

Kundenservice im Fokus

iSOFT HEALTH: Peter Herrmann, Managing Director von iSOFT Health, über die Neuausrichtung und Perspektiven nach der Übernahme von Radiomed.



Peter Herrmann, Managing Director von iSOFT Health

iSOFT Health wurde im August dieses Jahres von Radiomed übernommen. Was bedeutet die Übernahme für Kunden und Unternehmen?

Mit Radiomed steht ein strategischer Investor hinter uns, der eine stabile und langfristige Ausrichtung unseres Unternehmens und unserer bewährten Lösungen für Klinik, Labor und Radiologie anstrebt. Damit können wir als Healthcare-IT-Gesamtanbieter weiter an unseren etablierten Bestandsprodukten festhalten und diese auch künftig für unsere Kernmärkte entwickeln. Die Neuausrichtung als mittelständisches Unternehmen ermöglicht es uns, agiler und kundenorientierter zu arbeiten, damit unsere Kunden auch weiterhin von Innovationen in allen Produktbereichen profitieren. An unseren Produkten und den bestehenden Kundenverträgen ändert sich hingegen nichts.

Welche Entwicklungen sind für die Lösungen der iSOFT Health in Deutschland geplant?

Im Fokus unserer Radiologie-Produktentwicklung stehen Innovationen für die Bereiche Prozess- und Kennzahlensteuerung, Patientensicherheit und Ergebnisqualität. Unser Labor-Informationssystem erweitern wir um eine neue Lösung für die Pathologie. Unser Krankenhausinformationssystem werden wir schrittweise um mobile Komponenten, die nahtlose Integration eines modernen Ressourcenmanagements, eine verbesserte Pflegedokumentation, eine optimierte Arztbriefschreibung sowie einen neuen Formulargenerator ausbauen. Bei der Entwicklung orientieren wir uns an den jeweiligen Marktbedürfnissen und vor allem auch an denen unserer Kunden. Diese haben vor zwei Jahren eine Usergroup gegründet, die CC-MED-Anwendergruppe, die durch kundenübergreifende Zusammenarbeit in verschiedenen Projektgruppen wichtigen Input für die Entwicklung unserer Lösungen gibt.

Welche neuen Geschäftsbereiche will iSOFT Health erschließen?

Unser vorrangiges Ziel ist es, das kundenfreundlichste Unternehmen in der Branche zu werden. Wir haben intensiv daran gearbeitet, die Zusammenarbeit mit unseren Kunden auf eine neue Basis zu stellen sowie Prozesse zu verschlanken und zu beschleunigen. In den nächsten Wochen und Monaten bauen wir unser Kundenservice-Portal schrittweise aus und führen einen Online-Shop ein, damit wir schneller mit unseren Kunden zusammenarbeiten können. So

wollen wir beispielsweise die Bearbeitung von Angeboten und Serviceanfragen für alle Produktlinien optimieren. Darüber hinaus wollen wir die Marktposition in allen Bereichen festigen und uns weiter als lokaler Anbieter etablieren. Die kontinuierliche Gewinnung von Neukunden spielt dabei ebenso eine Rolle wie der Ausbau unserer Lösungen bei Bestandskunden. Neue Marktanteile wollen wir ab dem kommenden Jahr im Segment der Pathologie erschließen.

Wir sind gespannt: Wie wird iSOFT Health künftig im Markt auftreten?

Wir sind und bleiben ein Anbieter von Standardsoftware für den Gesundheitsmarkt. Aber wir haben auch sehr viel Erfahrung mit der Integration von Produkten anderer Hersteller, um unseren Kunden Gesamtlösungen für ihre Problemstellungen liefern zu können. Diese Stärke wollen wir nun auch mit einem neuen Namen herausstellen, den wir im Dezember offiziell bekanntgeben und gemeinsam mit einem neuen Branding einführen. Unsere Produktnamen bleiben unverändert weiter bestehen.

iSOFT Health GmbH

- ▶ **iSOFT Health GmbH**
- ▶ **Am Exerzierplatz 14**
- ▶ **68167 Mannheim**
- ▶ **Tel.: +49 - (0)621-3928-0**
- ▶ **Fax: +49 - (0)621-3928-101**
- ▶ **hg-info.deu@csc.com**
- ▶ **www.isoфт.de**