

Einsatz von total 3'300 Mitarbeitern sind eine Basis, von der nun auch der Schweizer Markt profitieren kann.»

Welches sind die bedeutendsten Trümpfe, die Sie auf Basis von Phoenix in der Schweiz einsetzen können?

«Vorab die tiefe Verankerung von Phoenix in den Schweizer Spitälern, aber auch das erstarkte Vertrauen unserer Mitarbeitenden und unserer Kunden in die zukunftsgerichteten Investitionen von CompuGroup Medical im Schweizer Markt.»

Werden Sie mit der Kraft Ihres grossen europäischen Entwicklungsteams weitere interessante Akzente setzen? Werden Sie die jüngsten Neuentwicklung in Phoenix weiter verfeinern?

«Die bedeutenden Entwicklungsschritte, welche im Rahmen der technologischen Weiterentwicklung von Phoenix bereits unternommen worden sind, bilden eine hervorragende Basis hinsichtlich der Bedürfnisse unserer Schweizer Kunden. Auf Basis der Erfahrungen aus über 20 Ländern entwickeln wir unserer G3 KIS-Strategie und sind so in der Lage, ein mächtiges Workflow- und Informationssystem für stationäre Einrichtungen zu entwickeln. Dabei geht es uns darum, Vorteile der bestehenden Systeme zu verstärken und unseren Kunden gleichzeitig die Möglichkeit zu bieten, evolutionär – das heisst schrittweise und im Einzelnen sinnhaft – in die neue Welt einzutreten. Wir sichern damit einerseits die getätigten Investitionen unserer Kunden und gewährleisten zugleich, dass unsere Kunden sowohl technologisch als auch funktional auf dem neusten Stand bleiben. Das ist unser Beitrag, um die stetig steigende Kostenkurve in den Spitälern einzudämmen. Die modulare Web-Architektur auf Basis unseres Helix Frameworks vereinfacht die Integration neuer Technologien und Funktionen in die bestehende System- und Anwendungsumgebungen zusätzlich.

Interessant dürfte auch sein, dass CGM G3 Systema aufgrund des Einsatzes der modernsten Web-Technologie auch als SaaS- (Software as a Service) oder als Cloud-Computing-Lösung angeboten werden kann. Zusammengefasst sind die wesentlichen Vorteile dieses Konzeptes die Reduktion der «Time-to-market» für die Produkteinführung, der Schutz der bestehenden Investitionen bei den Kunden sowie die sanfte Migration der Kundeninstallationen auf neue funktionale und technologische Standards.»

Wirkungsvolle Vernetzung

Die CompuGroup Medical verfügt über leistungsstarke IT-Tools sowohl für den ambulanten wie für den stationären Gesundheitssektor. Werden Sie sich – gerade im Vorfeld der Einführung des elektronischen Patientendossiers – besonders für eine wirkungsvolle Vernetzung im Gesundheitswesen einsetzen?

Wer ist die CompuGroup Medical AG?

CompuGroup Medical ist eines der führenden eHealth-Unternehmen weltweit. Ihre Softwareprodukte zur Unterstützung aller ärztlichen und organisatorischen Tätigkeiten in Arztpraxen und Spitälern, ihre Informationsdienstleistungen für alle Beteiligten im Gesundheitswesen und ihre webbasierten persönlichen Gesundheitsakten dienen einem sichereren und effizienteren Gesundheitswesen. Grundlage der CompuGroup Medical-Leistungen ist die Kundenbasis von etwa 370'000 Ärzten, Zahnärzten, Spitälern und Netzen sowie sonstigen Leistungserbringern. CompuGroup Medical ist das eHealth-Unternehmen mit der weltweit grössten Reichweite unter den Leistungserbringern. Das Unternehmen ist in 18 europäischen Ländern sowie in Brasilien, Chile, Malaysia, Marokko, Saudi-Arabien, Südafrika und in den USA tätig und beschäftigt derzeit rund 3'300 Mitarbeiter.

«Ja, denn davon profitiert das ganze Gesundheitswesen am meisten. CompuGroup Medical Schweiz AG ist deshalb auch Gründungsmitglied der IHE Suisse und überhaupt bestens ausgerichtet auf die eHealth-Strategie des Bundes. Aufgrund unserer dezidierten Konzentration auf das Gesundheitswesen sind unsere Lösungen prädestiniert zur Verlinkung aller beteiligten Anspruchsgruppen.

Zukunftsträchtige Segmente sehen wir vorab in der weiterentwickelten Medikation und Fieberkurve oder im Pflegemanagement, aber auch im SAM-Bereich (Software-Assisted Medicine), für welchen wir massgeschneiderte Workflow- und Kommunikationslösungen entwickeln. Ziel ist überdies der Aufbau sämtlicher CompuGroup-Medical-Segmente (HPS, HCS und EPS) auch in der Schweiz.»

Evolutionärer Ansatz

Welche Strategie hat CompuGroup Medical, um Anwender aus dem «Phoenix»-Lager zu binden? Wie wollen Sie Neukunden gewinnen?

«Der evolutionäre Ansatz auf Basis der bewährten Phoenix-Funktionalitäten sichert den bestehenden Parametrix-Kunden optimalen Investitionsschutz. Neu erhalten sie zudem Zugang zu den strategischen SAM- und Vernetzungs-Lösungen der CompuGroup Medical, von welchen nicht nur Ärzte, Pflegende und Patienten, sondern alle Anspruchsgruppen des Schweizer Gesundheitswesens profitieren.

Wir sind überzeugt, dass auch für unsere neuen, künftigen Schweizer Kunden die Kombination von gebündeltem Know-how des lokalen Marktführers mit der Nachhaltigkeit und Technologieführerschaft der global erfolgreichen CompuGroup Medical ein stichhaltiges Argument sein wird.»

Wie beurteilen Sie den Schweizer eHealthcare-Markt? Wo sehen Sie das grösste Wachstumspotenzial?

«Das Wachstumspotenzial erachten wir als hoch: Der Kostendruck ist auch für Schweizer Spitäler enorm, und die Suche nach Preis-/Leistungs-Optimierungen entsprechend intensiv. Bevorstehende Veränderungen im Schweizer Akut- und Langzeitpflegebereich wie die Einführung von DRGs, die Zusammenführung einzelner Spitäler in grössere Trägerschaften oder die verstärkte Tendenz in Richtung integrierter Versorgung und «Managed Care»

begünstigen den Einsatz moderner, nachhaltiger KIS-Lösungen zusätzlich.»

Bedeutende Investitionen

Welche Investitionen in Technologie-Entwicklung sowie in Service und Beratung hat die CompuGroup Medical im Köcher?

«In den nächsten fünf Jahren investiert die CompuGroup Medical insgesamt 160 Millionen Franken in das Gesundheitswesen für zukunftsweisende Produktentwicklungen. Spital-IT-Systeme sind dabei die Nervenstränge der Patientenversorgung. Die Investitionen in unseren modularen Ansatz auf Basis des Helix Frameworks ermöglichen erst die einfache Integration intelligenter Module aus CGM G3 Systema in bestehende Produkte der zweiten Generation.

Zudem bilden unsere Mitarbeitenden den grössten Trumpf, weswegen wir im Rahmen von massgeschneiderten Weiterbildungsmassnahmen auch laufend erfolgreich in deren Beratungs- und Service-Qualität zugunsten unserer Kunden investieren.»

In welchem Zeitrahmen ist die «Phoenix»-Ablösung geplant?

«Wie vorher erwähnt profitieren unsere Kunden von unserem evolutionären Weiterentwicklungsansatz, der uns in keine bestimmten Zeitrahmen zwingt. Die Bedürfnisse unserer Kunden bilden deshalb weiterhin das Mass aller Dinge. Wir werden zwecks Evaluation dieser individuellen Bedürfnisse alle unsere Kunden persönlich besuchen.»

Interview: Dr. Hans Balmer