



Kianusch Karadji, Carsten Schlichting, Julia Pilati, Sanjit Roopra, Stefan Skrobanek von Dedalus HealthCare (v.l.n.r.)

Team Vienna + Team Kunde

Interview zum Team Dedalus HealthCare in Wien

In der Gertrude-Fröhlich-Sandner-Straße 1, direkt am Wiener Hauptbahnhof, liegt die neue Geschäftsstelle von Dedalus HealthCare. Dort arbeiten theoretisch 250 Mitarbeiter – theoretisch, weil das Unternehmen dort ein neues Arbeitskonzept umgesetzt hat: das des Open Space oder Shared Workspace. Was es damit auf sich und welche Auswirkungen es hat, erläutern Julia Pilati, HR Business Partnerin, Carsten Schlichting, R&D Director CIS4U, und Vertriebsleiter Stefan Skrobanek im Interview.

Warum haben Sie eine neue Geschäftsstelle bezogen?

Carsten Schlichting: Es war einfach an der Zeit. Am alten Standort waren aufgrund fehlender Büros moderne Arbeitskonzepte nicht möglich. Zudem hat es uns beim Wachstum vor Herausforderungen gestellt. Auf

begrenztem Raum kann man sich nicht erweitern. Letztlich haben wir dann die Übernahme durch die Dedalus Gruppe zum Anlass genommen, neue, moderne Räumlichkeiten zu suchen.

Julia Pilati: Wir sind stark gewachsen. Allein 2022 haben wir bereits 60 neue Kolleginnen und Kollegen für die österreichische Gesellschaft eingestellt und wir wollen personell weiter zulegen.

Haben Sie Schwierigkeiten, offene Stellen zu besetzen?

J. Pilati: Natürlich herrscht auch in Österreich ein Kampf um die besten Talente. Bisher sind wir in der komfortablen Situation, dass wir unsere Stellen kompetent besetzen konnten. Wir sind auch weiterhin optimistisch, wissen aber sehr wohl, dass wir am Markt mithalten müssen.

Stefan Skrobanek: Wir profitieren auch davon, dass in Wien das Studium der Medizininformatik etabliert ist, sowohl an der Universität als auch an der Technischen Universität sowie an einer Höheren Technischen Schule. Und wo kann man Medizin und Informatik besser zusammenbringen als bei uns? Daneben haben wir uns einen guten Namen erarbeitet, so dass wir noch keinen Mangel an qualifizierten Bewerbern haben.

Sie sagten, Frau Pilati, dass Sie am Markt mithalten müssen. Wie machen Sie das?

Pilati: Wir bieten unseren Mitarbeitern Entwicklungsmöglichkeiten. Der Weg geht nicht selten vom Praktikanten zum studentischen Mitarbeiter zur Festanstellung und weiter zum Teamlead. Das macht uns natürlich sehr attraktiv.

Was bieten Sie konkret Ihren Mitarbeitern?

J. Pilati: Zum Beispiel, dass sie komplett im Homeoffice arbeiten können, selbstverständlich in Absprache mit dem Team und regelmäßigen Treffen im Büro, um den Zusammenhalt nicht zu verlieren. Darüber hinaus ermöglichen wir individuelle Gleit- und Teilzeitmodelle, um den Bedürfnissen der einzelnen Mitarbeiter gerecht zu werden. Es gibt außerdem einen Zuschuss zum Klimaticket sowie einen Ausgleich für die Kosten im Homeoffice, eine Gruppenunfallversicherung und die Möglichkeit, sich vergünstigt privat krankenversichern zu lassen.

Hat diese Flexibilität konkrete Auswirkungen auf die Arbeit in den Teams?

J. Pilati: Es bedeutet natürlich eine Umstellung, wenn man sich nicht jeden Tag trifft – da muss der Austausch geplant sein. Darum funktioniert die Flexibilität wie gesagt auch nur in Kommunikation mit dem Team.

C. Schlichting: Bei meinem Team ist mir zwar die Eigenverantwortung ganz wichtig, ich kann mir aber auch nicht vorstellen, dass ein Team,

das sich über lange Zeit nicht sieht, wirklich performant arbeitet. Den regelmäßigen Austausch stellen die Führungskräfte sicher, immer in Abwägung der Bedürfnisse im Team und der Anforderungen des Unternehmens.

S. Skrobanek: Für mein Vertriebsteam ist es essenziell, dass wir uns häufig und sehr eng abstimmen, weil wir einfach eine große Bandbreite an Themen abdecken. Das tun wir mehrmals die Woche.

Wie muss ich mir dann die neue Geschäftsstelle vorstellen?

C. Schlichting: Wir nutzen zweieinhalb der acht Stockwerke des Gebäudes. Auf insgesamt 2.400 Quadratmetern haben wir rund 140 Arbeitsplätze im Shared Workspace. Alles ist sehr hell mit viel Tageslicht. Die einzelnen Etagen sind über eine Wendeltreppe verbunden. Im 2. Stock befinden sich der Empfang, die wenigen Einzelbüros und zwei große Besprechungsräume. Der 3. und 4. Stock sind mit Tischgruppen, die Arbeitsplätze hochmodern mit großen Monitoren und Dockingstationen ausgestattet. Die Collaboration Spaces befinden sich in der Mitte der Stockwerke. Dann gibt es noch

Begegnungszonen mit Schaukel und Tischkicker sowie abgeschirmte Bereiche für Arbeiten oder Gespräche, die Ruhe brauchen. Durch das Konzept der Shared Workspaces können wir heute auf weniger Quadratmetern mehr Leute unterbringen.

Frau Pilati, wie kommt das bei den Mitarbeitern und Bewerbern an?

J. Pilati: Mittlerweile sehr gut. Zugegeben, am Anfang war die Skepsis groß, auch bei mir. Aber es hat sich herausgestellt, dass es für uns passt. Wir wollten eine Arbeitsumgebung schaffen, in die die Mitarbeiter gerne kommen. Und das ist uns – meine ich – auch gelungen.

Die einzelnen Teams sind sehr international besetzt. Welche Vorteile bringt das mit sich?

S. Skrobanek: Diversität hilft einem Team immer, weil sie unterschiedliche Sichtweisen fördert, von denen alle lernen. Im medizinischen Bereich ist es ja so, dass sich sehr viel an den nationalen Gegebenheiten orientiert. Da ist der Blick über den Tellerrand hinweg sehr bereichernd. Und den können Kollegen aus anderen Ländern natürlich bieten.





Apropos andere Länder: Die sind in der Digitalisierung teils voraus. Wie steht es um die Digitalisierung der Einrichtungen in Österreich?

S. Skrobanek: Österreich modernisiert den Gesundheitsbereich permanent. Es gibt jedes Jahr wieder neue Anforderungen, Ideen und Trends. Die Vernetzung der Krankenhäuser wird immer enger. Auch wenn wir in Österreich mit der ELGA eine sehr gute Basis geschaffen haben, gibt es zusätzlich immer weitere Lösungen, die die ELGA ergänzen oder den Behandlungspfad des Patienten komplementieren. Als Stichworte seien Portallösungen, Mobility und Künstliche Intelligenz genannt. Wir unterstützen unsere Kunden mit modernen IT-Lösungen, die die Qualität der Dokumentation sowie die Sicherheit der Patienten erhöhen und den Anwendern Zeit sparen.

Wo liegen die Herausforderungen?

S. Skrobanek: Wir müssen nicht nur moderne Lösungen finden, sondern solche, die die Anforderungen der Kunden erfüllen. Der österreichische Markt ist eher traditionell, andere Märkte hingegen setzen vermehrt auf für uns futuristische Technologien. Diesen Spagat müssen wir

schaffen: auf der einen Seite den Kunden mit seinen jetzigen Bedürfnissen zufriedenstellen, auf der anderen ihm bereits den Weg in die Zukunft, für kommende Anforderungen aufzeigen. Wir bieten unseren Kunden ein komplett integriertes System, in dem sämtliche Daten über mehrere Lösungen und definierte Workflows hinweg den Anwendern in ihren jeweiligen Rollen zur Verfügung stehen. Um das zu gewährleisten, müssen wir ganz nah an den Anwendern sein, um ihre Herausforderungen und Anforderungen zu kennen.

Jede Anforderung bedarf einer Lösung, aber nicht jede Lösung hat auch eine Anforderung. Deshalb müssen wir die Anwender und ihre Workflows verstehen. Das lernen wir in den täglichen Gesprächen, aber auch im Rahmen unserer Customer Advisory Workshops mit repräsentativen Kunden. Denn am Ende geht es ja darum, Softwarelösungen zu liefern, die unsere Kunden dabei unterstützen, effizient und gut zu arbeiten.

Was sind denn die Leuchtturmprojekte in Österreich?

C. Schlichting: Vor drei Jahren haben sich in Oberösterreich gleich

vier Auftraggeber entschlossen, mit unseren Lösungen in Betrieb zu gehen. Dieses Projekt steht beispielhaft für viele weitere in den verschiedenen Bereichen.

S. Skrobanek: Das stimmt. Wir haben tatsächlich sehr viele richtungsweisende Projekte in Österreich, zahlreiche mit Universitätskliniken und Krankenträgern. In allen Projekten entscheiden sich aber Klinikum und Unternehmen für die Zusammenarbeit, und die ist in der Regel auf eine lange Zeit angelegt. Deshalb sollte es von Beginn an eine wirkliche Partnerschaft sein, das vereinfacht vieles. Genau diesen partnerschaftlichen Austausch fördern und fördern wir sehr. Ich halte das für einen unserer wesentlichen Erfolgsfaktoren. Eines möchte ich dabei klarstellen: Uns ist jeder Kunde gleich wichtig, egal wie groß er ist. Wir ziehen niemanden vor.

Vielen Dank für den spannenden Ausflug zum Team Vienna.

Interview: Ralf Buchholz