



Megoldást, nem programot szállítunk

Az intézményi gazdasági informatikai rendszerek 2007-ben tapasztalt fejlődéséről, a változó környezet kihívásairól Horváth Gyulát, a CompuTREND 2000 Kft. ügyvezető igazgatóját kérdeztük.

H *Ügyvezető igazgató úr, milyen év volt az Önök számára 2007?*

– Minden nehézség dacára az idei évet sikeres évnak kell deklarálnom, azon egyszerű oknál fogva, hogy decemberre a CT-EcoSTAT rendszer felhasználóinak száma 40 százalékkal több lett, mint az év elején volt. E fejlődésben jelentős szerepet játszanak a HEFOP 4.4. pályázatok, és együttműködésre lépünk olyan új és nagyon fontos partnerekkel, mint például a Markusovszky Kórház. A szombathelyi intézmény azért is különleges, mert október elseje óta gazdasági társaságként, zártkörű részvénytársasági formában működik.

Súlypontok

H *Miért ilyen fontos a gazdasági társaságokként működő kórházakkal kialakított kapcsolat?*

– A gazdasági társaságok felé történő nyitás nem azt jelenti, hogy költségvetési rend szerint gazdálkodó ügyfélkörünkről megfeledeznénk. Természetesen számtalan önkormányzati és egészségügyi intézményi partnerünk van, akikkel ugyanolyan komolyan foglalkozunk, mint korábban. Régebben is volt jó néhány gazdasági társaság a partnereink között. A Markusovszky Kórház Zrt.-vel kialakított kapcsolat az intézmény összetettsége miatt volt kiemelten fontos számunkra.

H *Hogyan sikerült az intézményben bevezetni a CT-EcoSTAT-rendszert?*

– Mikulás napját éppen Szombathelyen töltöttem, hogy áttekintsük az eredményeket. Nyugodtan állíthatom, hogy bevezetési projektünk nagyon jól sikerült. Talán nem illik ilyet mondani, de én több buktatóra számítottam, mint amennyi bekövetkezett, nem utolsósorban a szombathelyi gazdasági csapat kiváló munkájának eredménye-

ként, akikkel kiválóan tudtunk együtt dolgozni.

H *Egyértelműen sikeres volt az idei év?*

– Sikeres, ugyanakkor nagyon nehéz év volt az idei. Nemcsak azért, mert a bevezetéseken rengeteget dolgoztunk, hanem azért is, mert az egészségügyben teljesen kiszámíthatatlanná váltak a viszonyok. Ez a bizonytalanság időről-időre partnereink lelkiállapotán is érezhető volt, nyomot hagyott. Fáj az is, hogy néhány jelentős partnerintézményünk megszűnt, amelyekkel esetenként évtizedek óta dolgoztunk együtt. Nem érzem tisztemnek, hogy orvos szakmai kérdésekben állást foglaljak, de azt láttam, hogy a változások nehezen kezelhető emberi problémákat generáltak. Persze, nekünk nem az a dolgunk, hogy a múltba nézegessünk, hanem meg kell próbálni előre menni. Ezért dolgozunk most olyan fejlesztéseken, ami vonzó lehet a gazdasági társaságokként vagy költségvetési szervként működő egészségügyi intézményi partnereinknek.

H *Mire alapokon nyugodnak az új fejlesztések?*

– Rendszerünk eljutott abba a stádiumba, amikor a hibastatisztika megoldásunk érettségét mutatja. A hozánk érkező felhasználói kérdések, bejelentések kevesebb, mint tíz százaléka érkezik programhiba miatt. Ez az arány egyébként novemberben 8,3 százalék volt, amelyben benne van, hogy egy-egy hibát többször is bejelentenek. Tudjuk, hogy az ideális a nulla hiba lenne, amire törekszünk.

H *Ilyen komolyan veszik a rendszer minőségbiztosítást?*

– Ahhoz, hogy valaki munkatársaink közül prémiumot kapjon, tanácsadóink esetében a beérkező bejelentések

90 százalékát 24 órán belül meg kell válaszolni, rendszerfejlesztőink esetében a bejelentések között nem lehet 10 százaléknál magasabb a programhiba aránya. Egyébként november hónapban a beérkező kérdések 95,8 százalékát válaszoltuk meg 24 órán belül.

HEFOP-pályázatok

H *Milyen eredményeket értek el a HEFOP 4.4. projektekből?*

– A HEFOP-pályázatokban markánsan elkülönült egymástól a Dél-Dunántúli



Horváth Gyula

Régió, ahol egy fővállalkozó menedzselte a teljes bevezetést, illetve a másik két régió, ahol a kórházak különböző fővállalkozókat bíztak meg a rendszerek bevezetésével. A Dél-Dunántúli Régió kiírásában nagyon magas szintű követelmények fogalmazódtak meg, amelyek teljesítése a partnerintézmények, konzorciumi tagok részéről sok esetben a személyi és tárgyi feltételek hiánya miatt nehezen valósulhatott

meg. A másik két régióban az elképzelések kialakítása során inkább a földön jártak, ennek eredményeként lényegesen egyszerűbb tudtuk menedzselni a rendszerek bevezetését. A gazdálkodási területen az év elején kellett a projektek orozslánrészét megvalósítani, így a mi bevezetési folyamataink a nyár elejére gyakorlatilag le is zárultak. Jelenleg mind a három HEFOP-projekt a befejezésénél tart, és nagyon bízunk benne, hogy minden szállítónak sikerül határidőre teljesíteni vállalását, mert a pályázatban résztvevő cégek együtt sírnak és együtt nevetnek. Mi nyugodtak vagyunk, mert a HEFOP-projektek során az intézményekkel közösen kitűzött határidőket sikerült tartanunk, és a három régió intézményeiben bevezetett új rendszereink fél éve úgy üzemelnek, mint bármelyik más régi partnerünkénél.

H *Az Önök számára milyen tapasztalatokkal zárulnak a HEFOP-projektek?*

– Az elsődleges tapasztalat az volt, hogy jól döntöttünk akkor, amikor csak azt a feladatot vállaltuk el, amit határidőre és a kívánt minőségben tudunk teljesíteni. Így elkerülhettük azokat a buktatókat, amellyel néhány megrendelőnek és szállítónak – sajnos – szembeülnie kellett. Ugyanakkor úgy érzem, és ezt nem kis büszkeséggel mondom, hogy könnyű helyzetben voltunk, mert ha egy rendszer tartalmazza azokat a funkciókat, amelyeket a partner elvár, könnyű betartani azt az alapelvet, hogy csak olyan feladatot vállalunk el, amit valóban meg is tudunk valósítani.

H *Minek köszönhetőek a sikeres rendszerbevezetések?*

– Munkatársaim az első félév során nagyon sokat dolgoztak, naponta sok száz kilométert utaztak. Az ő áldozatvállalásuk nélkül, hiábavalóan akartunk volna akármilyen jól teljesíteni. A siker egyértelműen azon múlt, hogy ők az ügy mellé álltak. Ezt a segítséget és támogatást ezúton is szeretném nekik megköszönni, csakúgy, mint az intézményekben dolgozó azon kollégák fáradozását, akik hasonlóképpen lelkesen igyekeztek támogatni a gazdasági rendszer bevezetését.

Stratégia

H *Hol tart ma a CompuTREND?*

– Idén éreztük először, hogy a külvilág számára is egyértelműen megjelent a

CompuTREND egészségügyben betöltött piaci pozíciója. Ez a domináns pozíció egyébként nem változott a korábbi időszakhoz képest, hiszen piaci részesedésünk idén csupán 10 százalékkal nőtt. Korábbi, DOS-alapú CTGAZD rendszerünkkel is nagyjából ugyanekkora részesedésünk volt. Számomra az, hogy az új CT-EcoSTAT-rendszerrel sikerült megtartani partnereinket, sőt piaci pozícióinkat javítottunk, azt jelenti, hogy stratégiánk helyes volt. Óriási hangsúlyt helyezünk a felhasználókkal való kapcsolattartásra, hiszen mi partnereinknek nem csak egy programot adunk el, hanem folyamatosan támogatjuk őket a rendszer használatában. Idén az is kiderült, hogy időről időre szükséges a legújabb, leghatékonyabb platformok használata, de az igazi érték tanácsadói és helpdesk szolgáltatásunk, ami egyértelműen meghálálja a befektetett energiát. Mi továbbra is azon az úton szeretnénk járni, hogy nem programot, hanem megoldást szállítunk.

H *Hogyan lépnek tovább?*

– A CT-EcoSTAT ma már teljes funkcionalitást nyújt. A jogszabálykövetés és finomhangolás természetesen folyamatosan zajlik, emellett a jövőben új megoldásokat próbálunk hozzákapcsolni a rendszerhez. Két jelentős irányt tűztünk ki: teljes mértékben elektronikussá tesszük a rendszerrel kapcsolatos bizonylatáramlást, kiküszöbölve a papír alapú bizonylatokat, illetve a naprakész információkat szeretnénk nyújtani az intézményi menedzsmentnek. A bizonylatáramlás elektronizálásának fontos hajtóereje, hogy jelentős másolási, nyomtatási és adminisztrációs költségeket lehet ezzel megtakarítani, másrészt gyorsá és pontosá teszi a bizonylatok nyilvántartását és egy újabb lehetséges hibaforrást küszöbölünk ki, továbbá a költség-hatékony módon megvalósított digitális aláírás teljes körű kezelésével nagyobb biztonságot nyújtunk partnereinknek. A megoldást – terveink szerint – 2008 februárjától egyik jelentős megyei kórházi partnerünkénél vezetjük be először.

H *Milyen naprakész információkat terveznek az intézmények vezetésének szolgáltatni?*

– Akárhogyan is nézzük, egy gazdálkodási rendszer végső célja az, hogy a vezetést naprakészen informáljuk.

Olyan eszközt szeretnénk partnereink kezébe adni, amellyel megoldható, hogy a vezetők számára biztosítható összesített információk ne a rendszerből elkészített listákon keresztül legyenek elérhetőek, hanem megfelelő eszközökkel azokhoz akár maga a vezető is hozzáférhessen. Terveink szerint ezt úgy oldjuk meg, hogy ne kelljen saját irodában, saját gépe előtt ülnie, hanem laptopjával akár a frankfurti repülőtér WIFI-hálózatára kapcsolódva, fejlettebb mobiltelefonjával akár a Balaton közepén egy vitorlás hajóról is megszerezhesse a szükséges vezetői információkat – természetesen megfelelő biztonságu, titkosított adatkapcsolaton keresztül.

A jövő

H *Fejlesztéseikkel szélesebb funkcionális kört céloznak meg?*

– Ez nem titkolt szándékunk, hiszen partnereink igénylik az összetettebb megoldásokat. Emellett egy további területen is megpróbálunk előrelépni: mivel a rendszer tartalmazza a vonalkódos anyag- és leltárkezelési funkciókat, és tapasztalataink szerint ezzel a kiegészítéssel az anyaggazdálkodás, leltározás terén nagyon sok munka takarítható meg, azzal próbálkozunk, hogy ezeket a lehetőségeket partnereinknek is bemutassuk, és megpróbáljuk rávenni őket, hogy a hatékonyabb munkafolyamatok érdekében a gyakorlatban is alkalmazzák.

H *Mit tartogat 2008 a CompuTREND és partnereik számára?*

– Nagyon bízunk abban, hogy a jövő év nem tartogat váratlan és kellemetlen meglepetéseket a magyar egészségügyben. Ha ez így lesz, meglévő szerződésállományunk és folyamatban lévő új együttműködéseink alapján bizakodva nézünk a jövőbe. Partnereink számára pedig azt kívánjuk, hogy még inkább úgy érezzék: jó kiszolgálásban van részük, és számos olyan újdonságot tudunk nekik nyújtani, amelyek tevékenységüket megkönnyítik, hatékonyabbá teszik. Bízunk benne, hogy 2007-hez képest nyugodtabb idők jönnek, és könnyebben tudunk majd együtt dolgozni.

ZÖLDI PÉTER

lapmenedzser