeme investieren. Eine wichtige Voraussetzung ist es daher, die Informationstechnologie auch bezahlbar zu halten. Denn von ihr gehen wichtige Effizienzpotentiale aus.

Auf der anderen Seite ist die Bereitschaft zu investieren in Deutschland ausgesprochen gering. In anderen Ländern finden wir ganz andere Voraussetzungen. Für die gleiche Leistung bekommt man dort deutlich mehr Geld als hier. Da muss man sich die Frage

stellen, ob hierzulande alles so richtig läuft. Schließlich soll die Versorgung auch künftig gewährleistet bleiben.

Sehen Sie wirtschaftliche Auswirkungen der vernetzten Strukturen auf das Gesundheitswesen?

Herrmann: Aus meiner Sicht, aber auch aus Sicht diverser Führungskräfte aus der Gesundheitswirtschaft, ist die verstärkte Zusammenarbeit zwischen den Sektoren und den einzelnen Gesundheitseinrichtungen absolute Notwendigkeit, um vorhandene Potentiale effizient nutzen zu können. Und dafür ist die IT die Voraussetzung.

Mit Sorge sehen wir, dass im Koalitionsvertrag der neuen Bundesregierung Beschlüsse gefällt wurden, die die Sektorengrenzen weiter manifestieren. Starre Regelungen können nicht nur Innovationen verhindern, sondern gefährden auch die wünschenswerte Entwicklung hin zu mehr Wettbewerb, Transparenz und Vernetzung.

Wie schätzen Sie die aktuelle Lage der deutschen Gesundheitswirtschaft ein?

Herrmann: Die deutsche Gesundheitswirtschaft steht vor massiven Problemen. Schlagwort Ärztemangel: Hier geht es gar nicht so sehr um die Frage, ob wir absolut gesehen genug Ärzte haben, sondern vielmehr darum, wie wir qualifiziertes Personal fördern und halten. Hier stehen wir in Deutschland vor gravierenden Herausforderungen. Die Gefahr, dass ausgebildeten Kapazitäten nicht in den Gesundheitsbereich hinein gehen, nur Teilzeit zur Verfügung stehen oder letztlich in andere Berufe abwandern, ist hoch. Beispielsweise hat es die Gesellschaft immer noch nicht geschafft, die Problematik, Beruf und Familie zu vereinbaren, hinreichend zu lösen.

Gleichzeitig hat aber die Gesundheitswirtschaft in Deutschland das Potenzial, ihrer Bedeutung als größter Wirtschaftszweig auch wirklich gerecht zu werden. Hier sehen wir auch Chancen für die IT, innovative Lösungen im Markt implementieren zu können.

Das Interview führte Nicole Marschall, Düsseldorf