

CompuGroup Medical und VISUS: mehr Nutzen zu zweit

## Kunden profitieren von gebündeltem Know-how

Bereits vor dem Zusammenschluss der CompuGroup Medical und der VISUS Health GmbH im Jahr 2021 haben die beiden Unternehmen in gemeinsamen Projekten bewiesen, wie gut sich das Produktportfolio ergänzt. Die grössten Gewinner der Kooperation waren und sind die Kunden, die vom geballten technischen Know-how und der partnerschaftlichen Zusammenarbeit profitierten. Nun kommen auch die Schweizer Spitäler in den Genuss dieser Synergien, denn auch hierzulande bündeln die Unternehmen die Aktivitäten ihrer Landesgesellschaften. Als erste Einrichtung freute sich die Zahnklinik Bern über die partnerschaftliche Einführung des KIS und Archivs.

«clinicum» sprach mit den Vertriebsverantwortlichen, Kai Jessen von VISUS und Peter Wegmann von der CGM, über die neuen, gebündelten Stärken und die Vorteile für Kunden in der Schweiz.

### Wie genau funktioniert die Zusammenarbeit zwischen CGM und VISUS? Welche Produkte fließen zusammen?

**Peter Wegmann:** Ganz grundsätzlich ergänzen sich die Lösungen und das Know-how von VISUS und der CGM perfekt. VISUS hat insbesondere mit JiveX Healthcare Content Management (HCM) das Thema medizinische Datenkonsolidierung etabliert und damit die Basis für eine völlig neue Art der Informationsnutzung gelegt. In Kombination mit der sehr konsequenten Verwendung von Standards, dem allgegenwärtigen Vernetzungsgedanken und dem Willen zum Brückenbau in andere Welten mit JiveX Healthcare Connect hat VISUS die Versorgungsqualität massgeblich verbessert.

Die CGM ihrerseits hat ebenfalls exzellente Technologien – allen voran die KIS-Lösung CGM CLINICAL. Ausserdem ist das Portfolio sektorenübergreifender aufgestellt und reicht von Lösungen für Spitäler über Arzt-, Zahnarzt- und Psychotherapiepraxissysteme bis hin zu Apothekensoftware. Beides passt perfekt zum Vernetzungs- und Patientenstärkungsgedanken von VISUS. Das Zusammenwirken der Portfolios hätte man sich am Reissbrett nicht effizienter ausdenken können.

**Kai Jessen:** Diese Synergien bilden wir auch in der Schweiz ab. VISUS pflegt bereits seit Jahren einen erfolgreichen Partnervertrieb in der Schweiz, der nun durch einen weiteren hoch-

potenten Partner – nämlich der CGM – ergänzt wird. Und auch hier gilt: Die CGM Schweiz bringt mit CGM CLINICAL das Know-how des KIS-Marktes mit ein, VISUS den Zugang zum ganzheitlichen Umgang mit medizinischen Daten über das HCM, die Kommunikation der Daten über JiveX Healthcare Connect und natürlich

die radiologische Expertise über das JiveX Enterprise PACS.

Dadurch, dass wir nun unter einem gemeinsamen Dach agieren, können wir die Systeme natürlich noch stärker verzahnen. Wir können integrierte Lösungen implementieren, so dass es weniger

VISUS und die Compu Group Medical haben sich zusammengeschlossen. Lösungen, die sie ideal ergänzen, sorgen für Synergien.



## Management

«Systembrüche» in den Gesundheitseinrichtungen gibt und Daten reibungsloser zirkulieren können.

### Was sind die aktuellen Herausforderungen auf dem Schweizer Markt, die durch die Synergie gut bedient werden können?

**Kai Jessen:** Tatsächlich variieren die Anforderungen innerhalb der DACH Region gar nicht so sehr. Auch in der Schweiz besteht eine zentrale Aufgabe der IT darin, medizinische Inhalte zu konsolidieren und sie so aufzubereiten, dass sie patientenzentriert und gebündelt kommuniziert werden – sowohl innerhalb eines Spitals als auch zwischen verschiedenen Einrichtungen. In der Schweiz muss darüber hinaus eine Anbindung an das Elektronische Patientendossier (EPD) gewährleistet werden. Das erfordert ein nahtloses Zusammenspiel unterschiedlicher Lösungen, um medizinische Inhalte sinnvoll zusammenzustellen, zu verknüpfen und zu teilen. Konkret bedarf es einer tiefen Integration des HCM als «Sammelstelle» medizinischer Daten in das KIS, das als Primärsystem die Oberhand über die Patientenverwaltung hat. Darauf aufbauend brauchen Einrichtungen einfache, aber effektive Lösungen, um die gebündelten Daten unter Einhaltung aller Berechtigungskonzepte zu teilen.



Kai Jessen, Vertriebsleiter VISUS Schweiz (links) und Peter Wegmann, Vertriebsleiter CGM Schweiz freuen sich auf neue gemeinsame Herausforderungen im Schweizer Spitalmarkt

Dafür stehen in JiveX Healthcare Connect mehrere Wege mit unterschiedlicher technologischer Komplexität bereit – von der Generierung eines einfachen Links über den Aufbau von Zuweiserverportalen bis hin zu stark vernetzten Strukturen.

### Warum bilden VISUS und CGM das perfekte Team auf dem Schweizer Markt?

**Peter Wegmann:** Die Produkte von CGM und VISUS ergänzen sich nicht nur perfekt, sondern auch die dahinter stehenden Teams. Unsere

Arbeit basiert auf den gleichen Werten und der gleichen kundenzentrierten Philosophie. Spitäler profitieren von der vereinten Power unserer Expertinnen und Experten, die nun auch für sehr umfangreiche Projekte des Marktes zur Verfügung stehen. Wir freuen uns sehr über die entstandenen Synergien und sehen künftigen Herausforderungen positiv entgegen.

### Weitere Informationen

[www.cgm.com/ch](http://www.cgm.com/ch)

# careum

Careum  
Weiterbildung

## Planen Sie jetzt Ihre berufliche Entwicklung. Individuell. Mit uns.

### AKTUELLE LEHRGÄNGE

- 15.08.2022: Fachspezialist:in Wohn- und Siedlungsbetreuung
- 15.08.2022: Professionelle Beratung von alten Menschen und ihren Angehörigen
- 16.08.2022: Nachdiplomkurs Palliative Care
- 22.08.2022: Langzeitpflege und -betreuung – Vorbereitung eidg. Berufsprüfung
- 12.09.2022: Nachdiplomkurs Fachverantwortung Pflege
- 11.10.2022: Gerontopsychiatrie

### NÄCHSTE VERANSTALTUNG

- 30.08.2022: Impulsnachmittag Care Gastronomie  
«Erlebnisse schaffen – im Ensemble erfolgreich sein»

Individuelle  
Beratung:  
[laufbahnberatung@  
careum.ch](mailto:laufbahnberatung@careum.ch)



MEHR ERFAHREN →  
[careum-weiterbildung.ch](http://careum-weiterbildung.ch)