

EG-opkøb: Stigende krav til sundheds-it ligger bag opkøb af A-Data

EG købte i starten af juli A-Data, der leverer software til det danske sundhedsvæsen. En satsning, der giver større kapacitet i en sektor, hvor kravene til innovativ sundheds-it kun bliver større og større. Men bag opkøbet ligger også mere personlige motiver. Læs hvilke i interviewet med Jørgen Granborg, A-Data og Michael Frank Christensen, EG Healthcare.



- A-Data har i alle de år jeg har været i branchen været en væsentlig spiller og har altid haft et godt renommé. Derfor har det i flere år været et stort ønske at tilføje A-Data til EG Healthcare-familien, siger Michael Frank Christensen, VP, EG Healthcare.

A-Data står blandt andet bag lægejournal-systemet WinPLC, som er en pendant til EG Clinea-systemet.

- Gennem de seneste år er kravene til lægepraksissystemerne øget væsentligt, og det skal ikke være nogen hemmelighed, at vi alle har været presset til det yderste. Opgaverne forsvinder ikke, og vi forventer, at kravene til udvikling og innovation bliver større, fortæller Jørgen Granborg, CEO i A-Data og tilføjer:

- A-Data er for lille en organisation til at kunne leve op til myndighedernes krav til fremtidens sundheds-it.

EG er et bevidst valg fra min side, for EG Healthcare ligger tæt på vores DNA. Vi gør det her i et partnerskab, fordi vi vil det bedste til fordel for vores kunder. Vi får nu den volumen, der skal til for at leve op til kravene fremover.

Dialogen med lægerne er vigtig

Målet med opkøbet er at kunne levere de bedste branchesystemer til de danske praktiserende læger og speciallæger. Men intentionen er også fortsat at gøre det i dialog med lægerne, påpeger Michael Frank Christensen:

- Med A-Datas WinPLC får vi sammen med EG Healthcares EG Clinea forudsætningerne for

at skabe en it-plattform, der understøtter fremtidige krav og behov. Vi får samtidig en masse trofaste kunder og nogle dygtige og dedikerede medarbejdere. A-Data har nære kunderelationer og mange styrker, som vi i EG Healthcare kan lære af.

Så når vi siger, at vi vil skabe det bedste af to verdener, handler det ikke kun om produktet, men om helheden, siger Michael Frank Christensen og fortsætter:

- Dialogen mellem lægerne og os som leverandører prioriterer vi meget højt. Som leverandører på almen praksisområdet herhjemme er vi vant til at betragte hinanden mere som kolleger end som konkurrenter, for selv om vi kan konkurrere på fx pris og arbejdsgange i de enkelte lægesystemer, skal vi samlet kunne levere de løsninger, som ministeriet kræver.

Det skal ikke være for nålestribet

- Vi vil gøre meget for at bevare det tætte forhold til vores kunder, som kommer til at møde de samme medarbejdere, som de hele tiden har mødt. Det hele skal ikke blive for nålestribet. Valget af EG bunder samtidig også i det troværdige samarbejde, vi har haft gennem mange år.

Det har hele tiden været vigtigt for mig at sikre, at vi kan skabe værdi sammen, siger Jørgen Granborg.

- Der er en række områder, hvor EG Healthcare har formået at få bedre aftaler, end vi har kunnet. Ikke kun på grund af deres størrelse, men også på indsigt og viden i løsningerne.

Også personlige valg bag opkøbet

- Det har været en svær beslutning, fortæller Jørgen Granborg.

- Men EG Healthcare har rigtig mange ressourcer, vi kan have glæde af. EG har gennemgået store forandringer de seneste år og har fokus på lige netop løsninger, som dem vi tilbyder til lægepraksis.

- Vi får med den nye ejer en række styrker, som kan støtte op om den gode service og de løsninger, som vi kan og skal tilbyde i den kommende tid.

- Hvis jeg skal være helt ærlig, så har mit mangeårige samarbejde med Michael Frank også en væsentlig årsag til, at valget faldt på EG: Michael overtog formandsskabet i PL-Forum efter mig, og vi har haft et tæt samarbejde de sidste mange år, som er forankret i en fælles forståelse. Vi udfordrer hinanden, Michael har som jeg en baggrund i udvikling, og på trods af, at jeg stadig mener, jeg er en bedre programmør end Michael, så må jeg erkende, at Michael formår at få ideer til at få ben at gå på, hvor jeg ikke kan følge med.

Det personlige valg har også betydning for Michael Frank Christensen:

- Jeg har kendt Jørgen igennem mange år, og vi har altid haft en rigtig god relation. I de seneste år har vi haft et produktivt samarbejde, som jeg mener udspringer af en forståelse for hinanden og en åbenhed i vores kommunikation. Jeg glæder mig til at forsætte dette samarbejde.

Business as usual

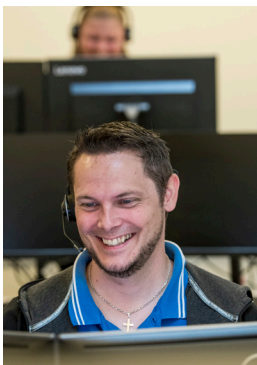
A-Data er nu formelt en del af EG Healthcare, men umiddelbart vil der ikke ske store ændringer.

- Som kunde vil man opleve, at det er business as usual, for vi har ikke noget hastværk. Lige nu er vi i analysefasen og tager os tid til at videreudvikle for fremad at kunne komme med den bedste brancheplatform til de praktiserende læger og speciallæger, siger Michael Frank Christensen, EG Healthcare.



Vi bliver flere og kan mere

A-Data er pr. 1. juli blevet en del af EG Healthcare, og det giver fordele for både jer kunder og for medarbejderne, når kræfterne nu lægges sammen. En af fordelene er flere ressourcer i en større EG-organisation. Men det, der har mest fokus i det første samarbejde, er kundekontakten.



- Vi bliver flere og får mere tyngde, men nærheden til jer kunder vil være den samme. Så selv om vi vokser, er vi meget opmærksomme på, at I som kunder stadig skal have den nære, direkte kontakt, når I

tager fat i os. Det er et fælles kernefokus, som vi bygger videre på nu, siger Beate Gade, der er kundechef hos A-Data.

Supporten er den samme

- Vi skal lære af hinanden og hinandens processer for at optimere vores kundeservice. Her kort efter opkøbet har Beate og jeg allerede et godt samarbejde og er i fuld gang med at udvide det sammen med alle kollegerne.

Det er rart at have et fælles mål, at understøtte en god support, uanset om man er A-Data-kunde eller EG Healthcare-kunde, siger Lene Kirkegaard, der er manager i EG Healthcare og ny kollega med Beate Gade, som supplerer:

- Supporterne er stadig dem, som kunderne kender, og sådan skal det også være. Vi er begge steder i tæt kontakt med vores kunder, og vi ved, at de sætter stor pris på at tale med de medarbejdere, som de er vant til at tale med og som kender klinikken.

A-Data fortsætter som hidtil, og medarbejderne, herunder også supportteams, arbejder derfor indtil videre uændret fra hovedkontoret i Rødovre og i Horsens, og telefonnummeret til A-Datas support er det samme, som det hele tiden har været. EG Healthcares support fortsætter ligeledes som normalt.

“Hvordan gør de lige det?”

- Vi kommer til at trække på hinandens erfaringer. Lige nu er vi jo ikke så langt i processen, og det er stadig så nyt, at vi lige skal vænne os til, at nu er vi kolleger, siger Lene Kirkegaard og tilføjer:

- Det er stadig en fase, hvor vi udforsker hinandens måder at gøre tingene på og stiller spørgsmålet 'Hvordan gør de det?' mange gange. Vi har fx lige holdt en workshop som en del af arbejdet med at finde en fælles god måde at gøre tingene på i supporten.

A-Data i hjertet

Både medarbejderne og kunderne har spillet en stor rolle i CEO Jørgen Granborgs overvejelser, da han valgte at sælge virksomheden til EG:

- Intet ville have lykkedes, hvis ikke jeg havde de bedste medarbejdere og de mest loyale kunder i branchen. Det ville have været uansvarligt af mig, hvis jeg ikke tænkte på, hvordan denne arbejdsplads skulle føres videre. Det har ligget tæt på mit hjerte at drive en ordentlig forretning, som tager ansvar for vores kunder, medarbejdere og sundhedsvæsenet.

- Vi kan og skal gribe den chance vi har fået: vi får lov til at være med til at skabe de bedste løsninger til primærsektoren, og jeg ved, at det nære samarbejde med kunderne, som vi står for, vil blive en aktiv del i denne rejse, siger Jørgen Granborg om salget af A-Data, der nu er en del af EG Healthcare.

Telefonnumre er uændrede

Support A-Data, telefon 3877 0040

Support EG Healthcare, telefon 7260 2610

