



A SUCCESS STORY

# Sprechstunde mit Dr. Cloud

VON ZEHNTAUSENDEN ÄRZTEN UND THERAPEUTEN GENUTZT

Warum Deutschlands führender SaaS-Anbieter für  
Arzt- und Psychotherapiepraxen zu gridscale wechselte



*RED ist der einzige echte SaaS-Anbieter in Deutschland speziell für niedergelassene Ärzte. Neben der Praxissoftware RED medical bieten die Münchner mit RED connect die marktführende Lösung für Videosprechstunden. RED telematik vernetzt Praxen mit der Dateninfrastruktur für digitale Dienste im Gesundheitswesen wie die elektronische Patientenakte. RED protect schützt die Praxis-IT mit einer Firewall nach den Sicherheitsrichtlinien der kassenärztlichen Bundesvereinigung.*



## Das Ziel

RED ist verpflichtet, die sensiblen Daten seiner Kunden ausschließlich an Cloud-Standorten innerhalb Deutschlands und nach den strengen Datenschutzstandards der Gesundheitsbranche zu verarbeiten. Zugleich sucht das Softwarehaus nach einer Plattform, mit der es seinen Softwarebetrieb weitgehend automatisieren kann.



## Herausforderungen

US-Public Clouds gelten als Technologieführer, europäische Plattformen als besonders datenschutzkonform. Doch für RED ist ein »Entweder-oder« keine Option. Gibt es eine Cloud-Plattform, die kompromisslos hohe Datenschutzstandards garantiert und zugleich innovative Automationsmöglichkeiten bis hin zu Infrastructure as Code anbietet?



## Die Lösung

Mit der Public Cloud von gridscale hat der SaaS-Anbieter das perfekte Match gefunden: breites Leistungsportfolio und freie Auswahl unter zertifizierten deutschen und europäischen Cloud-Standorten, Hochverfügbarkeit dank redundanter Sicherheit, Effizienz durch weitreichende Automation – und das bei verblüffend einfacher Nutzerführung und mittelstandsfreundlichem Support.

## » Ausgangslage und Zielsetzung

97 Prozent der deutschen Unternehmen profitieren heute von den Vorteilen wartungsfreier Cloud-Software. Für die Mehrzahl der niedergelassenen Ärzte und Psychotherapeuten ist das hingegen immer noch Zukunftsmusik. »Was wir teilweise an IT in Praxen sehen, ist katastrophal. Die Nutzer sind mit den üblichen Branchenlösungen überfordert«, erklärt Jochen Brüggemann, Gründer und Geschäftsführer der RED Medical Systems GmbH. Der Grund: In den meisten Praxen steht immer noch ein Server, auf dem die Software zur Steuerung des ganzen Praxisbetriebs läuft. Ohne hauseigene IT-Spezialisten muss sich das medizinische Personal im stressigen Praxisalltag zusätzlich um das Aufspielen von Updates kümmern und Patientendaten auf Backups sichern, ganz zu schweigen von den täglichen Problemen, die komplexe Systeme im Eigenbetrieb verursachen.

Als erster Software-Anbieter in Deutschland hat RED diesen gordischen Knoten durchschlagen: Denn mit dem Server verschwindet die Hauptquelle für IT-Probleme aus der Praxis. Kunden von RED medical nutzen ihr Praxissystem als Software as a Service (SaaS) aus der Cloud. Dort kümmert sich der Softwarehersteller selbst um Updates und Sicherungskopien und garantiert einen stabilen Anwendungsbetrieb. »Unsere Kundinnen und Kunden schalten einfach morgens den Rechner an und sind produktiv«, sagt Jochen Brüggemann.



**Jochen Brüggemann**, CEO der RED Medical Systems GmbH

### Wachstum mit deutscher Public Cloud

Bis heute ist RED der einzige echte SaaS-Anbieter in seinem Marktsegment. Wettbewerber bieten allenfalls hybride Lösungen an, die nicht ohne lokale Server-IT in der Arztpraxis auskommen. Ein Grund ist die anspruchsvolle Verschlüsselungstechnik. Dieser technologische Vorsprung kam RED während der Coronakrise zugute, als tausende Arztpraxen und fast 60.000 Psychotherapeuten die Anwendung für Videosprechstunden abonnierten und RED damit quasi über Nacht zum Marktführer machten. Die hohen Sicherheitsstandards überzeugten in der Pandemie nicht nur Mediziner, sondern auch Interessenten aus anderen beratungsintensiven Branchen mit sensiblen Kundendaten wie Notare oder Rechtsanwälte. Doch die Bedingung für diesen Erfolg war, dass sich RED von seinem bisherigen Cloud-Anbieter trennen musste. Die Auflagen der Regulierungsbehörden verlangten den Wechsel zu einem europäischen oder deutschen Provider.

## >> Realisierung

Bis dahin hatten sich die Münchner auf eine der großen US-Public-Clouds gestützt. »Die Hyperscaler bieten zweifellos die anspruchsvollste Entwicklungspipeline. Für uns als SaaS-Anbieter war das vor zehn Jahren die natürliche Wahl. Beim Wechsel zu einer europäischen Plattform wollten wir technologisch keinesfalls ausgebremst werden«, betont Jochen Brüggemann. Entsprechend lang war die Wunschliste bei der Suche nach einem hiesigen Provider:

- » Infrage kamen nur Anbieter mit Cloud-Standorten in Europa, noch besser in Deutschland, konform mit deutschen Datenschutzstandards und ISO-zertifiziert.
- » Damit Arztpraxen ihre IT in fremde Hände geben, braucht es Vertrauen. Technisch bedeutet das: Ausfallsicherheit durch Redundanz sowie Hochverfügbarkeit durch skalierbare Architekturen und Automation.
- » Als Cloud-Native-Unternehmen weiß RED das Potenzial von Plattformen auszuschöpfen. »Damit wir unseren Kunden ein optimales Nutzererlebnis bieten können, legen wir Wert auf innovative Werkzeuge wie gemanagte Datenbank- und Container-Dienste, Load-Balancer und Infrastructure as Code«, so Brüggemann.
- » Beim Thema technischer Support sah RED beim früheren Cloud-Provider noch Luft nach oben. »Als mittelständisches Softwarehaus wissen wir kurze Wege bei unseren technischen Zulieferern zu schätzen«, sagt Brüggemann.



## Wettbewerb mit Defiziten bei Technik und Service

In die engere Wahl kamen bei RED die größten Cloud-Provider im deutschen Markt. Eine führende Telekommunikationsmarke erwies sich als zu bürokratisch: Technisch haperte es bei der Unterstützung für IPv6, die dringend benötigten Load-Balancer waren beim Datendurchsatz limitiert. Ein großer Webhoster unterstützte kein Mehrzonen-Sicherheitssystem, das RED benötigt, um Kundendatenbanken dreifach und räumlich getrennt zu betreiben. Ein bekannter Serverhoster bot zwar den niedrigsten Preis, dafür fehlte es an Automationsmöglichkeiten, redundanter Sicherheit und persönlichem Support.

Die beste Alternative förderte dagegen eine Google-Recherche zutage, erinnert sich Brüggemann.

Der Kölner Cloud-Spezialist gridscale überraschte das Softwarehaus mit seiner Mischung aus Datenschutz, ausgewählten, aber effektiven Cloud-Werkzeugen und einfacher Bedienung. »Der Umzug unserer SaaS-Umgebung verlief überraschend schnell«, erinnert sich Brüggemann. »Das Onboarding war super easy. Innerhalb von sechs Wochen hatten wir die komplette Migration abgeschlossen, und dieser Zeitraum umfasst sogar die ausführlichen Vortests der Cloud-Plattform«, so Brüggemann.



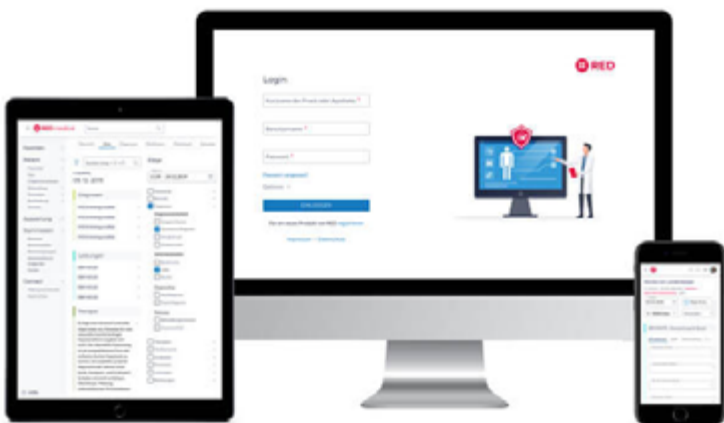
## >> Resümee

Seit gut anderthalb Jahren betreibt RED seine Systeme auf der Public Cloud von gridscale. In seinem Fazit zeigt sich Geschäftsführer Brüggemann sehr zufrieden mit dem Plattformwechsel: »Heute können wir alles automatisieren: Infrastruktur- und Datenbank-Services setzen wir direkt per Codebefehl auf. Das macht alles noch viel schneller und effizienter.«

Drei-Zonen-Sicherheitskonzept, Load-Balancer, Managed Database und Managed Kubernetes: »Die Public Cloud ist optimal für SaaS-Anbieter aus dem Mittelstand wie uns«, erklärt Brüggemann. Im Unterschied zu den Hyperscalern muss RED bei gridscale auch keine langfristige Abhängigkeit fürchten.

»Früher haben wir uns auf Standardfunktionen in der Cloud beschränkt, um einen Vendor-Lock-in zu vermeiden. Das gridscale-Konzept setzt dagegen auf Einfachheit und Standards und ist auf die wirklich relevanten Werkzeuge optimiert«, so der Geschäftsführer.

Auch der Kundendienst des Cloud-Providers hat den IT-Profi überzeugt: »Im Unterschied zu den Hyperscalern, aber auch zu großen Providern in Europa, profitieren wir bei gridscale von echter Augenhöhe im Mittelstand. Der Support ist immer erreichbar und liefert qualifizierte Antworten in Top-Zeit«, lobt Brüggemann



## Datenschutz und Innovation sind keine Gegensätze

Bis auf die Urversion seiner Praxissoftware hat RED inzwischen sein gesamtes Lösungs-Portfolio in die Public Cloud von gridscale verlagert. Die neue Plattform hat sich für den SaaS-Anbieter beim schnellen Wachstum in der Coronazeit bewährt. Dank einer dynamisch atmenden Infrastruktur konnte RED seine Mehrwertdienste kurzfristig skalieren und alleine mehr als fünf Millionen datenschutzkonforme Videosprechstunden während der Pandemie technisch unterstützen. Heute muss sich RED in der Cloud nicht mehr zwischen Innovation und Sicherheit entscheiden.

»Mit gridscale verfügen wir über eine Infrastruktur, die unser Wachstum in Deutschland und langfristig auch in Europa unterstützt«, so Brüggemann.



## **Wir machen Cloud Provider**

gridscale ist ein innovativer IaaS- und PaaS-Anbieter mit Sitz in Köln. Mit rund 100 Mitarbeitenden arbeiten wir daran, die Cloud für den europäischen Mittelstand sicherer, einfacher und zuverlässiger zu machen. Für unsere zukunftsweisenden Services und flexiblen Mittelstandslösungen wurden wir schon mehrfach ausgezeichnet. Die gridscale Cloud ist eine speziell für Systemhäuser und IT-Dienstleister optimierte Infrastruktur für den Betrieb anspruchsvoller digitaler Kundenprojekte.