

Video Tipp



MEDICA 2015 Interview Sebastian Dahlen OLYMPUS Europa
>TV-Beitrag auf Youtube

Aktuelle News

- **Krebsbehandlung: Eigentumsfrage bei medizisc...** (04.02.16)
- **MEIERHOFER übernimmt Geschäftsbereich II der C...** (04.02.16)
- **Regionale Kliniken Holding Ludwigsburg entsche...** (03.02.16)
- **Mediziner und ITler gehören zu Top-Verdienern** (02.02.16)
- **E-Mail aus der Cloud kommt** (01.02.16)
- **"Meet OSM": Operative Exzellenz im L...** (01.02.16)
- **Erstes Praxisnetz in Niedersachsen anerkannt** (28.01.16)

Weitere News

- [Newsarchiv](#)

Vor-Ort-Reportagen

- ▶ **OPTIMAL SYSTEMS GmbH, Berlin**
- ▶ **3M Health Information Systems**
- ▶ **ABBYY Europe GmbH, München**
- ▶ **Agfa Healthcare GmbH**
- ▶ **i-SOLUTIONS Health GmbH**
- ▶ **EMC Deutschland GmbH, Schwalbach/Ts.**
- ▶ **Telekom Healthcare Solutions, Bonn**
- ▶ **Iron Mountain Deutschland GmbH, Hamburg**
- ▶ **CIBS Gesellschaft für Technische Dokumentation und Archivierung mbH**
- ▶ **Mediaform Informationssysteme**
- ▶ **Cerner Deutschland GmbH**
- ▶ **-----INFO-----**

Aus dem Markt

Weitere Meldungen auf der [Deutsche MedizinMesse.de...](#)

Verlagsprodukte

- Titelstories**
- GMDS-Leitlinie**
- Marktspiegel eHealth Mobility**

Service

Verlag
[Newsletter System](#)

Termine [\[Weitere...\]](#)

[Healthcare-IT Termine](#)

RSS-Feed Aktuelle News

[Abonnieren](#)

[Index](#) > [Leserbriefe](#) > Was macht eigentlich....?

Was macht eigentlich....?

Veröffentlicht: 01.02.2016

**Was macht eigentlich.....?
Das Krankenhaus-IT Journal befragt "stille"
Unternehmen**

"Deutschland ist kein Early-Bird-Markt"

In unserer neuen Reihe "Was macht eigentlich....?" kommen Anbieter zu Wort, die einst das Marktgeschehen mitbestimmten, um die es in letzter Zeit jedoch ruhiger geworden zu sein scheint....oder eben doch nicht. Lassen Sie sich von den Antworten überraschen und erfahren Sie, mit welchen Produkten und welchen Zielmärkten die Firmen aktuell unterwegs sind. Heute: **Wolfgang Kersten, CSO, VEPRO AG in Pfungstadt.**



Wolfgang Kersten, Mitglied des Vorstandes, VEPRO AG

Um Vepro ist es still geworden. Wie sieht Ihre Position auf dem deutschen Markt aktuell aus (Anzahl Installationen, Neuverkäufe)?

Aus unserer Sichtweise gibt es Heimat-, Umsatz- und strategische Märkte. In allen Kategorien befindet sich Deutschland für uns in der absoluten Spitzengruppe. Man schätzt unser Marktverständnis, unsere strategische Umsicht und unsere Korrektheit. Deshalb vertrauen uns unsere Kunden viele Projekte an. Was ich gelernt habe ist, dass Deutschland kein „Early Bird“-Markt ist. Bevor Investitionsentscheidungen getroffen werden, wird viel getestet, und es braucht ausgeprägte Referenzstrukturen, die wir vorweisen können. Der deutsche Markt ist allerdings auch ein sehr loyaler Markt. In „Early Bird“-Märkten ändern Kunden ihre Meinung schnell. Deutsche Kunden brauchen mehr Zeit, sich zu entscheiden. Wenn sie sich auf einen Anbieter festgelegt haben, entstehen häufig langfristige Partnerschaften. Die IT-Entscheidungssträger und das Management orientieren sich heute in erster Linie an strategischen und längerfristigen Bedürfnissen, weniger an den Lebenszyklen der Produkte. Das Lösungsgeschäft hat, angetrieben durch neue Markttrends und Kostendruck, eine hohe Dynamik. Aktuell ist der deutsche Markt unserer Einschätzung stabil und hat seit mehreren Quartalen ein gutes Standing, das auch VEPRO zugutekommt.

Vor über 10 Jahren (im Jahr 2005) stellten Sie die Behauptung auf, Marktführer mit 101 Installationen zu sein. Wie sieht das heute aus?

Ich denke, wir sind schon sehr viel weiter, als viele Kunden wissen und viele Analysten wahrhaben wollen. Die Akquisitionen der vergangenen Jahre von Neukunden waren sehr zielgerichtet und intelligent ausgewählt. Unser Portfolio ist nahezu komplett. Egal, ob es um PACS-, Workflowmanagement-, Cloud-Lösungen oder um beratende Tätigkeiten geht, der Kunde bekommt bei uns alles aus einer Hand und wir tragen hierfür die Verantwortung. Um ein "echter" Lösungsanbieter zu sein und – noch wichtiger – als solcher am Markt wahrgenommen zu werden, bedarf es intensiver interner Kommunikation, umfangreicher Trainings und

Bis zum **29.02.2016!**
GRATIS
Metteticket:
Hier klicken!

Connecting Healthcare IT



Verbandsorgan des Bundesverbandes der Krankenhaus-IT Leiterinnen/Leiter e.V

Aktuelle Ausgaben



Inhalt 6/2015



Alle bisher erschienenen Ausgaben auf DVD



eHealth Mobility Journal Sonderdruck





Strukturveränderungen. Unerlässlich ist aber auch eine intensive Kommunikation und Information mit unseren Kunden. Wesentlich dabei ist, dass wir immer ein eigenständiges Unternehmen geblieben sind und ohne fremde Geldgeber im Markt bestehen. Dies ist auf die ausgewählten Strategien zurückzuführen, mit der wir jedes Jahr ein positives wirtschaftliches Ergebnis erzielen.

Wie schätzen Sie den PACS-Markt im Jahr 2016 in Deutschland ein? Welche Lösungen werden sich hier durchsetzen?

Die Kommunikation mit unseren Kunden und Interessenten ist mir sehr wichtig. Wir müssen wieder in Deutschland besser darin werden, ihre "Sprache" zu sprechen. Ich habe den Eindruck, diese Art der Kundennähe ist der gesamten Medizin - IT-Branche in den vergangenen Jahren teilweise abhandengekommen. Wir sind gefangen in unseren tollen IT-spezifischen Abkürzungen und Begriffen und machen uns oft keine Gedanken darüber, dass Kunden uns nicht mehr verstehen. Ich habe in den vergangenen Monaten mehr als ein Dutzend Kunden besucht. Was mich beeindruckt hat, ist ihr hohes Verständnis bezüglich des Ablaufs der eigenen Geschäftsprozesse und was zu verbessern ist. Sie haben sehr konkrete Vorstellungen davon, mit welchen Herausforderungen sie konfrontiert sind und welche strategischen Ziele sie mittel- und langfristig verfolgen. Unsere Aufgabe muss es sein, zuzuhören und maßgeschneiderte, innovative und investitionssichere Lösungen zu konzipieren, die ihren Vorstellungen gerecht werden. Meine Einschätzung ist, dass PACS Systeme nur in Verbindung mit prozessorientierten Workflow, geringer Anzahl von Schnittstellen zu Subsystemen und die Möglichkeit einer schnittstelllosen Vernetzung an jeden Standort die Zukunft bestimmen werden.



Prof. Dr. Paul Schmücker

► Bestellung unter
antares@medizin-edv.de

Wohin steuern (oder sollten) die Systeme technologisch?

Die vier Themen Cloud Computing, Big Data, Mobility und Workflowmanagement sind klar die aktuellen Megatrends, an denen sich auch unsere Strategien und damit auch die Aktivitäten unserer Entwickler orientieren. Für alle vier Segmente besitzen wir ein exzellentes Lösungsangebot, das wir sukzessive weiter ausbauen werden. Zudem wird die komplette Vernetzung von Kliniken, Niedergelassenen und Kooperationspartnern ein immer wichtigeres Thema werden. Hierbei ist vor allem der Gesetzgeber gefragt, der durch die Vorgaben unterschiedlicher Gesetze einige großartige Innovationen wie Telemedizin oder Teleradiologie einer Umsetzung sehr hohe Hürden und somit Kosten auferlegt. Wir haben bereits einige Gespräche mit der Politik geführt, jedoch sind die Ergebnisse noch nicht zufriedenstellend. Zusätzlich werden die WEB basierenden Anwendungen immer mehr in den Vordergrund rücken um die anfallenden und aufwendigen Wartungsprozesse zu vereinfachen und somit Kosten zu reduzieren.

Man hört, Vepro hätte seinen Focus ins Ausland verlegt. Wo sind Sie besonders aktiv?

Mir war vor Jahren bewusst, dass unsere Erfolge nicht nur in Deutschland sein sollten. Deshalb haben wir beschlossen, uns in anderen Ländern der Welt umzusehen, Vertrauensverhältnisse aufzubauen und die positiven Erfahrungen zu vermitteln. Hierfür haben wir sehr viel in Mitarbeiter, Produkte und Standortanalysen investiert, was sich heute in einem positiven Ergebnis widerspiegelt. Zusätzlich haben wir uns mit unterschiedlichen Institutionen zusammengefunden um die Bedürfnisse in den Ländern zu analysieren und Lösungskonzepte zu erarbeiten. Es war und ist ein langfristiger Prozess an die Entscheidungsträger der jeweiligen Länder zu gelangen und mit vertrauenswürdigen und zuverlässigen Partner zu kooperieren. Die Investitionen in den Lernprozess und Innovationen haben sich heute in Europa, Westafrika, Nordasien, Zentralasien, Südasien, Südost-Asien, Westafrika, südliches Afrika und die karibischen Inseln sehr positiv entwickelt. Ich möchte aber darauf hinweisen, dass unser Heimatmarkt immer noch der Wichtigste für uns ist und wir diesen Heimatmarkt nicht aufgeben werden.

Neben Ihren RIS/PACS-Lösungen bieten Sie Projekt- und Servicemanagement als Dienstleistung an. Wie läuft das Geschäft? Wer gehört zu Ihren Kunden?

Mit dem Start des Auslandgeschäftes haben wir gelernt, dass diverse Länder im Bereichen Service, Unterstützungen, Anforderungen und Qualifikationen anders aufgebaut sind als Deutschland. Wir haben uns sehr schnell darauf eingestellt und betreiben die IT - Lösungen zum Teil Vorort mit unseren hochqualifizierten Technikern. Zusätzlich erarbeiten wir strategische und zukunftsorientierte Konzepte, um den Ärztemangel entgegen zu wirken, die Lebensqualität von Patienten zu verbessern und einfache und kosteneffiziente Prozesse zu etablieren. Hierfür erhalten wir die Aufträge direkt von der jeweiligen Regierung oder den verantwortlichen Regierungsadministrationen der jeweiligen Regionen. Mit diesen Aufgaben erhalten wir zusätzlichen Einblick in Modalitäteneigenschaften, den Bau von Kliniken, Telekommunikationsanlagen, OP-Grundausrüstungen und sogar in die Hygiene. Die Aufgabenstellungen und die Ergebnisse helfen uns dahingehend, dass wir heute den Blick auf das gesamte Klinikum oder Klinikgruppen richten können und dadurch die Bedürfnisse noch besser verstehen.

Welche technologischen Entwicklungen dürfen wir zukünftig von Vepro erwarten?

Ich werde weiterhin den Focus auf eine einheitliche elektronische Patientenakte richten, die bereits in einigen Ländern im Einsatz ist, und diese weiter ausbauen. Natürlich wird unsere Cloud-Lösung weiter ausgebaut und wir forschen und entwickeln Systeme, die den zukünftigen Anforderungen der medizinischen Industrie 4.0 gerecht werden. Insbesondere diese Herausforderungen, in Verbindung mit elektronischen Patientenakten und Gesetzesvorschriften, werden interessante Herausforderungen der Zukunft sein.