

Herr Dreyer, im Juli gab CSC die Akquisition von iSOFT bekannt. Was macht iSOFT für Sie so interessant?

Die Akquisition ist Teil eines globalen Healthcare-Masterplanes von CSC. iSOFT ist zum einen im britischen National Health Service sehr gut positioniert und ein wichtiger Kooperationspartner von CSC bei der Modernisierung des NHS. Zum anderen verfügt iSOFT über ein Lösungsportfolio, das unseres hervorragend ergänzt. Das Unternehmen hat eine Reihe von Produkten in den Kernprozessen unserer Kunden und schafft so die Voraussetzung für CSC eine noch langfristige und engere Kundenbindung aufzubauen. Als dritter Grund ist der regionale Aspekt zu nennen. In Deutschland ist iSOFT eine ideale Ergänzung für uns, da wir im Klinikbereich unterrepräsentiert sind. iSOFT erschließt uns hier völlig neue Dimensionen, was auch für weitere Märkte wie zum Beispiel Amerika oder Spanien gilt.

Welche Aktivitäten verfolgt CSC bisher im Healthcare-Bereich?

Allein 7000 Mitarbeiter beschäftigen sich bei uns mit Healthcare-Themen in den Bereichen Gesundheitsdienstleister, Kranken- und Unfallversicherer und Life Sciences. In Europa sind wir Marktführer, was sich im Wesentlichen aus unseren Aktivitäten in den großen nationalen eHealth-Programmen ergibt: Im NHS sind wir der Anbieter, der die Kernsysteme realisiert und betreibt. Im holländischen NICTIZ-Programm sind wir Entwickler und Betreiber, ebenso bei der nationalen Plattform in Dänemark, dort bieten wir auch ein eigenes klinisches Informationssystem an, das marktführende Stellung hat. In Österreich hat CSC den Master Patient Index und die zentrale Partnerverwaltung entwickelt. In allen deutschen Nachbarländern, in denen eHealth für Millionen Menschen realisiert wird, ist CSC also maßgeblich beteiligt.



„Wir bieten künftig IT aus der Steckdose.“

iSOFT hat in den vergangenen Jahren viel investiert, um sein Produktprogramm zu einem zukunftsweisenden Lösungsportfolio für das Gesundheitswesen auszubauen. Damit das Unternehmen seine Entwicklungsarbeit unabhängig von der schwankenden Konjunktur vorantreiben kann, suchte iSOFT seit Anfang 2011 einen Investor, der die Innovationsstrategie mitträgt. Mit CSC fand sich im Sommer ein potenter Partner, der selbst zahlreiche Erfolge im Healthcare-Markt vorweisen kann. Horst Martin Dreyer, Mitglied der CSC Geschäftsleitung Central Region mit Sitz in Wiesbaden, verrät mehr über die Hintergründe und Ziele der iSOFT-Übernahme.

Horst Martin Dreyer ist Mitglied der Geschäftsleitung von CSC und Director Healthcare für die Central Region mit Sitz in Wiesbaden. In dieser Funktion verantwortet er u.a. das Neu- und Bestandskundengeschäft im Bereich Healthcare in Deutschland. CSC ist eines der weltweit führenden Technologie-Unternehmen und Anbieter von IT-basierten Business-Lösungen. Das Unternehmen beschäftigt weltweit rund 93.000 Mitarbeiter und hat im vergangenen Geschäftsjahr einen Umsatz von 16,2 Mrd. US-Dollar erwirtschaftet.

Was wird sich nun für iSOFT-Kunden in Deutschland ändern?

Für Kunden, die sich bei iSOFT gut aufgehoben fühlen, wird sich erstmal nichts ändern. Wir wollen dafür sorgen, dass der Wechsel weitgehend geräuschlos abläuft. Für die iSOFT-Kunden, die sich eine weitergehende Betreuung wünschen, bietet CSC die Möglichkeit, Ressourcenengpässe aufzulösen. Außerdem wollen wir eine weitere Professionalisierung in der Beratung und im Projektmanagement erzielen. Hier können wir in Summe dem Kunden einen klaren Mehrwert bieten.

Kunden werden also vor allem von einem noch besseren Service profitieren?

Das geht noch viel weiter. Durch die Übernahme von iSOFT entsteht ein One-Stop-Shop. Wir können Kunden künftig als Generalunternehmer bzw. Komplettbetreiber bedienen. Im Zentrum stehen die iSOFT-Lösungen, mit denen wir „den Durchbruch in der Zusammenarbeit“ zwischen den Sektoren ermöglichen. Gerade von großen Klinikketten wird unsere hohe Kompetenz in allem, was mit SAP zu tun hat, geschätzt. Künftig sind wir einerseits in der Lage, die großen Ketten in der SAP-Welt perfekt bei der Optimierung ihrer Back-Office-Prozesse und Systeme zu begleiten, während wir für kleinere Häuser das iSOFT BusinessCentre im Portfolio haben, das als ERP-System in einem sehr günstigen Preissegment eingesetzt werden kann. In den Bereichen Radiologie und Labor stehen die iSOFT-Lösungen hoch im Kurs. Im Sinne der besten Lösung für unsere Kunden integrieren wir – gemeinsam mit Partnern – Speziallösungen in unsere serviceorientierte Architektur und runden so unser Angebot ab.

Gibt es schon konkrete Pläne für neue Produkte oder Angebote?

Aktuell arbeiten wir intensiv daran, iSOFT as a Service auf den Markt zu bringen. Unter dem Stichwort Health Cloud bie-

„iSOFT-Kunden erhalten ihre IT zukünftig aus einer Hand.“

ten wir dem Kunden künftig IT-Lösungen quasi aus der Steckdose. Dieses Cloud Computing Angebot geht weg von den traditionellen, stark kapitalbindenden Konzepten – hin zu Modellen, die den Cash-flow optimieren. Anstatt in IT-Infrastruktur und Software-Lizenzen zu investieren, erfolgt der Abfluss der Mittel über die Zeit und gekoppelt an den Geschäftserfolg. Wir werden hier sehr attraktive Preismodelle anbieten.

Besteht denn eine Nachfrage nach Cloud Computing?

Ja, wir haben einen ersten Pilotkunden, der diesen Weg mit uns beschreiten wird. Gerade große Ketten wollen mit uns über dieses Thema reden. Ab einer bestimmten Größe können wir Lösungen im Sinne einer privaten Cloud anbieten. Das heißt, der „Cloudserver“ steht auf dem Gelände oder in einem DataCenter des Klinikbetreibers und wird dort durch CSC gemanagt. Ergänzend werden wir für kleinere und mittlere Häuser unsere Lösung als Vollservice anbieten: Die „Datenversorgung aus der Steckdose“ wird so Realität. Ich bin davon überzeugt, dass Cloud Computing die IT-Welt revolutionieren wird. Auch im Healthcare-Bereich wird Cloud Computing einen wichtigen Stellenwert einnehmen, natürlich verbunden mit den entsprechend hohen Sicherheitsstandards, die man in diesem Bereich schaffen muss.

Welche Vorteile bietet Cloud Computing dem Kunden im Krankenhausbereich?

Cloud Computing bietet Krankenhäusern Kosten- und Qualitätsvorteile. Die

Häuser sind sehr häufig nicht üppig mit Finanzmitteln für die IT ausgestattet. Bis zu 80 Prozent ihrer Budgets wenden sie nur für deren Betrieb auf, so dass kaum Spielraum für Investitionen bleibt. So befindet sich die IT in vielen Häusern auf einem Service- und Sicherheitsniveau, das äußerst kritisch ist. Je kleiner sie sind, desto weniger sind die Kliniken in der Lage, die wachsenden Anforderungen an Datenschutz und Sicherheit zu erfüllen, weil sich diese überproportional auf der Kostenseite niederschlagen. Dies wird unter Berücksichtigung des Medizinproduktegesetzes noch dramatischer, weil durch die zunehmende Integration und Vernetzung von Geräten weitere Sicherheitsprobleme hinzukommen. iSOFT as a Service ist ein Ausweg aus diesem Dilemma. Die Krankenhäuser schaffen Freiraum für Investitionen, indem sie mit unserer Hilfe ihre Betriebskosten reduzieren. Dieses Geld kann dann in Lösungen investiert werden, die Verwaltungsprozesse vereinfachen oder Versorgungsprozesse sicherer und kundenorientierter machen.

Ab wann werden die Veränderungen bei CSC und iSOFT von außen sichtbar werden?

Aktuell vereinheitlichen wir global und regional unser gesamtes Geschäftsmodell. Bis zum Frühjahr 2012 wird eine Harmonisierung der Markenauftritte stattfinden. Spätestens ab dann agieren iSOFT und CSC auf Basis eines gemeinsamen Businessplans. Unser Ziel ist, in Deutschland die Nummer 1 im Gesundheitswesen zu sein.

Herr Dreyer, wir danken Ihnen für das interessante Gespräch!■