

# Béker-Soft: mostantól nevében is informatika

ZÖLDI PÉTER

*Júliustól Béker-Soft Informatika Kft. néven folytatja tevékenységét a FŐNIX-Pro egészségügyi rendszert üzemeltető vállalkozás. Az okokról Szőke N. István ügyvezető igazgatót kérdeztük.*

*– Igazgató úr, minek köszönhető a névváltozás?*

– A cég alapítása, 1991 óta sokat változott cégünk tevékenysége. Akkor Béker International Kft.-nek hívtak bennünket, aztán 1996-ban megváltoztattuk nevünket Béker-Soft International Kft.-re, és az azóta eltelt 14 évben fő tevékenységünké vált a magyar egészségügyi informatika. Korábbi nevünk már nem fejezte ki pontosan tevékenységünket, piacunkat, ezért úgy döntöttünk, hogy július elsejével jogutódlásos kiválassal létrehozuk a Béker-Soft Informatika Kft.-t, amely természetesen tovább viszi a cég fő üzleti tevékenységét. A régi cég is megmarad, és hasonlóan a debreceni vagy veszprémi megyei kórházban tapasztalt átalakulásokhoz, fő tevékenységként ingatlanhasznosítással fog foglalkozni. A magyar egészségügyben így a Béker-Soft Informatika név megy tovább.

*– Milyen előnyökkel jár ez a változás?*

– A profiltisztítás eredményeként jobban valamivel jobban koncentrálhatunk a piacainkra. Az átalakítással párhuzamosan, az ügyfélkapcsolatok jobb menedzsmentjére bevezetjük a Microsoft CRM rendszerét, valamint a Microsoft Navision vállalatirányítási rendszert, amelyet a jövőben partnereinknek is ajánlunk.

*– A tulajdonosi kör változatlan marad?*

– Teljes mértékben. Eddig is magyar cég voltunk, ezután is az leszünk.

*– Miért lesz jobb a partnerkapcsolat az új informatikai rendszerek bevezetésével?*

– E technológiák elsősorban hatékonyabb partnerkiszolgálást tesznek lehetővé. Ügy-



Szőke N. István

feleink eddig sem panaszkodtak a nem megfelelő partnerkezelés miatt, viszont a következő hónapokban – az elnyert pályázatok alapján – jelentős számban nő ügyfeleink, partnerintézményeink száma. Ezért hatékonyabb folyamatokat kell kiépítenünk, hogy partnereink a szokásos megbízhatóságot észleljék a jövőben. Ezt alapozza meg a Microsoft CRM ügyfélkapcsolati rendszer, amely egységes ügyfélnyilvántartást, központosított ügyfélkezelést, jobb visszakövethetőséget tesz lehetővé, így jelentős mértékben növeli belső hatékonyságunkat.

*– Most tehát a saját bőrükön érzik, hogy milyen egy új, eddig nem ismert informatikai rendszer, és vele együtt az új munkafolyamatok bevezetése?*

– Pontosan ez a helyzet, viszont nagy tapasztalatunk van arról, hogy az új rendszer bevezetésével kapcsolatos ellenállást általában hogyan lehet leküzdeni. Partnerintézményeinknél ez mindig sikerült, és hosszabb távon kiderült, hogy az új technológia sokkal jobb. Szerintem a cégen belül is sikerülni fog az új rendszerek bevezetése.

*– Milyen üzleti eredményeket értek el az elmúlt időszakban?*

– Nem panaszkodhatunk az elmúlt hónapokra. Szeptember elején elindult az első TIOP 2.1.2. szakrendelő Kiskunmajsán, ahol informatikai fővállalkozók voltunk. Az ősz folyamán a bonyhádi és siklósi kórházban is megvalósul egy jelentősebb informatikai fejlesztés közreműködésünkkel. Általában ezek betegbehívó rendszerrel, járó- és fekvőbeteg ellátással, PACS-rendszerrel, teleradiológiával integrált rendszerek. Az év végén kezdi meg működését a KMOP program keretében fejlesztett érdi szakrendelő. Itt eddig is jelen voltunk, a mi egészségügyi rendszerünket fejlesztik tovább, kiegészülve PACS- és betegbehívó rendszerrel, valamint integráljuk a CompuTREND CT-EcoSTAT gazdasági rendszerével.

*– A régi, DOS-alapú FŐNIX-rendszer teljesen eltűnt a piacról?*

– Néhány helyen, kisebb tudógondozókban még megtalálható, ezért még végünk program- és jogszabálykövetést, amíg partnereink ezt igénylik. Természetesen már nem erre, hanem új egészségügyi rendszerünkre, a FŐNIX-Pro-ra koncentrálnak.

*– Mi az oka annak, hogy az egészségügyi rendszer mellett dokumentum-menedzsment, vállalatirányítási és CRM-rendszert is kínálnak?*

– Intézményi partnereinknél nagyon komoly hatékonyságnövelést eredményezett az adminisztratív informatikai rendszerek bevezetése és működtetése, ezért nagy az igény az ilyen technológiára. Magunk is úgy gondoltuk, hogy a nagyobb hatékonyság érdekében mi is bevezetjük ezeket a rendszereket a Béker-Softnál. De a dokumentum-menedzsment rendszerrel pont fordítva történt, először mi vezettük be és ismertük meg a technológiát, és ezután ajánlottuk partnereinknek, és több helyen is bevezetésre is került ez a rendszer.

*– Jelent-e a névváltás paradigmaváltást is?*

– Semmi sem változik, legfeljebb a fókusz lesz erősebb. Az, hogy a BSI elindult a profiltisztítási irányba, semmiképpen nem fogja azt jelenteni, hogy eltávolodunk az ügyféltől, és a problémáit, bejelentéseit, a nagyobb cégekre jellemző „lomhasággal” kezeljük majd. Erre garanciát jelentenek azok a vezető munkatársak, akik több mint tíz éve erősítik a Béker-Softot, és hasonlóan gondolkodnak az üzletről, mint én: ki kell találni, meg kell érezni az ügyfelek problémáit, és mindent elkövetni azok megoldása érdekében. Még akkor is, ha a szerződés betűje esetleg mást mond.