

Thema der Woche: Health Care



IT für die Gesundheit – ab Seite 12

Branchenlösungen

## Gesunde Margen mit Health Care

**Nach einem guten Jahrzehnt Investitionsstau im Gesundheitswesen rechnen Analysten und IT-Hersteller in den kommenden Jahren wieder mit steigenden IT-Investitionen. Auch VARs und Systemhäuser sollten sich deshalb mit Branchenlösungen für den Health-Care-Markt auseinandersetzen.**

*michaela.wurm@crn.de*

Wegen der klammen Situation der öffentlichen Haushalte wurde im deutschen Gesundheitssektor seit vielen Jahren kaum in die IT investiert. Nach über zehn Jahren Investitionsstau attestieren Branchenexperten dem Health-Care-Markt ein Potenzial im zweistelligen Milliardenbereich. Denn der wachsende Kosten- und Bürokratie- und Druck zwingt Krankenhäuser, Arztpraxen und Pflegedienste dazu, ihre IT zu optimieren. Systemhäuser und VARs, die sich vom Massengeschäft ab-

setzen wollen, sollten sich mit Health-Care-Lösungen auseinandersetzen und ihre Datei nach potenziellen Kunden aus diesem Bereich durchforsten. *Computer Reseller News* wird in loser Abfolge vertikale Märkte und ihr Potenzial für IT-Anbieter vorstellen. Den Anfang macht der Schwerpunkt »Health Care«. **SEITE 12**

### Im Komponentenmarkt

**Intel weist Vorwürfe der EU-Kommission zurück . . . . 53**  
Die EU-Kommission hat gegen Intel ein Verfahren wegen des Verdachts des Missbrauchs seiner marktbeherrschenden Stellung bei x86-CPU's eingeleitet. Intels Vizepräsident Bruce Sewell erklärt zu den Vorwürfen, dass Intels Verhalten legal und vorteilhaft für den Verbraucher sei.



Branchenlösungen – Health Care (Folge 1)

## Vitaler Markt mit gesunden Margen

**Explodierende Gesundheitskosten und die alternde Bevölkerung zwingen den Gesundheitssektor dazu, die IT zu optimieren. Analysten und IT-Hersteller rechnen deshalb mit steigenden IT-Investitionen im Health-Care-Bereich. Auch VARs und Systemhäuser sollten sich mit diesem Thema auseinandersetzen.**

*michaela.wurm@crn.de*

Angesichts des anhaltenden Preisdrucks ist im reinen Hardware-Geschäft schon lange nicht mehr viel verdient. Nicht nur Hersteller, auch immer mehr Systemhäuser und VARs versuchen sich deshalb mit Lösungen für vertikale Märkte zu positionieren. Ein wachsender Markt für IT bietet sich im medizinischen Bereich, denn der zunehmende Bürokratie- und Kostendruck zwingt auch niedergelassene Ärzte, Apotheken oder Pflegedienste ihre IT zu optimieren. Schon heute sei ein

modernes Gesundheitswesen ohne massiven ITK-Einsatz nicht mehr denkbar, erklärt der Branchenverband Bitkom in seinem aktuellen Branchenpapier »Zukunft digitale Wirtschaft«: Ob Mobile-Health-Lösungen wie Telemonitoring, Operationsroboter, digitale Patientenakten, die geplante elektronische Gesundheitskarte, Online-Services für Patienten oder E-Learning für das Personal – all dies wäre ohne ITK nicht möglich. 2006 beliefen sich laut Bitkom die ITK-Aus-

gaben im Gesundheitswesen auf 3,7 Milliarden Euro, von einer weiterhin überdurchschnittlichen Steigerung sei auszugehen.

Das Marktforschungsunternehmen IDC prognostiziert, dass die IT-Investitionen im Gesundheitswesen in den kommenden Jahren stärker zulegen. »Wir erwarten für den gesamten IT-Markt im Gesundheitswesen bis 2011 ein Wachstum von sechs Prozent. Die stärksten Segmente sind sicher Software und Ser-

vices. Hardware legt eher schwach zu, aber immer noch über dem Durchschnitt vieler anderer Branchen«, erklärt IDC-Analyst Joachim Benner auf Nachfrage von *Computer Reseller News*. In den vergangenen Jahren sei der Markt deutlich schwächer gewachsen. Die gestiegenen Steuereinnahmen, aber auch Privatisierungen und Zusammenlegung von Krankenhäusern und Pflegeeinrichtungen ließen steigende IT-Ausgaben im Gesundheitssektor erwarten.

Eine Reihe von IT-Herstellern hat bereits Produkte für den Einsatz im Health-Care-Sektor im Portfolio. Branchenschwerpunkte, wie Intel oder Microsoft, haben eigene Geschäftsbereiche, die diesen vertikalen Markt gezielt adressieren. Bei Intel ist der Bereich Digital Health eines von vier zentralen Marktsegmenten, für die der Chip-Hersteller speziell abgestimmte Plattformen liefert und mit Hardware- und Softwareherstellern zusammenarbeitet. So wurde beispielsweise mit dem Hersteller Motion Computing ein spezieller Tablet-PC für den Einsatz in Krankenhäusern entwickelt. Mit Mobile Clinical Assistants (MCA) können Pflegekräfte dank kabelloser Anbindung an das zentrale Krankenhaus-System Patientendaten und Arztweisungen direkt am Krankenbett abrufen und neue Informationen einspeisen. Auch Panasonic arbeitet bei der Entwicklung von Toughbooks für diesen Markt eng mit Intel zusammen. »Health Care ist ein sehr großer Zukunftsmarkt. Hier sehen wir große Potenziale, vor allem in Japan und Westeuropa«, betont Jan Urban, Product Manager Computer Products Europe.

Der Marler Hersteller Maxdata hat seit Jahren einen Medizin-PC im Portfolio, der immer wieder aktualisiert wird. »Health Care ist definitiv ein interessanter Markt, nicht nur für uns als Hersteller, sondern speziell für den Fachhandel, der ja immer auf der Suche nach Nischen ist, um sich vom Massengeschäft abzusetzen«, erklärt Jan Schneider, der bei Maxdata für Business-PCs zuständig ist. Bei Maxdata arbeiten alle Produktbereiche für Branchenlösungen übergreifend zusammen. So kann der Marler Hersteller eine Praxislösung aus einem MPG (Medizinische Produkte Gesetz-ikonformen PC und dem für die Rezeption konzipierten Mini-PC anbieten. Noch in diesem Jahr soll ein MPG-konformer Flachbild-Monitor der Eigenmarke Be-linea das Sortiment abrunden. »Da wird noch einiges kommen«, verspricht Schneider. Für Komplettlösungen arbeitet Maxdata mit seinen Händlern und Software-



»Unsere Partner sind die eigentlichen Lösungsanbieter.«

Jan Schneider,  
Business Unit-Letter PCs  
bei Maxdata

Anbietern zusammen: »Wir arbeiten dabei immer über unsere Partner, die solche vertikalen Märkte adressieren. Sie sind die eigentlichen Lösungsanbieter und in dem Bereich teilweise schon sehr lange aktiv«, betont Schneider.

»Branchenlösungen sind für uns sehr wichtig, da tut sich derzeit sehr viel und der Health-Care-Markt ist neben öffentlicher Verwaltung, Banken und Versicherungen für uns einer der wichtigsten vertikalen Märkte«, bestätigt auch Ilka Schröder, Vertriebsleiterin beim Thin Client-Hersteller Neoware. Da Neoware bereits einige Kunden in dem Bereich hat, will das Unternehmen Health Care künftig verstärkt adressieren. Viele Partner haben sich laut Schröder ohnehin schon auf Branchen orientiert: »Die meisten Partner sind bereits für vertikale Märkte aufgestellt und schon weiter als wir.«

TK-Anbieter Avaya hat sich dagegen schon seit längerer Zeit branchenspezifisch aufgestellt. Hans-Dieter Oepen ist Director Solution Management Vertical

Solution für die vertikalen Märkte Krankenhäuser, Seniorenheime und Hotels in EMEA zuständig. »Mit der Übernahme von Tenovis hat sich Avaya stärker auf Software und Lösungen fokussiert, dadurch werden für uns vertikale Segmente noch wichtiger«, betont Oepen. Avaya hat eine Direct Sales Force für mittlere bis High-End-Kunden, die unteren Bereiche, mit steigender Tendenz in den mittleren Bereich, werden über den indirekten Kanal betreut. Laut Oepen besteht durchaus Be-

ten als beim Vertrieb von Massen-PCs. Dazu gehören neben den strengen Zertifizierungen und hochwertigen Komponenten auch geschultes Personal. So sind die Vertriebler von MCD auch ausgebildete Medizinprodukte-Berater. MCD ist permanent auf der Suche nach Partnern, vor allem wenn sie bereits im Klinikbereich tätig sind. Denn selbst große Kliniken lassen sich laut Hollex bevorzugt von regionalen Systemhäusern betreuen. »Das ist aber kein Geschäft für Shop-Betreiber. Man braucht einen professionellen Auftritt im Vertrieb, technisches Know-how und möglichst auch die Qualifikation als Medizingeräte-Techniker«, empfiehlt der Manager. All das sei für interessierte Systemhäuser keine unüberwindliche Hürde. Entsprechend qualifizierte Mitarbeiter ließen sich zukaufen oder bei einem unabhängigen Anbieter schulen.

### Nische für Systemhäuser

»Systemhäuser sollten sich mit branchenspezifischen Lösungen beschäftigen. Das gilt vor allem für solche Unternehmen, die eher Hardware-lastig sind«, empfiehlt IT-Consultant Wolfgang Schaefer. Der ehemalige Geschäftsführer des Münchner Systemhauses Brünings + Sander berät seit kurzem mittelständische Systemhäuser. Er rät seinen Kunden, die

### Kosten- und Bürokratiendruck zwingen Gesundheitssektor zur Optimierung der IT

darf an weiteren Vertriebspartnern. Es sei jedoch schwer, im Krankenhausbereich zuverlässige Partner zu finden. Das liege zum Teil an den strengen Anforderungen, die Partnern, die sich in diesem Umfeld nicht auskennen, den Einstieg erschwerten. Noch wichtiger sei es jedoch, die Sprache des Kunden zu sprechen und dessen Prozesse zu verstehen.

Einer der führenden IT-Hersteller im medizinischen Bereich ist die MCD Medical Computers Deutschland, die 2005 vom Geschäftsführer Thomas Hollex und den Mitarbeitern der ehemaligen Tulip Computers Deutschland gegründet wurden. Hollex hatte bei Tulip bereits seit 1998 den Schwerpunkt auf Medical-Produkte gesetzt. Heute entwickelt MCD Built-to-Order Desktops, Notebooks und Server für den medizinischen Bereich. Produziert werden die Geräte fast ausschließlich in Deutschland, unter anderem von Wortmann. Der Vertrieb erfolgt über IT-Systemhäuser, das Partnernetz von Branchensoftware-Anbieter Medistar, aber auch Medizingerätehersteller und -händler. »Der Markt ist sehr groß und die Margen gesund«, betont Hollex. Die Preise für spezielle Medizin-Rechner reichen von rund 1.000 Euro für die Arztpraxis bis zu mehreren 1.000 Euro für PCs in Reinnräumen, wie im OP. Eine Komplettinstallation aus PC, Display und Halterung für einen OP kann schon mal knapp 8.000 Euro kosten. Dafür hat der Hersteller aber auch erheblich höhere Anforderungen und Kos-

Chancen in vertikalen Märkten auszuloten, so lange der Kernbereich noch profitabel ist. Wenn das Geschäft dort erst einmal rückläufig sei, wäre es oft für eine Neuausrichtung schon zu spät. Sein Praxistipp: »Nicht nur die IT-Landschaft beobachten, wo Geschäfte zu machen sind, sondern auch mal die eigene Kundendatei durchforsten. Vielleicht sind ja bereits mehrere Kunden aus einer Branche darunter, die man gezielt weiterentwickeln kann.« So könne beispielsweise ein Systemhaus, das mehrere Arztpraxen oder Rechtsanwaltskanzleien zu seinen Kunden zählt, auch die passende Branchensoftware anbieten und das Portfolio gezielt ausbauen. »Es ist immer leichter vorhandene Kunden weiter zu entwickeln, als neue hinzuzugewinnen.« ■

Chancen in vertikalen Märkten auszuloten, so lange der Kernbereich noch profitabel ist. Wenn das Geschäft dort erst einmal rückläufig sei, wäre es oft für eine Neuausrichtung schon zu spät. Sein Praxistipp: »Nicht nur die IT-Landschaft beobachten, wo Geschäfte zu machen sind, sondern auch mal die eigene Kundendatei durchforsten. Vielleicht sind ja bereits mehrere Kunden aus einer Branche darunter, die man gezielt weiterentwickeln kann.« So könne beispielsweise ein Systemhaus, das mehrere Arztpraxen oder Rechtsanwaltskanzleien zu seinen Kunden zählt, auch die passende Branchensoftware anbieten und das Portfolio gezielt ausbauen. »Es ist immer leichter vorhandene Kunden weiter zu entwickeln, als neue hinzuzugewinnen.« ■

### IT-Systeme im klinischen Umfeld

Für den Einsatz von PC-Systemen in Operationssälen, Intensivstationen und Ähnlichem sind unter anderem besonders Hygienevorschriften und Vorschriften zur technischen Sicherheit zu beachten. Eine wichtige Rolle spielt dabei das Medizinproduktegesetz (MPG), eine EU-Richtlinie, die die Grundlagen der technischen Sicherheit von Geräten im Einsatz am Patienten, in der Nähe des Patienten oder in Verbindung mit patientennahen Systemen reguliert. Herausragende Normen, die beachtet werden müssen, sind die EN 60601-1-1 sowie die EN 60601-1-2. PC-Systeme für einfache Verwaltungsaufgaben fallen zunächst nicht in die MPG-Richtlinie.

In dem Moment, wo jedoch zur Analyse und Entscheidungsfindung im Kontakt mit dem Patienten relevante Daten be- und verarbeitet werden, muss die Medizinprodukterichtlinie angewendet werden. Im Gegensatz etwa zur CE-Zertifizierung, sind die MPG-Prüfkriterien strenger und diese Anlagen müssen von akkreditierten Instituten zertifiziert werden. Das CE-Zeichen reicht nicht für den Einsatz im Gesundheitswesen. ■

Avaya GmbH & Co. KG  
Kreyerstraße 94, 60326 Frankfurt  
Tel. 800 2662-000, Fax 800 2662-279  
www.avaya.de

Maxdata Computer GmbH  
Elberstraße 12-16, 45768 Marl  
Tel. 02365 952-0, Fax 02365 952-2005  
www.maxdata.de

MCD Medical Computers Deutschland GmbH  
Konrad Zuse Ring 17b, 4157 Mönchengladbach  
Tel. 02165 30470-0, Fax 02165 30470-98  
www.medicalcomputers.de

Motion Computing, Inc.  
Schuberstraße 18, 43150 Heusenstamm  
Tel. 06194 648-6041  
http://www.motioncomputing.de/

Panasonic Deutschland GmbH  
Wilsbergweg 15, 22525 Hamburg  
Tel. 0410 8580-0, Fax 0410 8580-2855  
www.panasonic.de