

12. MÜNCHNER M&A FORUM

TELEKOM HEALTHCARE SOLUTIONS

„ERWERB EINES IT-ANBIETERS IM GESUNDHEITSWESEN“

Arndt Lorenz – Geschäftsführer ‚Telekom Healthcare Solutions‘

Dr. Markus Ruppel – Senior Manager Strategie ‚Telekom Healthcare Solutions‘



ÜBERBLICK

- Wer ist Telekom Healthcare Solutions?
- Aktuelle Trends in der ICT und in der Healthcare-IT
- Das Krankenhausinformationssystem (KIS) als Critical Control Point
- Marktüberblick KIS
- Beschreibung des Deals
- Zusammenfassung der Kaufgründe
- Kritische Würdigung der Thesen aus Vortrag 1

INTELLIGENTE NETZE ALS STRATEGISCHE WACHSTUMSFELDER DER DEUTSCHEN TELEKOM AG



ENERGIE

Services rund um das hochkomplexe Energienetz der Zukunft

- Smart Grid Services
- Smart Metering
- Smart Home
- Energie-Management
- Energy Efficiency Services



GESUNDHEIT

Lösungen für die Vernetzung von Ärzten, Patienten, Kliniken, Krankenkassen und Pflegeeinrichtungen

- Telematik
- Telemedizin / Telemonitoring
- Digitale Prozesse
- Selbstbestimmtes Leben (AAL)
- Klinik IT



VERNETZTES AUTO

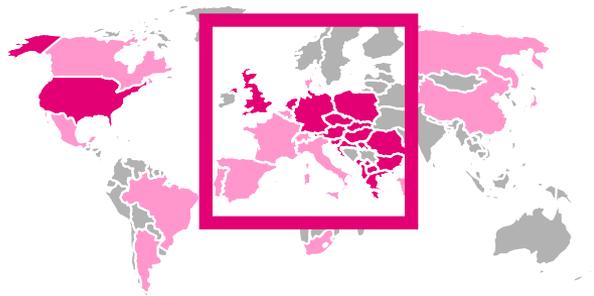
Integration des Fahrzeugs ins Internet und in Unternehmensprozesse

- Konnektivität (M2M/Breitband)
- Cloud- Infrastruktur und -Betrieb
- Telematik-Services

DIE INTELLIGENTE VERNETZUNG VON GERÄTEN UND SYSTEMEN IST WACHSTUMSMOTOR FÜR NEUE TECHNOLOGIEN

TELEKOM HEALTHCARE SOLUTIONS IM PROFIL

ZAHLEN & FAKTEN



DTHS in Zahlen 2013

- > 350 KIS Implementierungen weltweit
- > 3 Mio. Patientenabrechnungen pro Quartal
- > 100 Kliniken im IT-Betrieb/ Outsourcing
- > 9500 Sonstige Leistungserbringer an unsere Plattform angebunden
- 650 Hygiene Installationen in Laboren (mit 70% Marktführer in D)

Märkte

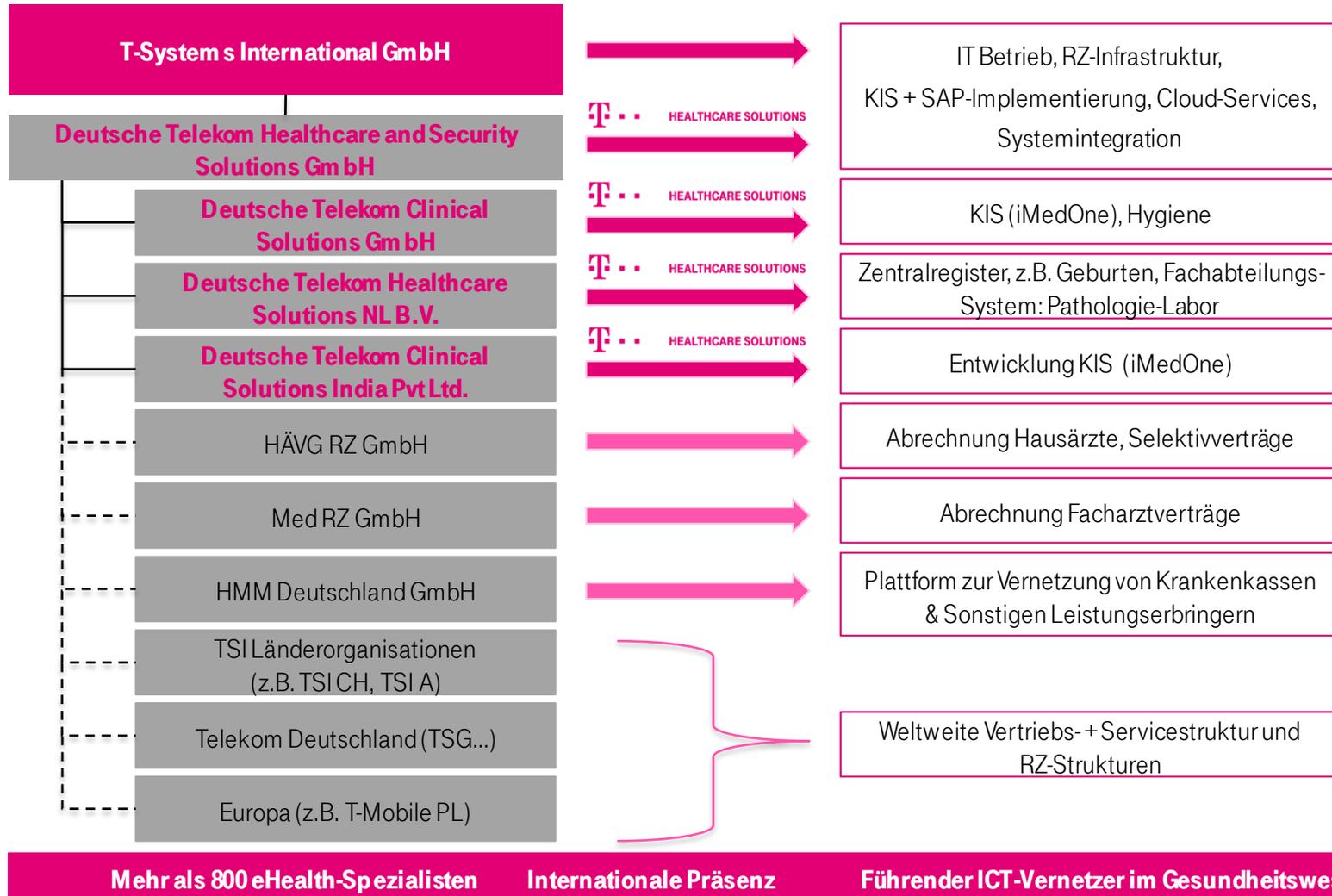
- Nr. 1 im Healthcare-ICT Markt in Deutschland (incl. TK)
- Positionierung als *der Enabler* für ein vernetztes Gesundheitswesen
- Fokus auf offene **Plattformen, Cloud und RZ-Services**
- **Intelligente Ergänzung des Portfolios** durch weltweite Beteiligungen und Partnerschaften (u.a. in Start-Up's wie Tiani Spirit, Portavita oder HMM Deutschland)

Mitarbeiter & Verantwortung

- > 800 Healthcare-IT Spezialisten weltweit
- Healthcare als **innovatives, strategisches Wachstumsfeld** des Konzerns – „Intelligente Netze“
- **Vorreiter** bei der Förderung einer besseren Vereinbarkeit von Beruf und Familie

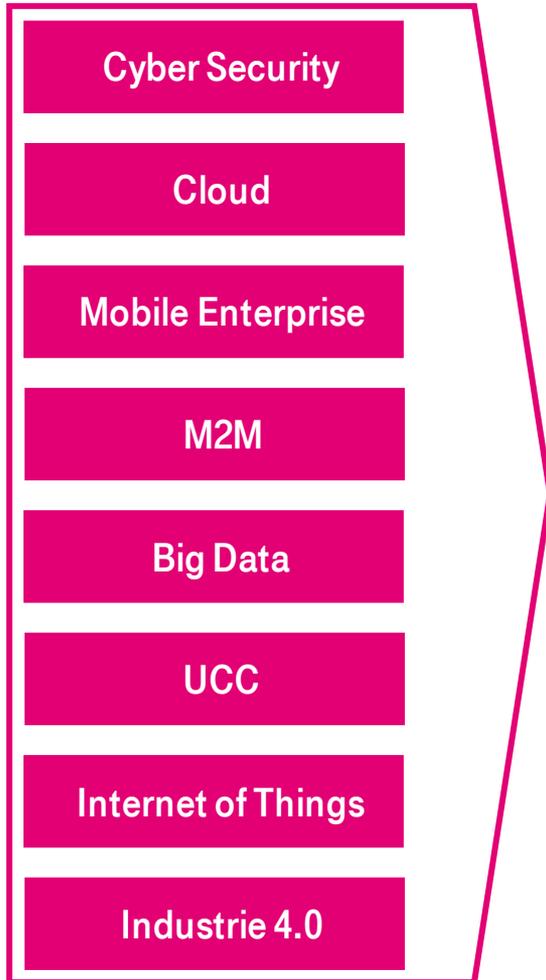
TELEKOM HEALTHCARE SOLUTIONS

ÜBERBLICK

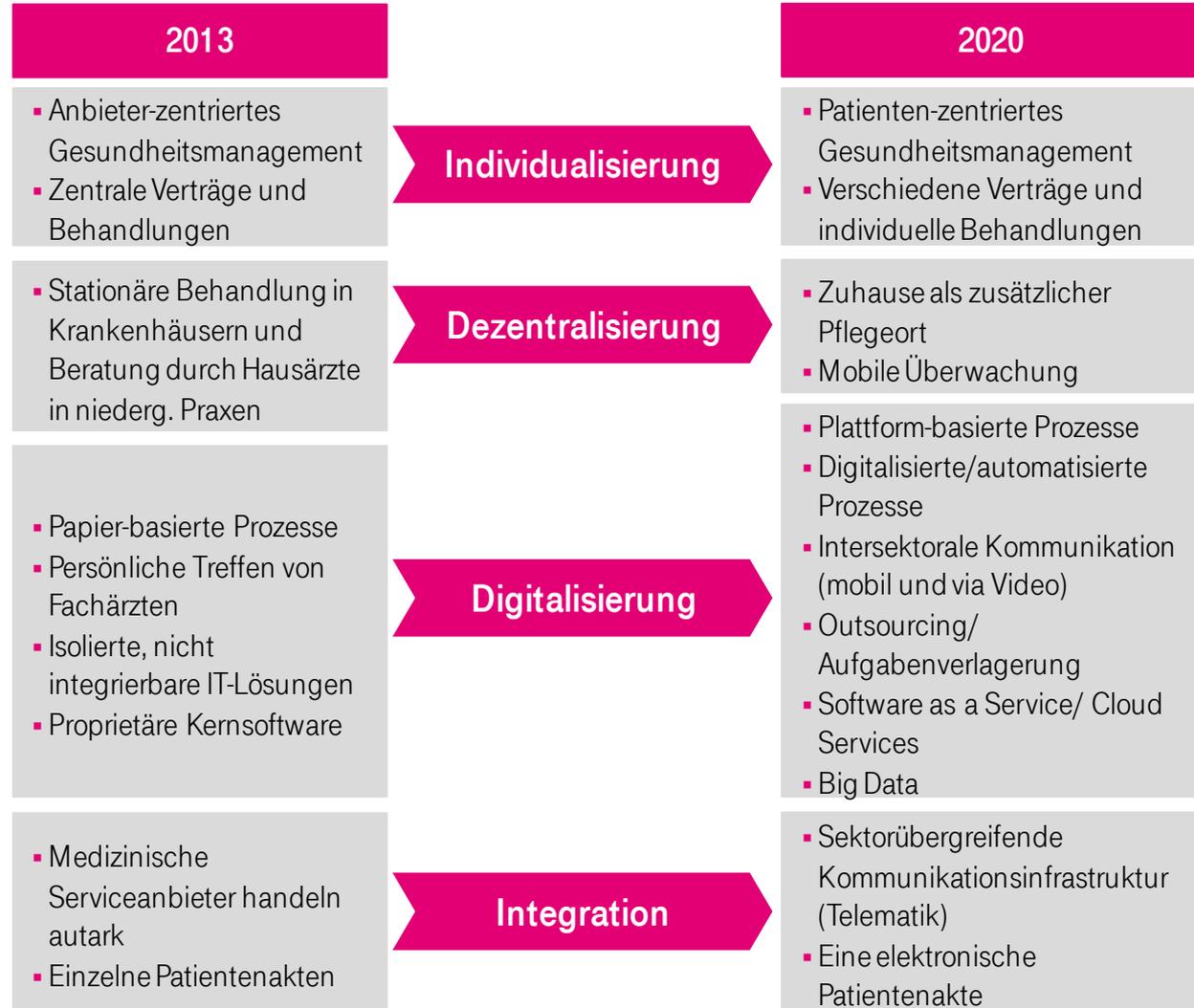


AKTUELLE TRENDS...

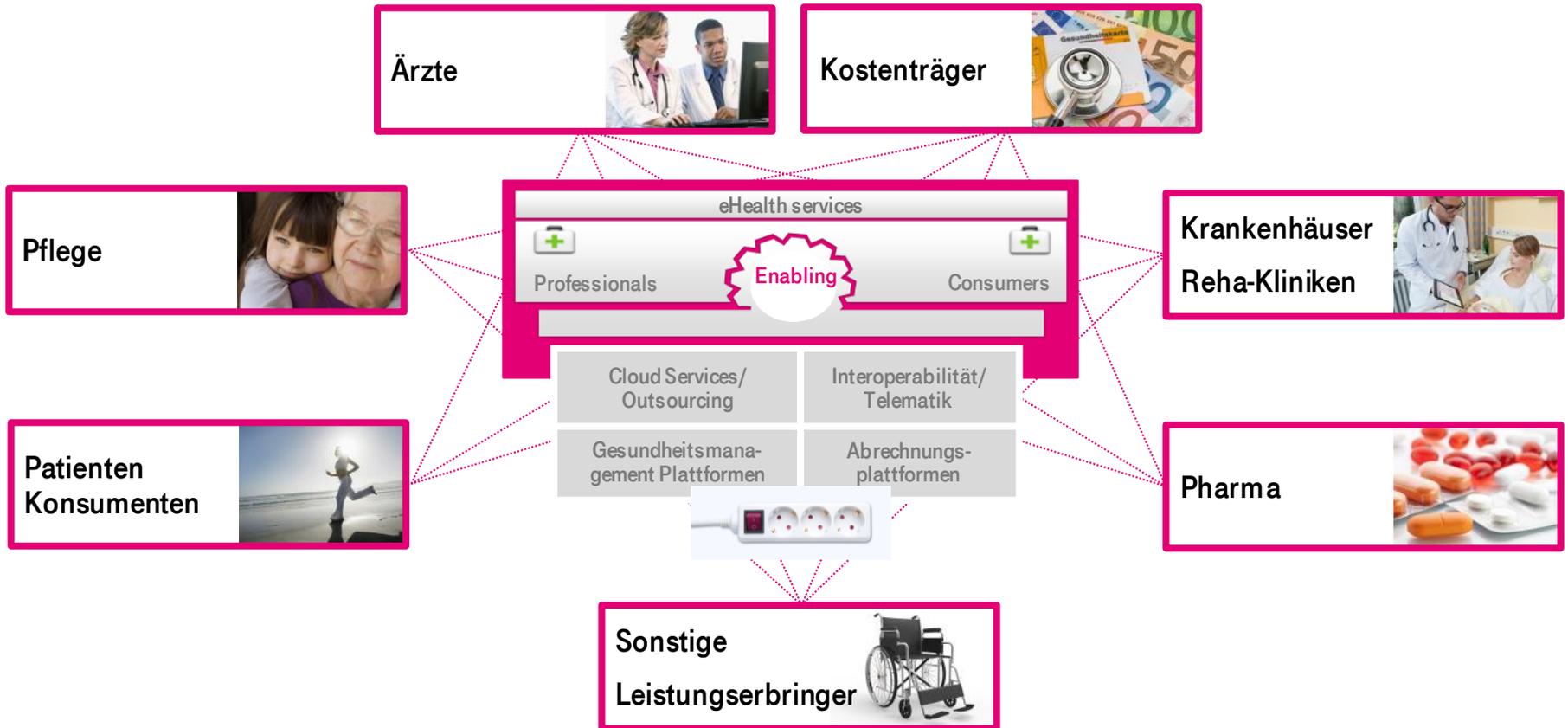
... IN DER ICT



... IM GESUNDHEITSWESEN

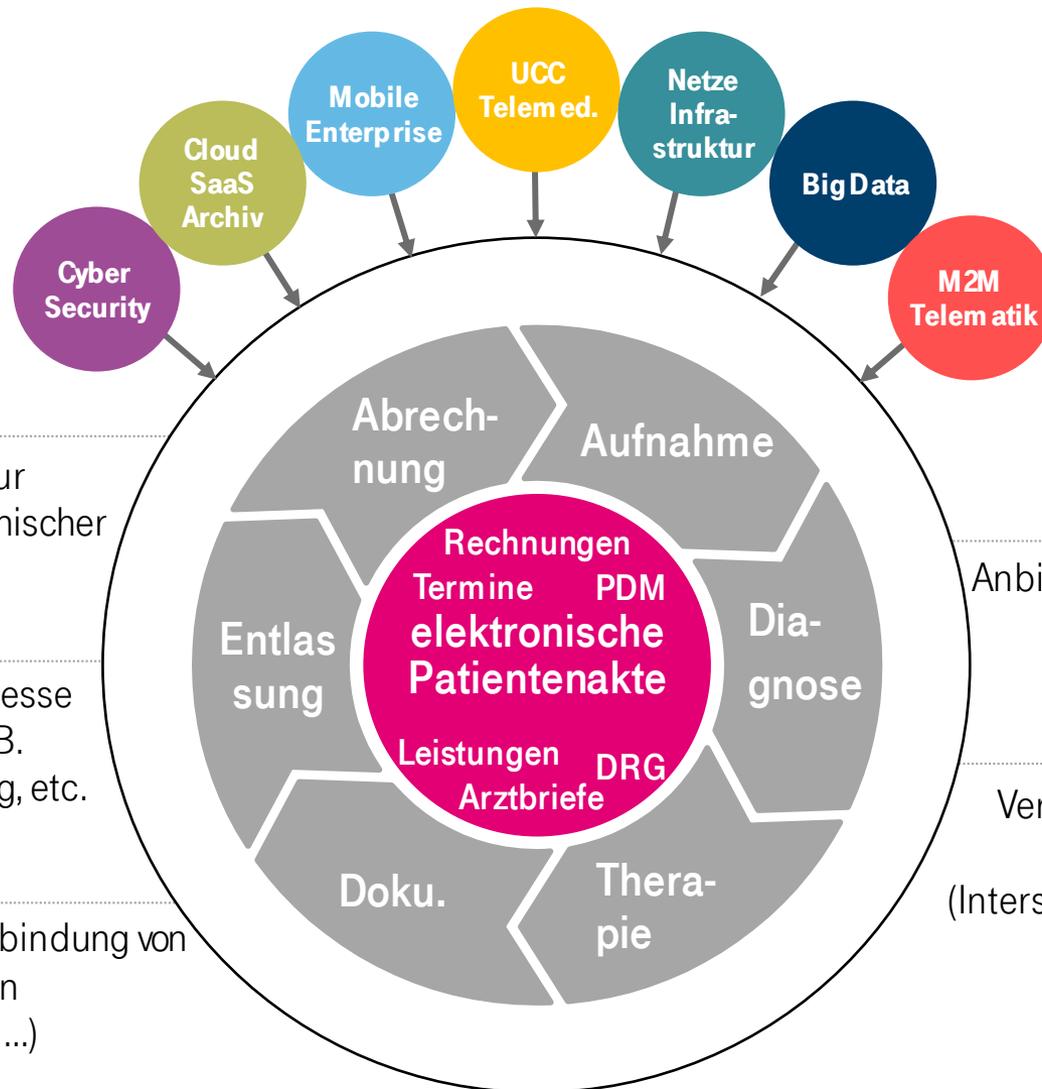


STRATEGISCHE POSITIONIERUNG DER „ENABELER“ FÜR VERNETZTE GESUNDHEIT



KRANKENHAUSINFORMATIONSSYSTEM (KIS)

ZENTRALE PLATTFORM FÜR EHEALTH IN KLINIKEN



KIS ist der Datenpool zur Konsolidierung medizinischer Daten

KIS bildet die Kernprozesse im Krankenhaus ab. Z.B. Aufnahme, Abrechnung, etc.

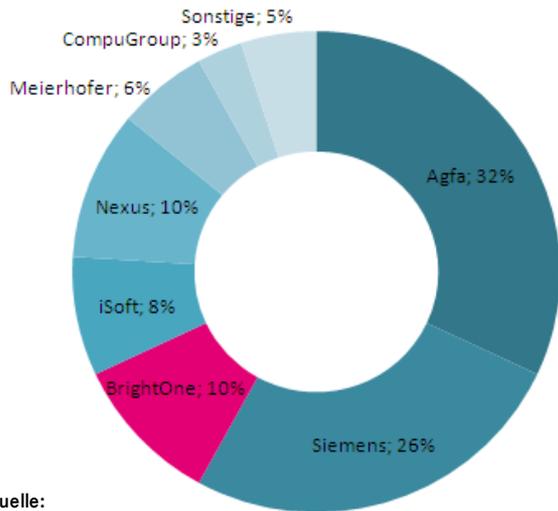
Weiternutzung bzw. Anbindung von innovativen T-Produkten (Telemedizin, Entertain...)

Anbindung von Subsystemen: RIS, PACS, Labor, Physio, Patientenunterhaltung, ...

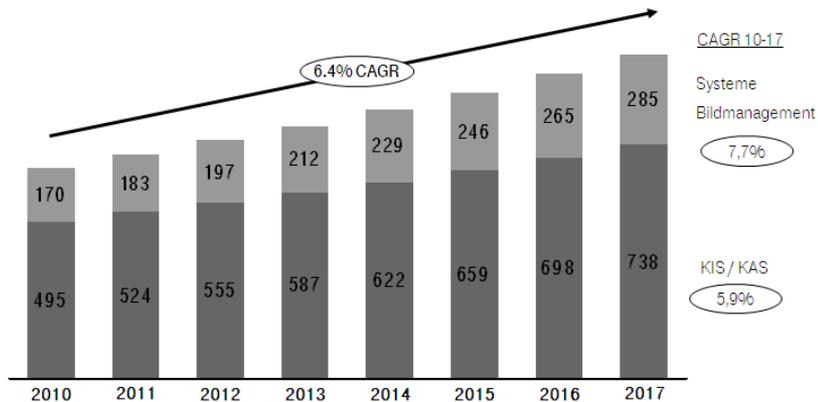
Vernetzung mit internen und externen Teilnehmern (Intersektorale Kommunikation)

DAS MARKTUMFELD

KRANKENHAUSINFORMATIONSSYSTEME (KIS) IN D



Quelle:
In Anlehnung an Clairfield International Germany und Experteneinschätzung



Quelle: GBI Research, Company Annual Reports, Investor Presentations, Interviews with Industry Experts and Key Opinion Leaders

OLIGOPOLISTISCHES MARKTUMFELD

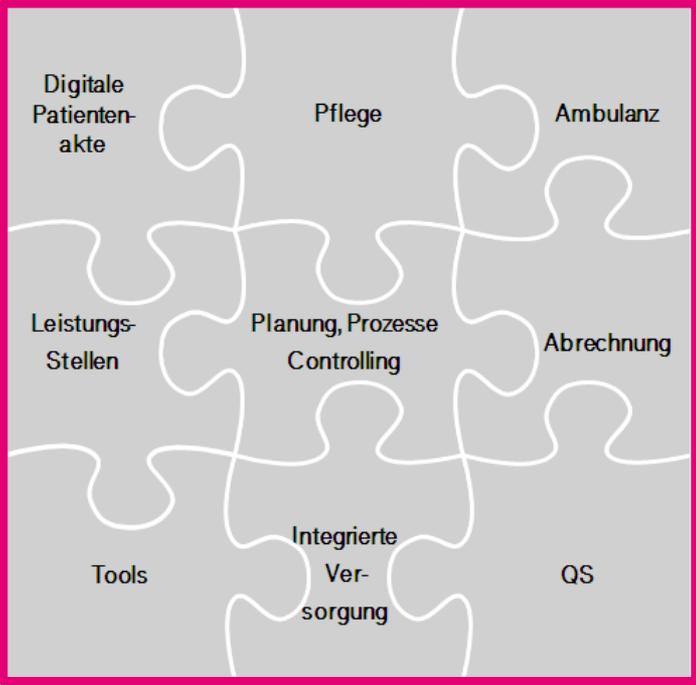
- Marktwachstum getrieben durch:
 - Bildung von Krankenhausverbänden (KIS-Tausch, Mehrmandanten-Lösungen)
 - IT-Services (v.a. Betrieb und Cloud)
 - Neue Produkte (v.a. Mobility)
 - Intersektorale Kommunikation (Interoperabilität)
- KIS ist Primärzugang zur Elektronischen Patientenakte („Control Point“) und die zentrale Plattform für eHealth in Kliniken
- Markt dominiert durch monolithische, geschlossene Systeme (mangelnde Interoperabilität)
- KIS-Penetration hoch, Verdrängungswettbewerb
- Weitere Konsolidierung der Marktteilnehmer erwartet

BESCHREIBUNG DES TARGETS UND SEINES PORTFOLIOS

KOMBINATION AUS SHARE UND ASSET DEAL

HC-UNITS DEUTSCHLAND / INDIEN	
Krankenhausinformationssystem (KIS) <ul style="list-style-type: none"> ▪ iMedOne ▪ iMedOne Mobile 	Hygiene <ul style="list-style-type: none"> ▪ Hybase ▪ Hytec ▪ Hyplan

HC-UNIT NIEDERLANDE	
Pathologie <ul style="list-style-type: none"> ▪ Felxlab SymPathy (Tieto) ▪ U-DPS (PALGA) ▪ LIMES 	Nationale Datenbanken <ul style="list-style-type: none"> ▪ Pathologie ▪ Schwangerschaft/Geburt ▪ Perinatal-Doku ▪ Krankenhausstatistiken



Marktposition

- Einer der Top 5 Anbieter für Krankenhausinformationssysteme (KIS) in Deutschland. Marktführer für Hygienelösungen.
- Führender Software- und Serviceanbieter für Labore und nationale Datenbanken in den Niederlanden.

Umsatz und Kunden

- DE: KIS iMedOne: >200 Krankenhäuser .
- Hygiene: >550 KH und Labore .
- NL: Pathologie: 58 von 60 Laboren .
- Nat. Datenbanken: die 4 größten Datenbanken .
- ca. 60% Recurring Revenues
- > 200 Mitarbeiter insgesamt übernommen

WARUM GERADE DIESES TARGET?

ZUSAMMENFASSUNG DER KAUFARGUMENTE

Business-Aspekte

- **Marktposition:** Etabliertes KIS mit ca. 10 % Marktanteil.
→ Solides Bestandsgeschäft
- **Know-How:** Tiefes Healthcare- und Prozessverständnis bei den Mitarbeitern sowie gut funktionierende Off-Shore Entwicklung.
→ Zugewinn Experten Know-How
- **Up-Selling:** Technologie und Kundenstamm optimale Basis für Geschäftsausbau.
→ Strategisches Invest

Rahmenbedingungen Akquisition

- **Dealstruktur:** Geschäftsbereich Healthcare musste aus bestehender Konzernstruktur herausgelöst werden.
- **Schlanke Organisation:** Erste Optimierungsmaßnahmen wurden bereits im Vorfeld durch Verkäufer umgesetzt.

DEAL TREIBER

- **Schnelle Umsetzung:** Hohe Kundenverunsicherung und „Komplexe“ Dealstruktur konnten durch effizientes M&A Team umgesetzt werden.

- **Betriebsfähigkeit:** Moderne SOA-Architektur, optimal für Cloud-Betrieb.
→ „KIS-as-a-Service“

- **Mobiles KIS:** Hochintegrierte App zur optimierten mobilen Datenerfassung. → Wettbewerbsvorteil
- **Integrierbarkeit in die SAP-Welt:** Hohe Integrationstiefe zu SAP. → durchgängige Prozessabbildung
- **Klinische Pfade:** Integrierte Prozess-Unterstützung durch eigenes Modul für klinische Pfade.

Technologie und Funktionalität

KRITISCHE WÜRDIGUNG DER THESEN AUS VORTRAG 1 MIT BEZUG AUF ICT ALLGEMEIN UND HEALTHCARE IT

Aufbau Vertriebsstrukturen nach Proof of Concept

- **ICT:** Firmen entstehen oft als kleine „Garagenfirmen“, die technologisch stark und vertrieblich schwach sind. Bei hinreichend hohem technischen Reifegrad kann Verkauf sinnvoll sein.
- **HC:** Auch im HC-Umfeld ist dies zu erkennen. Allerdings hat sich im Laufe der Zeit eine weit fortgeschrittene Marktkonsolidierung eingestellt.

Wechsel Plattformtechnologie bzw. Software Releasewechsel

- **ICT:** Auslaufende Technologien/Releases können aufwendige Neuentwicklungen nach sich ziehen. Ein möglicher Verkauf sollte vorher vollzogen werden, um Nutzen/Kosten zu optimieren.
- **HC:** Ziel „KIS aus der Cloud“ wird Anpassung der Technologieplattform nach sich ziehen. Release-Wechsel stehen in der HC-IT regelmäßig an (gesetzliche Vorgaben) und sind hier keine Deal-Treiber.

Internationalisierungsdruck (1) seitens Kunden (2) Sättigung lokaler Märkte

- **ICT:** Ob (1) oder (2) eine Verkaufschance ist, hängt stark von der Kundenstruktur und dem Spezialisierungsgrad der Lösung ab. Große Kunden und starke Spezialisierung = Situation (1).
- **HC:** In der HC-IT ist (1) selten aber (2) durchaus gegeben. Beispiel: Kauf GWI durch Agfa Healthare. Verdrängungsmarkt KIS in Deutschland, internationaler Ausbaus mit starkem Partner daher Chance.

Ausscheiden des Unternehmensgründers aus der operativen Führung

- **ICT:** Wie in anderen Branchen ist dies auch in der ICT-Branche nicht unüblich.
- **HC:** In der Vergangenheit viele inhabergeführte Mittelständler im Markt. Marktkonsolidierung allerdings heute weit fortgeschritten. Weitere Verkäufe kleinerer Anbieter werden erwartet.

Hohe Bewertungen in Hype-Phasen nutzen

- **ICT:** Gerade im New-Economy-Bereich keine Seltenheit. Beispiel: Kauf von Instagram durch Facebook für \$ 1 Mrd.
- **HC:** Für profitable oder innovative Healthcare-IT Firmen werden im Vergleich zu anderen ICT Firmen hohe Bewertungen erzielt.

VIELEN DANK FÜR IHRE AUFMERKSAMKEIT!

- Arndt Lorenz (arndt.lorenz@t-systems.com)
- Dr. Markus Ruppel (markus.ruppel@t-systems.com)



TELEKOM IM GESUNDHEITSWESEN

DAS BRINGEN WIR MIT

- Strategisches Wachstumsfeld der Deutschen Telekom
- Führender Anbieter/Vernetzer für Healthcare ICT-Lösungen mit weltweiter Präsenz
- Entwicklung und Betrieb von eigenen innovativen eHealth Lösungen
- Branchen Know-how für die Integration von Geschäftsprozessen (Systemintegration)
- Hohe Datensicherheits-Standards und innovative Cloud-Technologie
- RZ-Leistungen, Applikations-Management und Implementierung
- Hohe Verfügbarkeit, Qualität und Kapazität der Netzinfrastruktur
- Vertriebsnetzwerk, Partner- und Kundenzugang
- Abdeckung der gesamten Wertschöpfungskette



DIE TELEKOM STELLT ALS *ENABLER*
PRODUKTE UND SERVICES FÜR DIE AKTEURE AM GESUNDHEITSMARKT
ZUR VERFÜGUNG.