

Spürbarer Aufwind

Nicht nur der Berliner Gesundheitsökonom Klaus-Dirk Henke sieht die Gesundheitsbranche weltweit im Aufschwung, sondern auch die in diesem Wirtschaftsbereich agierenden Unternehmen selbst. Waren die Firmen-Pressemeldungen in den letzten beiden Jahren meist mit düsteren Prophezeihungen gespickt, vermelden die meisten Unternehmen heute Erfolgsnachrichten. Und es scheint so, dass sich das Gesundheitswesen auf dem Weg aus der staatlichen Regelung hin zur Steuerung durch wettbewerbliche Systeme befindet. Diese Entwicklung begünstigt den erwartenden langfristigen Aufschwung in diesem Wirtschaftsbereich.



Firmengebäude der
c.a.r.u.s. IT AG bei Nacht



IT auf der Station

14 Neukunden im ersten Quartal

Mit dieser Überschrift vermeldet c.a.r.u.s. Health seinen Sprung nach vorne. Der zur c.a.r.u.s. Gruppe gehörende Norderstedter Hersteller von Krankenhaus-Informationssystemen (KIS) baut so seinen Kundenstamm auf 120 Krankenhäuser in Deutschland und Österreich aus. Dr. Matthias Rath, Geschäftsführer bei der c.a.r.u.s. HMS GmbH, erhöhte deshalb

seine Wachstumsprognose für das laufende Jahr auf 30 Prozent. Zusätzlichen Umsatz erwartet Rath von einem neuen Angebot speziell für kleine Kliniken, dem KIS-Kompaktsystem cHMS/EasyRun: Ein vollständiges Krankenhaus-Informationssystem inklusive Server und Administration zum monatlichen Festpreis. Das System wird in zwei Versionen für Krankenhäuser bis 120 und bis 250 angeboten und kommt so für mehr als die Hälfte aller Kliniken auf dem deutschen Krankenhausmarkt in Frage. Die KIS-Entwicklung für Großkliniken und Spezialsoftware für OP-Management

und Klinik-Controlling bleiben aber weiterhin Kernbereiche bei c.a.r.u.s. Health. „Mit dieser Gesamtstrategie wollen wir mittelfristig in die TOP Drei der deutschen KIS-Anbieter aufrücken“, beschreibt Rath die Marschrichtung.

Rath weist aber darauf hin, dass etwa jedes zweite Krankenhaus bis 120 sich kein eigenes KIS leisten kann, geschweige denn einen Administrator, der ein solches System betreut. Laut Rath liegt das nicht nur an fehlenden finanziellen Mitteln, sondern auch daran, dass sich die meisten KIS-Anbieter auf das lukrativere Geschäft mit mittleren

bis größeren Häusern konzentrieren. Die cHMS/EasyRun-Idee ist deswegen gezielt auf kleinere Akut-Krankenhäuser zugeschnitten, damit diese bei den kontinuierlich steigenden Anforderungen an die elektronische Patientendokumentation den Anschluss nicht verlieren. Die monatlichen Kosten des Systems entsprechen etwa dem Bruttogehalt eines IT-Administrators. Darin ist sogar die individuelle Anpassung an die Abläufe der jeweiligen Anwender-Klinik enthalten. „Dieser IT-Maßanzug wird eine wesentliche Lücke am Markt schließen“, ist sich Rath sicher.

c.a.r.u.s. Health wird cHMS/EasyRun auch auf der Klinik-IT Fachmesse IteG vom 23. bis 25. Juni in Halle 5.1., Stand 221 in Frankfurt/Main vorstellen.