

AUF EIN GLAS MIT...

DEM GRÜNDER UND GESCHÄFTSFÜHRER VON MARABU RALF GÜNTHER

TEXT: HANS-PETER BRÖCKERHOFF

Wieder ein Gespräch in Berlin. Dieses Mal mit jemandem, der selbst hier lebt und ein Restaurant in „seinem Kiez“ ausgesucht hat. Wir sitzen im „Carlos Caravela“, einem portugiesischen Lokal im Stadtteil Schöneberg. Mein Gesprächspartner wird von der Wirtin per Handschlag begrüßt und ich erfahre, dass er hier oft und gerne isst, seit er vor Jahren nach einem Tanzkurs, zu dem ihn seine Frau „überredet“ hatte, hier immer den Abend ausklingen ließ.

»Wir haben damals den Hinweis bekommen: Schaut Euch doch mal die Krankenhäuser an.«

Ralf Günther, Gründungsgesellschafter und einer der beiden Geschäftsführer der Marabu EDV-Beratung und -Service GmbH, ist, erfahre ich, ein (fast) waschechter Berliner. Er ist zwar in Potsdam geboren, kam mit seinen Eltern aber schon als Dreijähriger, noch vor dem Mauerbau, nach West-Berlin und wuchs hier im Kiez auf, wo er auch so historische Momente wie die berühmte „Ich-bin-ein-Berliner“-Rede von John F. Kennedy am Schöneberger Rathaus – damals

Sitz der West-Berliner Stadtregierung – persönlich miterleben konnte. Sein beruflicher Werdegang führte ihn zwischenzeitlich zwar von Berlin weg. Aber heute lebt er wieder, zumindest ein Gutteil des Jahres, hier in Schöneberg, wo er eine schöne Penthauswohnung mit Blick auf den Gasometer gemietet hat. Er wohne hier gerne, erklärt mein Gesprächspartner, nicht nur weil er hier aufgewachsen sei und der Hauptsitz seines Unternehmens nicht weit weg liege, sondern weil die Lebensqualität hier besonders hoch sei.

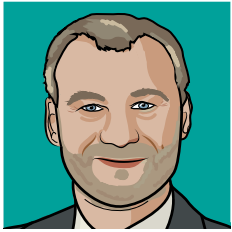
DIE WIRTIN BRINGT uns, wie bestellt, eine Karaffe vom Hauswein, einem „vinho verde“. Er gefällt. Wir bestellen einen Tapas-Teller als Vorspeise und je einmal „Bacalhau aus dem Capaplana“, Stockfisch mit Tomaten und Koriander im Kupferkessel zubereitet. Dann wenden wir uns dem beruflichen Werdegang meines Gesprächspartners zu. Günther hat, erfahre ich, eine Lehre als Radio- und Fernsichttechniker gemacht. „Alles andere habe ich mir draufgeschafft“, erklärt er in seinem berlinerischen Tonfall. Als dann EDV immer wichtiger wurde, habe er, sich, teils auch während seines Ur-

laubs, in diese Richtung weitergebildet. So habe er dann eine Stelle bei Nixdorf im technischen Kundendienst bekommen und sei später zu Wang Deutschland gegangen. Dort, fährt mein Gegenüber fort, sei er auch zum ersten Mal mit der IT im Gesundheitswesen in Berührung gekommen. „Wir haben 1987 schon“, berichtet er, „eines der ersten Imaging-Systeme entwickelt, und zwar für den Bereich Pathologie im damaligen Klinikum Steglitz.“

Die ersten Kunden, nachdem er 1991 gemeinsam mit einem Partner Marabu gegründet habe, seien noch nicht aus dem Gesundheitswesen, sondern aus der öffentlichen Verwaltung gekommen. Allerdings habe er schon bald aus dem damaligen Kundenkreis heraus den Hinweis bekommen, sich auch um die Krankenhäuser zu kümmern, da es dort einen riesigen Nachholbedarf in Sachen Effizienz gegeben habe. Das habe er getan, und Marabu habe sich daraufhin einen ersten Auftrag zur Entwicklung eines Systems zur digitalen Archivierung in einem Krankenhaus erarbeitet. „Wir haben“, erinnert Günther sich, „die Software entwickelt, die Hardware geliefert und auch die Systemeinführung begleitet.“







Das war der Anfang im Gesundheitswesen. Heute machen wir das gesamte Dokumentenmanagement und damit auch einen Großteil des Prozessmanagements bei unseren Kunden.“ Denn heute, führt er aus, gehe es nicht mehr nur um das Sammeln und Archivieren von Daten, sondern darum, diese Daten dann, wenn sie wieder gebraucht würden, sinnvoll in die Prozesse einzubinden und nutzbar zu machen. „Wir nennen das heute“, fügt er hinzu, „dokumentenorientiertes Prozessmanagement.“

Nachdem die Wirtin die Tapas gebracht hat und wir uns nach den ersten Bissen über unsere Zufriedenheit mit deren Qualität ausgetauscht haben, nimmt mein Gegenüber das Thema Prozesse, das ihn offensichtlich sehr umtreibt, wieder auf: „Wir denken nicht in Produkten, sondern in Prozessen!“ Das sei das Credo, nachdem er selbst und sein ganzes Unternehmen arbeiteten. Es gehe darum, archivierte Daten den handelnden Menschen in der richtigen Form und vor allem zum richtigen Zeitpunkt wieder zur Verfügung zu stellen – unabhängig übrigens davon, ob es sich um Verwaltungsprozesse oder Prozesse im klinischen Bereich handele. Die Mittel, die Technologien, dieses zu erreichen – ob aus strukturierten Datenbanken heraus oder aus unstrukturier-

ten Datenmengen –, würden immer weiter entwickelt. Aber sie seien gar nicht das Wichtigste. „Es geht darum“, erläutert Günther, „die Ziele unserer Kunden zu verstehen, die zur Zielerreichung nötigen Prozesse zusammen mit den Kunden sehr pragmatisch und konkret zu entwickeln und sich dabei wirklich auf den Kunden einzulassen.“ Denn pauschale Lösungen seien in der Regel wenig wert. Es gehe darum, ganzheitlich und zugleich sehr konkret zu denken und zu handeln. Das mache sein Unternehmen aus, fügt er nicht ohne Stolz hinzu, und das sei seiner Überzeugung nach der wahre Grund für den Erfolg in den nun fast 25 Marabu-Jahren.

»Wir denken nicht in Produkten, sondern in Prozessen.«

Dieses konkrete Prozessdenken aus Kundenperspektive hätten auch die Mitarbeiter stark verinnerlicht. Und das Unternehmen gebe ihnen auch die dazu nötigen Rahmenbedingungen und Entscheidungsfreiräume. Mein Gegenüber schmunzelt und erzählt, dass ein Mitarbeiter einmal gesagt habe: „Wir sind ein befreites Unternehmen.“ Auf die erstaunte Frage, was das heiße, habe dieser erklärt, dass bei Marabu die Pyramide umgedreht sei. Wo sonst ein Kopf oben sei und bestimme, seien hier viele Köpfe, mit eigenständigen Möglichkeiten, zu agieren und auch zu entscheiden. „Das macht“, unterstreicht Günther, „den Mitarbeitern nicht nur Freude, sondern erleichtert mir als Geschäftsführer auch deutlich die Arbeit.“

KUNDENZUFRIEDENHEIT und Mitarbeiterzufriedenheit seien eng miteinander verbunden, betont mein Gesprächspartner und fährt fort: „Unser Vorteil ist, dass wir mit einer kleinen Mannschaft sehr effektiv, schnell und flexibel arbeiten können. Wir sind Dienstleister mit der Betonung auf bei-

den Teilen des Wortes – dienen und leisten.“ Warum dann der Zusammenschluss mit NEXUS vor einem Jahr? Hier sei es nicht so sehr um Größe und Marktmacht gegangen, denn wenn man gut sei, könne man auch als kleines Unternehmen gut bestehen. Es sei vielmehr um seine eigene Lebensplanung und die Sicherung des Fortbestands seines Unternehmens gegangen. „Auch ich werde nicht jünger“, sagt Günther und lacht. Bei ungefähr 40 Mitarbeitern und zwei Standorten sei ein geplanter Übergang in eine langfristig gesicherte Zukunft wichtig. Deshalb habe er sich entschlossen, zu verkaufen und selbst noch für eine geraume Zeit weiter an Bord zu bleiben, um auch in der Führung die Kontinuität zu gewährleisten.

Die beschriebene Eigenständigkeit in der Marktbearbeitung und Kundenbetreuung, fügt mein Gegenüber noch hinzu, bleibe auch im NEXUS-Verband erhalten. „Der Zusammenschluss war ein guter Schritt für die Kunden und für die Mitarbeiter“, unterstreicht er. Mit NEXUS sei das Portfolio größer geworden, wobei die gemeinsame Angebotspalette vor allem zu Ergänzungen und nicht zu Überschneidungen geführt habe. Inhaltlich sei es eine große Chance, das Enterprise-Content-Management von Marabu eng mit der NEXUS-Produktwelt zu kombinieren. Das bringe sehr spannende Synergien und neue Möglichkeiten mit sich.

Also bleibt auch der etwas unkonventionelle Name Marabu bestehen? Günther lacht. „Ja“, bestätigt er und erzählt, wie es zu diesem Namen gekommen ist: „Ich wollte keinen Namen mit den üblichen Silben TECH oder SYS, sondern etwas Originelles, das, wenn die Bekanntheit groß genug ist, eindeutig dem Unternehmen zugeordnet wird – wie das Kamel der Zigarettenmarke.“ So sei er auf den tropischen Vogel Marabu gekommen, der ja, fügt er mit einem Schuss Ironie hinzu, als Aafresser sogar noch etwas mit Hygiene und Gesundheit zu tun habe. Später, nach einem Vortrag, den er in Johannesburg



AUF EIN GLAS MIT ...

Unter diesem Titel stellt E-HEALTH-COM-Herausgeber Hans-Peter Bröckerhoff interessante Unternehmer und Manager der eHealth-Branche vor. Die Beiträge für diese Reihe entstehen, anders als beim normalen Interview oder Porträt, auf der Basis eines ausführlichen Gesprächs in entspannter, nicht vom alltäglichen Termindruck gekennzeichneter Atmosphäre – eben bei einem Glas Wein oder Bier und vielleicht auch einem guten Essen. Denn so lässt sich mehr von dem Menschen, seinem Denken und Tun erfahren, den es vorzustellen gilt. Bei „Auf ein Glas mit ...“ geht es nicht unbedingt um ein aktuelles Thema oder ein bestimmtes Projekt. Es geht vielmehr um die Bandbreite der Aktivitäten und Meinungen, die den Gesprächspartner charakterisieren – und natürlich auch um den Menschen selbst.

gehalten habe, sei er auf den Namen angesprochen worden und habe erfahren, dass Marabu in Afrika „heiliger Vogel“ beziehungsweise „Vogel der Weißheit“ bedeute. Da habe er sich gedacht: „Naja, manchmal macht man etwas richtig, ohne gänzlich zu wissen, warum.“

Mittlerweile steht nicht nur eine neue Karaffe mit dem süffigen Weißwein aus dem Norden Portugals auf dem Tisch, sondern auch unser Hauptgericht. Wir widmen uns dem sehr gut schmeckenden Bacalhau und reden erst einmal nicht mehr so viel, und wenn, dann übers Essen, Kochen und die Mittelmeerküche, die mein Gesprächspartner, wie ich erfahre, nicht nur gerne isst, sondern auch gerne selbst kocht. Als die Teller abgeräumt sind, drängt sich die eHealth-Thematik wieder nach vorne und wir sprechen über die Herausforderungen, vor denen die Gesundheits-IT-Branche steht.

AUS DER SICHT meines Gegenübers sind Interoperabilität und Standardisierung momentan besonders große Herausforderungen der Branche. „Unsere Philosophie basiert auf Offenheit“, betont er. „Auch unsere Datenbank ist offen, damit der Kunde die größtmögliche Sicherheit hat, mit anderen Systemen in seinem Haus kommunizieren zu können. Wir halten nichts von Abkapselung. Das würde nur zu Hindernissen in der Prozessgestaltung führen.“ Wenn eine Einrichtung, fügt er hinzu, bei einem Anbieter, der keine offenen Schnittstellen biete, alles aus einer Hand kaufe, möge das teilweise sehr gut funktionieren. Aber vielleicht passe die eine oder andere Anwendung des Großanbieters dann doch nicht so richtig. Dann müsse entweder viel Geld für Schnittstellen in die Hand genommen werden oder die Einrichtung müsse sich mit der aus ihrer Sicht nicht optimalen Lösung begnügen. „Deshalb“, unterstreicht Günther nochmals, „geht der Trend in Richtung Standardisierung und offene Schnittstellen. Es gibt mittlerweile eine Menge von Unternehmen, die sich als Dienst-

leister mit offenen Schnittstellen verstehen. Aus meiner Sicht ist das gut so, denn je mehr Öffnung, desto mehr Transparenz und desto besser die Gestaltung der Prozesse.“

Vor diesem Hintergrund sei, fährt mein Gesprächspartner fort, das Thema IHE für ihn besonders interessant. Dass der bvitg sich hier engagiere, unterstütze er sehr. Überhaupt sei der Verband, insbesondere für kleinere Unternehmen, durchaus hilfreich. Er mache eine gute

»Der Trend geht in Richtung Standardisierung und offene Schnittstellen.«

Arbeit, auch wenn die politische Stärke sicherlich noch nicht so weit entwickelt sei, wie es wünschenswert sei, um noch effektiver auf die Entwicklung der Rahmenbedingungen einzuwirken. Und er bekräftigt: „Ich bin für die weitere Entwicklung und Stärkung des Verbands. Wir brauchen noch mehr Mitglieder.“

Zu den Stichworten Rahmenbedingungen und eHealth-Gesetz stimmt mein Gesprächspartner zwar zu, dass sich in Deutschland in der letzten Zeit politisch etwas zu bewegen scheint. Aber seine Skepsis ist doch noch deutlich zu spüren. So spricht er etwa die aus seiner Sicht oft übertriebenen Datenschutzanforderungen an, die manche sinnvolle Entwicklung verhindern, und bemerkt sarkastisch, dass man deshalb hoffentlich nicht irgendwann feststellen müsse: Tod durch Datenschutz! „Außerdem“, bekräftigt er seine Skepsis noch, „habe ich das Gefühl, dass Politik und Selbstverwaltung den gleichen Fehler wie bei der eGK machen. Es wird etwas beschlossen, ohne die Beteiligten wirklich einzubeziehen und aufzuklären.“

Auf die Frage, wie mein Gegenüber sich Erholung und Entspannung organisiere,

kommt die prompte Antwort: „Mit meinen Oldtimern.“ Vor fast dreißig Jahren, erzählt er, habe er sich einen petrolfarbenen Mercedes 280 SL gekauft. Mit diesem Wagen, den er immer noch habe und der mittlerweile 230 000 Kilometer gefahren sei, habe alles angefangen. Später habe er sich noch einen 62er Triumph angeschafft. Und zurzeit lasse er sich auch noch einen alten Dodge aufarbeiten. Er lege aber durchaus selbst schon einmal Hand an, besonders beim Triumph. Auch das gehöre zu diesem Hobby, das ihm so viel Spaß mache, dass er, um mehr Zeit dafür zu haben, sogar sein Segelboot verkauft habe, mit dem er früher oft unterwegs war. Heute fahre er ab und zu auch zu Oldtimer-Treffen oder mache bei einer Rallye mit, erzählt er weiter und fügt lachend hinzu: „Die Wagen müssen ja bewegt werden.“

UND DAS ALLES hier in der Großstadt? Nein, entgegnet Günther, zwar habe er hier auch eine Garage, aber die eigentliche Basis für die Oldtimer sei ihr Haus in Bonn, zu dem nicht nur eine sehr große Garage gehöre, sondern das auch direkt am Wald gelegen sei. „Meine Frau und ich“, betont er, „genießen dieses Leben in zwei Welten, im quirligen Kiez hier in Berlin und am ruhigen Bonner Stadtrand, wo es als Kontrast zum hektischen Großstadtleben Erholung und Entspannung pur gibt.“ ■



„Auf ein Glas mit ...“ im Berliner Restaurant „Carlos Caravela“: Ralf Günther (r.) und E-HEALTH-COM-Herausgeber Hans-Peter Bröckerhoff