

Kaum Konkurrenz für die Swiss Health Platform

Vergangenen Herbst startete die Krankenversicherungslösung Swiss Health Platform von Adcubum, Centris und CSC. Weil sich die Konkurrenz derweilen zurückhält, können die Partner grosse Pläne schmieden: In drei Jahren soll ein Drittel der Versicherten mit der Adcubum-Software betreut werden. *Alessandro Monachesi*

Die vorläufigen Gewinner im Markt für Kernlösungen für Kranken- und Unfallversicherer heissen Adcubum, Centris und CSC. Gemeinsam bieten die drei Unternehmen mit der Swiss Health Platform eine Gesamtlösung auf Grundlage von Adcubums Syrius-Software an. Die Swiss Health Platform basiert auf einer serviceorientierten IT-Architektur und bietet Kranken- und Unfallversicherern eine Komplettlösung für ihre Geschäftsprozesse. Dazu entwickelten die St.Galler ihre Standardapplikation gemeinsam mit CSC zu Syrius ASE (Application Server Edition) weiter. Betrieben wird die Software auf den Servern des auf Krankenkassen spezialisierten IT-Dienstleisters Centris in Solothurn. Centris betreut 18 Kranken- und Unfallversicherungen mit insgesamt 1,7 Millionen Versicherten.

Als erster Centris-Kunde nahm im vergangenen September die Krankenversicherung Xundheit mit 150 Benutzern auf der Swiss Health Platform den Betrieb auf. Inzwischen werden bei Centris auch grössere Kunden auf die neue Plattform migriert. Noch konzentriert man sich auf die bestehende Kundschaft, deren Migration bis 2011 abgeschlossen werden soll. Die ersten Schritte zur Akquisition von Neukunden wurden aber bereits in die Wege geleitet. Verschiedene Versicherer hätten auch schon Interesse gezeigt, versichern die Solothurner.

Kein heiss umkämpfter Markt

Vor wenigen Jahren sah es noch so aus, als würde der Markt für Krankenversicherungslösungen heiss umkämpft werden. Immerhin neunzig Kranken- und Unfallversicherer listet das Bundesamt für Gesundheit auf seiner Website auf. Neben CSC positionierten sich damals auch andere grosse IT- und Outsourcing-Anbieter mit entsprechenden Kooperationspartnern, um mit eigenen Lösungen im Markt präsent zu sein. T-Systems etwa setzte auf Siddhartha, eine integrierte ERP-Lösung für Gesundheitsversicherungen der Fehraltorfer Secon, für die es 2006 ein Application-Service-Providing-Angebot aufbaute.



Während Swisscom IT Services und T-Systems im Markt für Krankenversicherungslösungen gescheitert sind, ist die Swiss Health Platform erfolgreich. *Bildquelle: Aboutpixel.de*

Das ASP-Angebot sollte auch andere Krankenversicherer zu einem Umstieg bewegen. Doch das ist T-Systems und Secon nicht gelungen. Die Kooperation mit Secon besteht zwar noch immer, doch weitere Kunden konnten nicht gefunden werden. Bei T-Systems gibt man den Grundvoraussetzungen dafür die Schuld: Der Markt für Krankenkassenlösungen sei ausgetrocknet, befindet Pressesprecherin Senta Kleger. «Die Krankenkassen sind kaum willig, ihre Softwareplattformen auszutauschen.» Seit 2006 habe gerade einmal eine Krankenkasse ihre Kernlösung wechseln wollen – und da sei T-Systems leider nicht zum Zug gekommen. Inzwischen habe sich T-Systems' Interesse auf andere Bereiche des elektronischen Gesundheitswesens verschoben.

Swisscom: Partner verloren, Kunde gerettet

Dasselbe gilt für die Swisscom-Tochter. «Swisscom IT Services hat bei der Revision ihrer Healthcare-Strategie klare Schwerpunkte gesetzt», erklärt Pressesprecher Martin Schweikert das heutige Vorgehen. Zu diesen Schwerpunkten zählen das Infrastruktur- und Betriebsgeschäft und Telekommunikationsdienstleistungen. Zudem fokussiere man auf gewisse Produkte wie Bildarchivierungs- und Kommunikationssysteme sowie Themen im Rahmen von E-Health, beispielsweise die Gesundheitskarte und Portale.

Diese Strategieänderung wurde nötig, nachdem die strategische Partnerschaft mit

der Krankenversicherung KPT und dem Softwarehersteller BBT aus Zermatt gescheitert war. KPT stellte sich als Pilotkunde für die Weiterentwicklung und Integration der bestehenden Softwarelösungen Valsana und Carelife zur Verfügung. Geplant war die Einführung für Anfang 2006. Im Frühjahr 2007 mussten die Partner jedoch gestehen, dass die Kooperation wegen zu hoher Komplexität in der Produktentwicklung gescheitert war. Die Partnerschaft drohte gar im Rechtsstreit zu enden, als die KPT Schadensersatzforderungen an Swisscom IT Services stellte. Von einer Schadenssumme in Höhe von fünf Millionen Franken war die Rede. Im vergangenen Herbst einigten sich die ehemaligen Kooperationspartner jedoch, «ohne die Kundenbeziehung zu zerstören», wie Swisscom-Sprecher Schweikert festhält.

Syrius kommt an – mit oder ohne Centris

Bei CSC und Adcubum ist man derzeit fleissig weiter darum bemüht, die Syrius-Software an den Mann respektive die Versicherung zu bringen – allenfalls auch ohne das Hosting bei Centris. CSCs Schweizer Geschäftsführer Paul Glutz kann sich mangels schlagkräftiger Konkurrenz derzeit jedenfalls ganz unbescheiden geben: «In zwei bis drei Jahren werden über die Hälfte aller Grundversicherten mit Syrius betreut werden», so seine Prognose.

Widerspruch ist heute im Markt kaum zu vernehmen.