

"SOLLTEN WIR HEUTE TATSÄCHLICH NOCH NICHT **MARKTFÜHRER** SEIN?"

Interview mit Dr. Jörg Haas, Vorstand und Mitbegründer der GWI AG

Die GWI AG hat Anfang Februar die prompt! GmbH mehrheitlich übernommen. Krankenhaus-IT Journal berichtete in der letzten Ausgabe ausführlich darüber. Während so mancher Mitwerber argwöhnisch die Veränderung der Kräfteverhältnisse auf dem deutschen Krankenhaus-IT-Markt beäugt, fragen sich die prompt!-Anwender, wie es mit Weiterentwicklung und Support in der Zukunft aussehen wird. Wir sprachen hierüber und über eine Reihe anderer Fragen mit Dr. Jörg Haas, Vorstand und Mitbegründer der GWI AG.



Unterschiede. ORBIS® ist nur sehr viel weiter ausgebaut als FORUM KLINIKUM S4 und umfasst weit mehr als zehnmals so viel an Funktionalitäten. Über den zur Verfügung stehenden Upgrade-Pfad werden jedem prompt!-Kunden nun die vielfältigen klinischen ORBIS-Produkte zugänglich. Hierzu gehören unterschiedlichste medizinische Fachsysteme sowie Systeme für die Radiologie, Pathologie, Endoskopie, Labor, OP, Anästhesie, Intensiv, Pflege, Ambulanz uvm. Diese neue Perspektive ist für die Kunden attraktiv und schafft Sicherheit.

Wird "FORUM KLINIKUM S4" weiterentwickelt und wie lange garantieren Sie die Pflege des Softwareproduktes?

In Flensburg haben Sie die Kooperation mit der Unternehmensberatung agens und den Erwerb des Mitbewerbers prompt! bekannt gegeben. prompt! verfügt über 93 Klinikkunden. Was ändert sich für diese durch die Übernahme?

Haas: GWI, prompt!, agens und medical partners wirken zusammen und stärken die Idee vom kundennahen Mittelständler im deutschen Gesundheitswesen. In einem harten oligopolistischen Wettbewerbsumfeld finden hier starke Partner zusammen um ihren Kunden auch in der Zukunft einen optimalen Support zu bieten. Der Zusammenschluss bietet unseren gemeinsamen Kunden noch mehr an Zukunftssicherheit, Innovationsfähigkeit, Leistungsfähigkeit und Unterstüt-

zung. In bewegenden Zeiten der Gesundheitsreformen benötigen "unsere" Krankenhäuser einen starken und kompetenten Partner. Dieser sind wir nun noch mehr als schon bisher.

prompt! bietet die Software "FORUM KLINIKUM S4" an. Was hat diese Software, was GWI nicht hat?

Haas: FORUM KLINIKUM S4 und ORBIS® gehören zu den besten Patientenmanagementsystemen auf dem deutschsprachigen Markt. Grundsätzlich sind sich die beiden Patientenmanagementsysteme recht ähnlich. Zu nahezu jeder Funktionalität in FORUM KLINIKUM S4 existiert eine entsprechende Funktionalität in ORBIS®. Insofern gibt es hier keine großen

Haas: FORUM KLINIKUM S4 wird im Rahmen der gesetzlichen Anforderungen weiterentwickelt. Das System ist allerdings nicht strategisch. Wir möchten unseren Kunden den seriösen und sicheren Umstieg auf ORBIS ermöglichen, mit viel Komfort und ohne zeitlichen Druck. Aus heutiger Sicht wird der Produktlebenszyklus über einen längeren Zeitraum bis 2005 sichergestellt.

Rüdiger Lang von agens schätzt, dass in wenigen Jahren nur noch vier bis fünf relevante Hersteller im Krankenhaus-IT-Bereich übrigbleiben werden. Wie sehen Sie den Markt und die Zukunft von GWI? Sind weitere Übernahmen geplant?

Haas: Der Hersteller-Markt für Informationstechnologie im Gesundheitswesen befindet sich schon seit geraumer Zeit in einer Konsolidierung. Stark sinkende Preise für Krankenhausinformationssysteme, permanente gesetzliche Änderungen, die im Rahmen der normalen Pflege erbracht werden müssen, sowie stark steigende Kosten für Weiter- und Neuentwicklung sind für kleinere und mittlere Anbieter kaum zu schultern. Insofern werden wir auch weiterhin Kooperationen und Übernahmen erleben. Die Zahl der IT-Hersteller, die ein umfassendes Lösungsspektrum in ihrem Portfolio führen, ist heute bereits deutlich geringer als vor zehn Jahren. Diese Entwicklung wird sich fortsetzen.

Die GWI AG konnte sich während der vergangenen Jahre durch ein gesundes Wachstum gut positionieren. Mit der stetig steigenden Kundenanzahl sind

wir in Deutschland mit rund 430 ORBIS-Installationen mittlerweile Produkt-Marktführer. Gemeinsam mit den 93 Forum Klinikum-Kunden betreuen wir fast 25 Prozent der deutschen somatischen Kliniken. Dieser Erfolg ist eine ausgezeichnete Basis für unser zukünftiges Geschäft. Wir werden auch im laufenden Geschäftsjahr 2003 hart daran arbeiten, unseren Marktanteil durch geeignete (Vertriebs-)Aktivitäten weiter auszubauen.

Wie auf der Pressekonferenz mitgeteilt wurde, verfügt GWI mit der prompt!-Übernahme jetzt über mehr als 500 KIS-Kunden. Damit sind Sie von Marktführer Siemens mit zirka 600 Kunden nicht mehr weit entfernt. Wollen Sie Siemens die Marktführerschaft streitig machen?

Haas: Sollten wir heute tatsächlich noch nicht Marktführer sein, was ich

durchaus für strittig halte, so ist unsere gesunde Wachstumspolitik durchaus darauf ausgerichtet, eine solche Position einzunehmen. Wichtiger als solch ein formales Ziel ist die entstehende wirtschaftliche Kraft, steigende Entwicklungskosten auf viele Kunden schultern verteilen zu können, damit jeder einzelne unserer Kunden einen sehr guten Support zu vertretbaren Preisen erhält. Kundenwohl ist unser Wohl. Wenn wir mit dem besten Produkt, dem qualitativ höchsten Support, zufriedenen Kunden und als treuer Partner akzeptiert sind, dann sind wir auch mit der Marktführerschaft zufrieden. Der sportliche und faire Wettbewerb mit dem Anbieter aus dem Süden Deutschlands ist daher nur nachrangiges Ziel.