



„ Die Internationalisierung macht ORBIS reicher, nicht ärmer.

Daniel Denzler (links)
Dedalus HealthCare

Quo vadis, ORBIS?

Interview mit Giso Langer und Daniel Denzler, Dedalus HealthCare

Giso Langer und Dr. Daniel Denzler vom Dedalus Geschäftsbereich CIS4U sprechen im Doppelinterview über Herausforderungen und Erfolge bei der Weiterentwicklung von ORBIS und die Internationalisierung des KIS-Geschäfts.

Herr Langer, wie geht es Ihnen, wenn Sie an ORBIS denken?

Giso Langer: (lacht) Ausgezeichnet, danke. Warum?

Weil Dedalus sich mit der Transition zu ORBIS U und der Internationalisierung seiner Systeme eine ambitionierte Agenda vorgenommen hat. Nicht zu vergessen die Herausforderungen auf dem Heimatmarkt, unter anderem durch das KHZG.

G. Langer: Das stimmt, die Agenda

ist in der Tat ambitioniert. Allerdings haben wir die richtigen Prioritäten gesetzt und genügend Kräfte mobilisiert, um ihr gerecht zu werden.

Das heißt?

G. Langer: Eines der wichtigsten Fokusthemen ist der Roll-out der KHZG-Module für unsere Bestandskunden, ein weiteres der Übergang zu ORBIS U. In beiden Punkten sind wir auf einem sehr guten Weg. Gleichzeitig hilft uns die durch das KHZG entfesselte Dynamik beim Übergang von ORBIS zu ORBIS U: Viele KHZG-Lösungen sind U-basiert und kommen über diese Schiene zügig in den Markt, so zum Beispiel ORBIS U Pflege U, ORBIS Medication oder die neue ORBIS Patientenkurve. Personell haben wir uns ebenfalls dieser Dynamik entsprechend aufge-

stellt und unser Entwicklungsteam signifikant verstärkt. Bis Ende 2024 werden wir die Anzahl unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter in der Entwicklung nahezu verdoppelt haben. Unsere Roadmap für ORBIS U steht: Bis 2027 wollen wir alle klinischen Module und bis 2028 alle administrativen in die ORBIS-U-Technologie umgesetzt haben.

Herr Dr. Denzler, Sie sind als Director Product Management unter anderem für die Weiterentwicklung des Produktportfolios und die Internationalisierung von ORBIS verantwortlich. Worum geht es dabei?

Daniel Denzler: Beide Punkte gehen Hand in Hand. Wir sind seit der Übernahme durch Dedalus enorm

gewachsen und bieten weltweit rund ein Dutzend KIS-Systeme an. Diese Fülle wollen wir auf zwei Systeme reduzieren, mit ORBIS als führendem KIS für die bestehenden und für die neuen Märkte Australien und Großbritannien. Das heißt, wir investieren massiv in ORBIS und die neue U-Plattform, um bei diesem Übergang voranzukommen und das System auch für neue Märkte fit zu machen.

Und der Heimatmarkt bleibt auf der Strecke?

D. Denzler: Ganz und gar nicht, das Gegenteil ist der Fall: Durch die Abkündigung beispielsweise des Dedalus Krankenhausinformationssystem „Lorenzo“ in Großbritannien sind uns enorme personelle Kapazitäten und vor allem sehr viel Know-how zugeflossen, die ORBIS jetzt zugutekommen. Gerade der Punkt Know-how ist wichtig: Wir lernen zurzeit sehr viel darüber, wie Prozesse und Funktionen in anderen Regionen gestaltet werden. Dieses Wissen fließt in die Entwicklung für bestehende Märkte zurück und macht uns agiler und innovativer. Ein Beispiel ist das Modul Medikation, das nicht zuletzt aufgrund der höheren funktionalen Anforderungen des UK in naher Zukunft deutlich an Funktionalität gewinnen wird, beispielsweise durch die zusätzliche Abstraktionsebene „Virtual Therapeutic Moety“ für Medikamente. Die Internationalisierung macht ORBIS reicher, nicht ärmer.

Stichwort Innovation: Sie haben den Teamzuschnitt im Geschäftsbereich verändert und sprechen jetzt von „Value Streams“. Was steckt dahinter?

D. Denzler: ORBIS U ist mehr als der Wechsel auf eine neue technische

Plattform, es ist ein Paradigmenwechsel: ORBIS U wird aus der Perspektive der Anwender und ihrer Arbeitsprozesse entwickelt. Neben vielen technischen Neuerungen bringt das die Chance mit, Prozesse Ende-zu-Ende neu zu denken und zu strukturieren. Diesem Prinzip folgen wir auch in unserer Organisation, indem wir die Kernteams im Geschäftsbereich entlang zentraler Wertschöpfungsprozesse eines Krankenhauses aufgestellt haben, beispielsweise Pflege auf der Normalstation, Intensivpflege oder Medizincontrolling. In diesen „Value Streams“ arbeiten Produktmanager, die bei uns in der Regel aus der Krankenhauspraxis kommen, mit Entwicklern, Usability-Experten und anderen Disziplinen zusammen. Das bringt uns näher an die Kunden heran und hilft uns, Kundenprobleme ganzheitlich in den Blick zu nehmen.

G. Langer: Nicht zuletzt aus diesem Grund sind wir dieses Jahr eine Partnerschaft mit der Asklepios-Klinik Gruppe eingegangen, die die Entwicklung neuer U-Komponenten eng mit Praxisfeedback begleitet. Hier erhalten wir einen echten 360-Grad-Blick auf das Zusammenspiel aller Komponenten in kompletten Abläufen. Das ist nicht das einzige, aber ein exemplarisches Beispiel für kundennahe Entwicklung, ohne die eine Software wie ORBIS U nicht realisierbar ist.

Kürzlich hat der Dedalus-Service die Kunden über eine neue Releaseplanung für ORBIS informiert. Worauf müssen die Kunden sich einstellen und warum?

G. Langer: Auch mit den Releases werden wir agiler und effizienter. Künftig wird es pro Jahr nur noch

eine Hauptversion von ORBIS geben. In deren Rahmen konzentrieren wir uns vor allem auf die Umsetzung technisch relevanter Änderungen. Hinzukommen regelmäßige Service-Updates, ca. zehn pro Jahr, mit denen wir funktionale Neuerungen ausliefern. Für unsere Kunden heißt das: Sie erhalten Funktionserweiterungen und neue Funktionalitäten schneller und in regelmäßigeren Abständen über das Jahr verteilt. Zugleich gehen wir davon aus, dass die Anzahl der Hotfixes sinken wird. Mit diesem Schritt bewegen wir uns weiter in Richtung eines zeitgemäßen Auslieferungsschemas unter dem Stichwort „Continuous Delivery“.

Für die Kunden sind das dann aber zwei bis drei Updatevorgänge mehr pro Jahr.

G. Langer: Das ist nur auf den ersten Blick richtig. Durch den Wegfall von derzeit in vielen Fällen geplanten Hotfixes gehen wir von einer Reduzierung der Updates pro Jahr aus. Gleichzeitig möchten wir in Zukunft kumulative Serviceupdates zur Verfügung stellen. Wir arbeiten außerdem daran, im Zuge der U-Transition den Updateprozess zu vereinfachen. Wir sind sicher, die Kundenvorteile überwiegen.

Lieber Herr Langer, lieber Herr Dr. Denzler, vielen Dank für das Gespräch.

Interview: Christoph Lieck