



# Közösen

**A XX. Kórházzövetségi Kongresszuson történő megjelenésük kapcsán Horváth Gyulával és Králik Györggyel, a CompuTREND 2000 Kft. és az Orgware Kft. ügyvezető igazgatójával beszélgettünk.**

## **H** *Miért jelennek meg közösen az MKSZ-kongresszuson?*

**Horváth Gyula:** Csupán arról van szó, hogy két egymás melletti standot béreltünk ki, amelyek koncepcióknak alapján nyitottak, és mindketten kényelmes asztalokat és székeket helyezünk el, ahol mindenki megállhat, leülhet és beszélgethet egy jót.

**Králik György:** Átvettük a CompuTREND sikeres koncepcióját, ami a régebbi kongresszusokon bevált: csupán néhány kényelmes szék kell, hogy partnereink szívesen álljanak meg a standunknál és üljenek le hozzánk beszélgetni.

**H.Gy.:** Mi már évekkkel ezelőtt felismertük, hogy aki még nem hallott rólunk az egészségügyben, az nem a kórházzövetségi kongresszuson fog rájönni, hogy a CT-EcoSTAT gazdasági informatikai rendszerre van szüksége. Sokkal inkább arról szól egy ilyen kongresszus, hogy mi találkozhatunk partnereinkkel és a kórházi vezetők is beszélgethessenek kollégáikkal, valamint a beszállító cégek vezetőivel.

## **H** *Mennyire tudatos döntés volt, hogy egymás melletti standokat választottak?*

**H.Gy.:** Természetesen mi kértük azt a szervezőktől, hogy egymás mellett lehessünk az MKSZ XX. Kongresszusán. Ennek nagyon egyszerű oka van: közel húsz éve együttműködünk egymással a magyar egészségügyi informatikában. Két olyan területtel foglalkozunk, amelyek szorosan kapcsolódnak egymáshoz. Egyébként erről az együttműködésről én csak a legjobbakat tudom elmondani, mert még nem nagyon tudtunk olyan szakmai feladatot kitűzni egymásnak, amelyet a másik fél rövid idő alatt ne oldott volna meg sikeresen, legyen szó a két rendszer közötti egyszerű feladásról vagy bonyolult adatkapcsolatról. Köszönhető ez az elhivatottság annak is, hogy üzleti filozófiánk nagymértékben hasonlít egymásra.

## **H** *Miről szól üzleti filozófiájuk?*

**K.Gy.:** A humán erőforrás gazdálkodás informatikai támogatása viszonylag zárt terület, amelynek van néhány külső kapcsolata, például a gazdasági rendszerek felé, illetve a hatóságok irányába. Ezen a speciális területen szeretnénk egy olyan funkcionalitású rendszert felépíteni, külön fókuszálva az egészségügyi intézményekre, amely képes teljes körűen kielégíteni az intézményi igényeket. Ezért azt is feladatunknak érezzük, hogy e területen jövőképet mutassunk az intézmények számára. Szeretnénk elősegíteni a korszerűbb humán erőforrás gazdálkodást, és ehhez tökéletesen illeszkedő eszközöket szeretnénk biztosítani, amelyek lehetővé teszik a költséghatékony adminisztrációt és a gyors információszolgáltatást. Ez egyrészt szoftvertámogatást jelent, de az intézményekkel folytatott együttműködésünk azonos fontosságú része a szakértői szintű tanácsadás. Ezt a közelmúltban kiegészítettük bérszámfejtési szolgáltatással is.

**H.Gy.:** Én úgy látom, hogy mindketten tartós kapcsolatokat igyekszünk kiépíteni partnereinkkel. Egyikünk sem kizárólag szoftverértékesítéssel foglalkozik, hanem a humán erőforrás gazdálkodáshoz, illetve a gazdasági rendszer működtetéséhez szükséges speciális szaktudást is igyekszünk partnereink rendelkezésére bocsátani. Ezen túl mindketten arra törekszünk, hogy a piac összes szereplőjével



Horváth Gyula

együttműködjünk, magyarul elvárásainak megfelelően szolgáljuk ki felhasználóinkat. Nyugodtan mondhatom, mindketten szolgáltatást nyújtunk, nem csak szoftvert szállítunk.

**K. Gy.:** Együttműködési filozófiánk része az is, hogy egyikünk sem köt egyetlen szállítóval sem kizárólagos megegyezést. Mindkét cégre a nyitottság jellemző, talán ennek is köszönhető, hogy teljesen problémamentesen tudtunk az elmúlt évtize-



### FÓKUSZ

A CompuTREND 1984 óta működik a magyar egészségügyben. A CompuTREND-csoport tavalyi éves árbevétele meghaladta a félmilliárd forintot. Az elmúlt hónapokban aktívan részt vett a HEFOP 4.4. projektek megvalósításában, ennek eredményeként partneri köre megközelíti a 200 céget és szervezetet, melyek több mint fele egészségügyi intézmény. 38 munkatársa nem csupán rendszerfejlesztést végez, hanem a partnerek számára gazdálkodási tanácsadást is nyújt. A cég arra különösen büszke, hogy február végén elnyerte a Magyar Államkincstár gazdasági és gazdálkodási rendszerének szoftverszállítási lehetőségét, e rendszer bevezetése jelenleg zajlik.

Az Orgware 1986 óta van jelen a magyar piacon. 2007-ben éves árbevétele meghaladta a 250 millió Ft-ot, forgalma az elmúlt két üzleti évben 14-14 százalékkal nőtt. Jelenlegi partneri köre megközelíti a 300 céget és szervezetet, ezen belül 140 kórház és egyéb egészségügyi intézmény található. A 26 fős cég outsourcing bérszámfejtési tevékenysége az elmúlt években jelentős mértékben fejlődött, csakúgy, mint partneri köre a HEFOP 4.4. projektek keretében. A cégvezetést külön büszkeséggel tölti el, hogy az összes gazdasági társasággá alakult kórházban az Orgware teljes körű humán erőforrás gazdálkodási szolgáltatásait használják.

dekben egymással együttműködni. Ez az egymáshoz csiszoltság például tökéletesen tetten érhető volt a szombathelyi Markusovszky Kórház részvénytársaság-gá történő átalakítása során. Az előkészítési tevékenység alatt mindketten bevezettük saját rendszerünket, megoldottuk az átalakulás következtében felmerülő problémákat, és amikor eljött a humán erőforrás gazdálkodási és a gazdasági rendszer összekapcsolásának ideje, két hét alatt összezsírtuk a helyi rendszereket.

### **H Van-e olyan magyar fekvőbeteg ellátó intézmény, amely nem partnere egyik cégnek sem?**

**H.Gy.:** Biztosan van ilyen, de nagyon kevés. A kórházak több mint 95 százalékában legalább egyikünk jelen van. Szerencsére a legtöbb helyen mindketten együtt dolgozhatunk. A fentiekből evidensen adódik, hogy mi nem elsősorban azért jelenünk meg egy kórházzövetségi kongresszuson, hogy új partnereket szerezzünk, hanem két okból vagyunk ott: egyrészt fontosnak tartjuk, hogy szponzoraként támogassuk a Kórházzövetség erőfeszítéseit, másrészt ezen a kongresszuson sokkal nyugodtabb körülmények között találkozhatunk partnereinkkel. Nem titkoljuk: jelenlétünkkel elsősorban kapcsolataink ápolása, fenntartása a cél. Itt azokat a problémákat a standon kényelmesen üldögélve meg tudjuk beszélni, ami partnerünket és bennünket is foglalkoztat. Számunkra ennek a kongresszusnak az a legnagyobb előnye, hogy ha mi az összes partnerünket végig akarnánk látogatni az országban, az több hetet és több ezer kilométert venne igénybe, nem is beszélve arról, hogy a menedzsment elfoglaltsága miatt az időpontok egyeztetése általában komoly nehézségbe ütközik.

### **H Milyen stratégia mentén építkeznek az Orgware?**

**K.Gy.:** Jelenlétünk majdnem teljes körű a magyar egészségügyben, de ettől nem váltunk elbizakodottá. Ráadásul, aki nem partnerünk, az tapasztalataink szerint előbb-utóbb jelentkezik nálunk, hiszen az intézmények felsővezetői kézzől-kézre adnak bennünket. Ez nyilvánvalóan mutatja stabilitásunkat és megbízhatóságunkat. Ennek köszönhetően stratégiánk két pilléren alapszik: rendszerünk technológiáját folyamatosan korszerűsítjük, és fejlesztéseinkkel elősegítjük a hatékonyabb munkaerő-gazdálkodás megvalósítását. A jelenlegi technológiai korszerűsítési folyamatban összes modulunkat grafikus felületre cseréljük, és nagy stabilitású Oracle

adatbázis-kezelőt javasolunk hozzá. Éppen most zajlik „Rendszerváltás” elnevezésű akción, amely nagyon kedvező feltételeket kínál a technológia korszerűsítésére. A másik pillér, a hatékonyabb munkaerő-gazdálkodás pedig arról szól, hogy pontosabbá, átláthatóbbá, így eredményesebbé tegyük a folyamatokat, különösen a bér- és létszám-gazdálkodás kérdéseiben. Partnereink egy része mind a mai napig központosított bérszámfejtést alkalmaz. Sok esetben azonban ez nem túl hatékony, rengeteg az időbeni csúszás, a vezető döntéshozók nem rendelkeznek megfelelő bérinformációkkal, így stratégiai döntéseiket nem tudják megfelelő pontossággal meghozni. Ennek elősegítésére két megoldást nyújtunk: egyrészt megpróbálunk szakértőként segíteni, hogy a központi bérszámfejtésből való kiválás zökkenőmentesen történjen, illetve ha az intézmény a hatékony, integrált bérszámfejtési tevékenységet továbbra is szolgáltatásként szeretné igénybe venni, akkor a mai kor követelményeinek megfelelő színvonalú outsourcing bérszámfejtési szolgáltatást nyújtunk. Ez a szolgáltatás megfelelő garanciákat nyújt az intézmény számára, valóban naprakész információkat szolgáltat, az időbeli csúszások teljes mértékben kiküszöbölhetőek, ráadásul mindez teljes körű felelősségvállalásunk mellett történik.

### **H Milyen stratégia megvalósítására koncentrálnak a CompuTREND?**

**H.Gy.:** Természetesen szeretnénk egészségügyi piaci jelenlétünket tovább növelni, de a jelenlegi, gyorsan változó környezetben elsősorban meglévő gazdasági informatikai rendszerünk funkcionalitásának bővítésére koncentrálnak. Sokkal jobban használható, korszerűbb, több információt nyújtó és takarékosabb rendszert nyújtunk a jövőben partnereinknek. Ennek egyik új eleme a CT-EcoDIGIT, ami a papír nélküli irodai tevékenység irányába történő továbblépést jelent. A gazdasági tevékenység során mozgatott óriási mennyiségű bizonylatot és egyéb dokumentumot a kiegészítés segítségével elektronikus formában lehet tárolni az adatbázisban. A bizonylat nem szakad el, nem tűnik el, nem firkálják össze. Ezzel a technológiával jelentős irattározási helyet, papírfelhasználást és nyomtatófestéket takaríthatnak meg partnereink, ami költségcsökkentési és környezetvédelmi szempontból sem utolsó tényező. Számításaink szerint Magyarországon az e-számlázás és a papíralapú bizonylatok helyett a bizonylatok digitális tárolása bejö-

vő számlánként anyagköltségben átlagosan mintegy 100 forint megtakarítást jelenthet. A kimenő számlák esetében ez az összeg – figyelembe véve a postaköltséget is – több, mint 200 forintot jelent számlánként. Nem beszélve arról a pótlólagos haszonról, hogy ilyen módszerrel azoknak a kisösszegű tételeknek a kiszámlázása is megérheti, amelyeket, ma azért nem számlázunk ki, mert „többe kerülne a leve, mint a hús”. A fenti adatok birtokában könnyen kiszámolhatjuk, hogy átlagos méretű számlaforgalom mellett évente több mint egymillió forintot takaríthatunk meg, csak az anyagköltségen. Másik újdonságunk, a CT-EcoVIR, gazdasági rendszerünk olyan kiegészítése, amely-



Králik György

nek segítségével a vezetők a számukra fontos információkat webes felületen keresztül bárhol a világban lekérdezhetik. Természetesen ez a megoldás, mint minden ilyen jellegű rendszer, abban a szelvényben valósult meg, hogy a lehető legteljesebb mértékig, akár intézményre, akár vezetőre testre szabható legyen.

### **H Miért vannak ilyen jóban egymással? Miért nem dül Önök között éles konkurenciaharc?**

**H.Gy.:** Hosszú évekkal ezelőtt beláttuk mindketten, hogy hosszú távon sem óhajtottunk a másik területére lépni, viszont szükségünk van olyan szakmai partnerekre, akik saját területük feladatait professzionális módon látják el. Nos, az Orgware pontosan ilyen partner a számunkra. **K.Gy.:** A bizalmat mi sem mutatja jobban, mint az a tény, hogy az Orgware is a



## INFORMATIKA

CompuTREND gazdasági rendszerét működteti saját üzleti folyamatai ellátására. Mindketten utópisztikus megoldásnak tartjuk az egységes, univerzális vállalati informatikai rendszereket. Ezek a rendszerek azt ígérik, hogy teljes körűen fellelik a gazdálkodási, humánpolitikai és logisztikai feladatokat. Léteznek ilyen megoldások, ám az a problémájuk, hogy mivel nem koncentrálnak egyetlen területre sem, megoldásaik nem annyira specializáltak, mint a mi rendszereink. A spe-

cialista lét része az is, hogy folyamatosan olyan szakmai partnereket keresünk, akik hasonló stratégia mentén építkeznek, professzionális rendszereik vannak. Valljuk és a gyakorlatban már többször bebizonyítottuk, hogy megfelelő szakmai felkészültségű partnerrel közösen, olyan integrált rendszereket tudunk építeni, amelyek minőségi szolgáltatásaikkal minden igényt kielégítenek, és hatékonyan segítik a korszerű gazdálkodási gondolkodásmód terjedését.

*H.Gy.:* Nem szeretnénk olyan svájci bicskává válni, amelynek 99 szebbnél szebb funkciója van, ennek következtében csak arra nem jó, amire kitalálták: nem lehet vele kenyeret vágni. Mi a specialitásokra koncentrálnunk. Megjegyzem, a társadalmi munkamegosztás kialakulására nem véletlenül került sor több száz évvel ezelőtt.

**ZÖLDI PÉTER**

lapmenedzser