

Ein neues Hospital Information System öffnet interessante Perspektiven **CompuGroup Medical auf dem Weg zur europäischen HIS-Spitze**

CompuGroup Medical (CGM) stellt den Unternehmensbereich Hospital Information Systems (HIS) neu auf. Eine konzernweite Segment-Neuaufrichtung schafft die Basis zur gezielten Umsetzung einer weltweiten Produktstrategie. Mag. Hannes Reichl, Senior Vice President HIS der CompuGroup Medical SE erläutert die Hintergründe.

Herr Reichl, CompuGroup Medical ist in erster Linie als marktführender Anbieter für Informationssysteme in Arzt- und Zahnarztpraxen bekannt. Nun kommt offensichtlich massive Bewegung bei den Krankenhausinformationssystemen auf?

Reichl: Die Vision der CGM lautet «Wir helfen heilen». Diese kann nicht nur durch Lösungen in einem Sektor des Gesundheitswesens erreicht werden. Nachdem der Erfolg der CGM im Segment der Arztinformationssysteme begründet wurde, haben wir uns in den letzten Jahren auch in anderen Segmenten, wie z.B. bei den Apothe-

ken-Informationssystemen deutlich weiterentwickelt. Dies gilt aber insbesondere auch für Lösungen für Akut- und Rehakliniken sowie soziale Einrichtungen. Hier betreuen wir – die CGM HIS – derzeit mit 800 Mitarbeitern 1500 Klinik- und Sozialkunden in Europa. Damit gehören wir schon heute zu den grössten europäischen HIS-Anbietern. Darauf aufbauend forcieren wir jetzt eine unsere Wachstumsstrategie in diesem Bereich.

Und dazu gehört natürlich die geplante Übernahme der Agfa-Gevaert?

Reichl: Dazu haben wir ja ein öffentliches Statement abgegeben. Es werden Gespräche geführt – wir befinden uns derzeit noch in einem frühen Stadium mit offenem Ausgang. Unabhängig davon steht vielmehr unsere eigene Kraft und Kompetenz im Zentrum unserer Wachstumsstrategie, die in einer neuen HIS-Suite mündet. Wir haben diese in den letzten Jahren für den internationalen Einsatz von Grund auf neu entwickelt und konsequent auf die Unterstützung von Prozessen in Akut- und Rehakliniken ausgerichtet.

Was hat die CGM veranlasst, neben den bestehenden Klinikinformationssystemen aus ihrem Unternehmen ein weiteres neu zu bauen?

Reichl: Ich möchte vorwegschicken, dass wir keine Co-Existenz anstreben. Die neue HIS-Lösung soll unsere bestehenden erfolgreichen Programme intelligent erweitern und weiterentwickeln. Wir verfolgen also eine klare Konvergenzstrategie aus unserer jetzigen Produktwelt in eine völlig neue Technologie-Generation.

Wird denn ein neuartiger Ansatz benötigt?

Reichl: Klassische KIS-Lösungen scheitern typischerweise an der komplexen Integration unter-

schiedlicher Planungssysteme sowie an fehlender Serviceorientierung. Das war für uns der Anstoss, ein de facto völlig neuartiges klinisches Informationssystem auf den Markt zu bringen.

Diese neue Software-Generation ist konsequent auf die Prozesse von Akut- und Rehakliniken ausgerichtet und dabei durchgängig serviceorientiert. Ein klarer Pluspunkt gegenüber den heute überwiegend anzutreffenden modulbasierten oder monolithischen Systemen und stellt somit eine echte Alternative für effizienzorientierte Unternehmen dar.

Im ersten Schritt unterstützen wir mit unserer neuen HIS-Suite fokussiert die Themen Medikationsmanagement, Fieberkurve sowie Pflege- und OP-Management. Die Unterstützung in diesen Bereichen liefert beeindruckende Mehrwerte für unsere Kunden.

Welche Vorteile hat dies für die Mediziner, Pflege und Management in den Kliniken?

Reichl: Der entscheidende Vorteil unseres neuen Workflowsystems liegt in einer durchgängigen Ressourcensteuerung und -optimierung, ausgehend von den Behandlungsprozessen. Dies sorgt für eine bessere Kostenkontrolle. Mediziner und Pflegenden erhalten mehr direkte Zeit für die Behandlung ihrer Patienten. Zudem können anhand einer besseren Datenbasis fundierte Entscheidungen getroffen und so die Behandlungsqualität gesteigert werden.

Können Sie diesen Punkt detaillierter beleuchten? Was passiert hier in dem Workflow-Ansatz?

Reichl: Bislang erfolgten die Ressourcenplanung und -steuerung, aber auch die einfache Terminplanung in separaten nicht vernetzten Planungstools. Verbunden mit einem personalintensiven



– meist telefonischen – Abstimmungsprozedere, um die Verfügbarkeit von Fachkräften, Material, Räumen oder sonstiger Infrastruktur zu klären. Das führt neben dem hohen Planungsaufwand meist zu einer mangelhaften Ressourcenauslastung und entsprechend langen Wartezeiten für die Patienten.

Unsere neue Lösung vereint und automatisiert hingegen sämtliche Planungskreise. Vor allem bei der kurz-, mittel- und langfristigen Optimierung der verfügbaren Ressourcen. Der Medical Outcome wird deutlich gesteigert – und dies bei konstanten Kapazitäten.

Was bedeutet diese Strategie für die Klinikkunden Ihrer heutigen Informationssysteme?

Reichl: Investitionsschutz und eine klare Zukunftsvision. Wir gehen evolutionär vor, sprich wir ergänzen die Möglichkeiten zur Prozessunterstützung Stück für Stück dort, wo unsere bewährten Systeme schon im Einsatz sind. So erzeugen wir nachweisbaren Zusatznutzen auf stabilen Basissystemen.

Nun steht die Klinik – egal ob Akut- oder Rehaklinik – in der Versorgung nicht allein da. Vernetzung nimmt an vielen Stellen deutlich zu. Welche Strategie verfolgen Sie an dieser Stelle?

Reichl: Die Vernetzung aller Akteure im Gesundheitswesen ist ein strategischer Kernpunkt der

CGM. Für stationäre Einrichtungen spielt die digitale Vernetzung eine ganz wesentliche Rolle. Gerade wenn es um die Optimierung aller internen Abläufe geht, ist ein möglichst reibungsloses Zusammenspiel mit der internen Logistik, aber auch mit Externen, wie Einweisern oder Laborpartnern essentiell – schliesslich muss die gesamte Wertschöpfungskette der Klinik effizient gestaltet werden, um nachhaltige Wirtschaftlichkeit in Kliniken erreichen zu können. Vernetzungslösungen der CGM bieten hierzu ein einzigartiges Portfolio im europäischen e-Health-Markt!

Wie kann das konkret funktionieren und gibt es dazu bereits Erfahrungen?

Reichl: Durch unsere internationale Reichweite im Bereich der Arzt- und Apothekensysteme können wir Abläufe für alle Beteiligten einschliesslich der Patienten deutlich verbessern. Unser Engagement hört bei weitem nicht am Klinikeingang auf. Wir unterscheiden uns in diesem Punkt deutlich von unseren Mitbewerbern, die meist weder Zugang noch Know-how in der Primären Gesundheitsversorgung haben. Vor allem in skandinavischen Ländern betreiben wir schon heute sektorenübergreifende IT-Systeme für ganze Regionen mit teilweise mehr als 40000 Anwendern. Diese Erfahrungen sind in unsere neue Software-Generation eingeflossen.

Herr Reichl, wir bedanken uns sehr herzlich für das Gespräch.

Mag. (FH) Hannes Reichl



Hannes Reichl verfügt über langjährige internationale Managementenerfahrung im Bereich Healthcare-IT. Als Senior Vice President verantwortet er aktuell die globalen Aktivitäten der CompuGroup Medical SE im Geschäftsfeld Hospital Information Systems.

Die Schwerpunkte seiner breit gefächerten Branchen- und Fachexpertise sind insbesondere: Informationssysteme im Gesundheitswesen, Digitalisierung in der stationären Gesundheitsversorgung, Klinisches Prozessmanagement / Steigerung der klinischen Prozesseffizienz, Intersektorale Vernetzungsstrategien, Management von MIT-Unternehmen, Strategisches Management, Business Development & Sales.

www.cgm.com

SCHNELL, MASSIV, NACHHALTIG.



Im Prinzip ist Häuserbauen kinderleicht. Darum stehen für uns kurze Bauzeiten, Planungssicherheit und die flexible Anpassung räumlicher Kapazitäten im Vordergrund. Als führende Anbieterin realisieren wir heute im General- oder Totalunternehmerauftrag nutzerorientierte Massivmodul- und Elementbauten für den permanenten wie für den temporären Einsatz. Mit der Kombination von Holz, Beton und Stahl verfügen wir über ein modernes Konzept. Sie werden Bauklötze staunen, wie schnell, massiv und nachhaltig wir Ihr Gebäude realisieren.
> www.dm-bau.ch/referenzen



DM Bau AG 9463 Oberriet (SG)/4624 Härkingen (SO), T 071 763 70 20, www.dm-bau.ch