

ANEXT vidí budúcnosť IT aj v zdravotníctve a vzdelávaní

Informačné technológie budú čoraz viac a viac prenikať do nášho každodenného života. Preto sa IT firma rozhodla priblížiť viac ku koncovým zákazníkom a vstupuje do sektora zdravotníctva a vzdelávania. Podľa jej generálneho riaditeľa Jozefa Chamraza je šanca na zlepšenie života alebo zdravia ľudí v týchto oblastiach aj vďaka IT obrovskou príležitosťou, ktorú si netreba nechať ujsť.



Kam sa uberá IT biznis na Slovensku?

Podľa mňa stojí dnes pred firmami pôsobiacimi v IT sektore niekoľko prekážok a niekoľko príležitostí. Komplikácia pre nás určite je, že väčšina spoločností, ktoré IT technológie využívajú, nie je pripravená investovať do tejto oblasti viac peňazí, a to aj napriek tomu, že ich tržby rastú. Je to škoda, lebo produkty, ktoré im ponúkame, majú potenciál ešte zvýšiť ich ziskovosť. Z dlhodobého hľadiska ide teda o veľmi rentabilné investície.

A aké sú výzvy?

Veľké firmy používajú technológie, ktoré už sú morálne zastarané a neefektívne a v najbližšej dobe ich budú vymieňať. To bude veľká príležitosť pre spoločnosti, akou je aj ANEXT. Dnes je napríklad veľkým trendom mobilita podnikových aplikácií. Ich cieľom je, aby mali zamestnanci prístup k firemným dátam a procesom odkiaľkoľvek, kde sa nachádzajú.

Takže stále ide hlavne o budovanie systémov?

Nie len. My dnes klientom ponúkame čoraz viac služieb v podobe kompletných riešení. Teda softvér aj všetky ich dáta im nielen navrhujeme a vybudujeme, ale aj umiestnime do cloudu na naše servery a potom aj prevádzkujeme. Firmám to šetrí náklady a zjednodušuje život. Pretože sa nemusia zaoberať tým, či majú dosť pamäti alebo či netreba kúpiť novú techniku, aby tá stará nezlyhala.

Na čo sa chcete sústrediť vy?

ANEXT sa historicky venoval predovšetkým dodávke IT riešení pre veľké podniky a inštitúcie, čo je približne pätnásť percent z IT trhu. Dnes tvoria ďalších zhruba pätnásť percent trhu cloudové služby a s tým súvisiace produkty. A to je niečo, čomu sa už venujeme a na čo sa chceme v budúcnosti ešte intenzívnejšie orientovať. Toto je totiž

smer, ktorý má jednoznačne budúcnosť a vidíme v ňom pridanú hodnotu, ktorú vieme ponúknuť zákazníkom. Určite nepôjdeme do predaja hardvéru, čo z pohľadu IT investícií predstavuje 40%. Zvyšných 30% tvorí z globálneho pohľadu predaj softvéru, a preto si viem predstaviť, že budeme aktívnejší v predaji softvéru, ideálne toho vlastného. A to nielen pre veľké firmy, ale aj pre koncových užívateľov.

Tento trh je však dnes pomerne obsadený. Kde tu vidíte priestor na rast?

Už dnes máme napríklad projekt v oblasti healthcare. Vyvinuli sme systém na sledovanie pacientov chorých na diabetes. Náš pilotný projekt využíva štyristo ľudí. Pomocou snímača, ktorý sme vyvinuli, sa v ňom sledujú parametre dôležité pre ich ochorenie. Vďaka tomu im môže lekár nastaviť správnu liečbu. Všetky tieto údaje sú v našom cloude a my garantujeme ich maximálnu bezpečnosť. Dostať sa k nim môže iba pacient, jeho rodina a ošetrojúci lekár, pričom o sprístupnení dát rozhoduje vždy pacient.

Nie je to oproti tomu, čo ste robili doteraz, prívlečná zmena?

My stále robíme aj to, čo v minulosti, ale rozhodli sme sa vstúpiť okrem toho aj do úplne nového sektora - teda dodávky softvéru koncovým užívateľom. Okrem softvéru pre veľkých klientov by sme chceli byť silní aj v oblasti zdravotnej starostlivosti a vzdelávania. Z dlhodobého pohľadu nám to dáva zmysel a už tam rozbiehame aktivity. Naším cieľom je v týchto segmentoch organicky rásť a prirodzene sa v nich stať lídrom trhu.

Na Slovensku ľudia nie sú zvyknutí na vzdelanie a zdravotníctvo platiť. Myslíte si, že to dokážete zmeniť?

Myslím si, že ak máte dobrý produkt, ktorý prináša hodnotu, tak si trh nájde. V prípade zdravotnej starostlivosti máte tri možnosti. Buď samotných koncových užívateľov, alebo zdravotné poisťovne, ktoré sú financované cez zdravotné odvody alebo investície verejného sektora. Dnes nie je úplne jasné, kto bude z pohľadu financovania v budúcnosti kľúčový. Pre nás je však dôležité, že už dnes sme dokázali vyvinúť produkt, ktorý ľuďom pomáha a v konečnom dôsledku aj šetrí verejné zdroje. Takže nemám obavy z toho, že by sme mali problém umiestniť naše služby na trhu.

Kto budú vaši klienti?

Každý, kto bude mať záujem. Vidíme, že dnes sa v spoločnosti vyskytuje niekoľko vážnych ochorení, ktoré úzko súvisia so

stresom a životným štýlom. Ide napríklad o cukrovku alebo srdcovo-cievne ochorenia. V tejto oblasti chceme určite pôsobiť. Myslíme si, že tu vieme ľuďom pomôcť.

Má podľa vás IT šancu zmeniť zdravotníctvo?

Dnes má šancu výrazne pomôcť pri zbere údajov, ich spracovaní, kategorizovaní, a tak zlepšiť diagnostiku a nasadzovanie správnych liekov v správnom množstve. Nevie, do akej miery to je alebo nie je revolučná zmena, ale určite je to obrovský krok vpred. Najslabší článok pri určovaní správnej liečby je dnes totiž samotný pacient, ktorý sám opisuje svoj stav.

Kto je Jozef Chamraz

Vyštudoval Technickú univerzitu v Košiciach a bratislavskú Ekonomickú univerzitu. Titul MBA získal na Viedenskej univerzite pre ekonómiu a obchod. Kariéru odštartoval v spoločnosti NESS Europe, kde sa špecializoval na SAP. Okrem iného bol zodpovedný za implementáciu tohto systému v osemnástich spoločnostiach koncernu Ringier v krajinách strednej a východnej Európy. Neskôr sa sústredil na vývoj a implementáciu zúčtovacích systémov v sieťových odvetviach. Je aj autorom zúčtovacieho systému vodárskej spoločnosti v Jeruzaleme. V roku 2009 spoluzaložil a dodnes vedie spoločnosť ANEXT.

Takže doktor House v známom televíznom seriáli mal pravdu, keď hovoril, že všetci pacienti klamú?

Netvrdil by som, že pacienti klamú. Ale často ich subjektívny pohľad nie je totožný s realitou. Aby som to vysvetlil... Ľudia veria tomu, čo doktorovi hovoria, ale málokedy je to aj úplná pravda. Preto je dobré mať v tomto procese informačné technológie, ktoré sú absolútne presné a nestranné. Na konci dňa to totiž môže rozhodnúť o tom, či vám doktor nasadí správne alebo nesprávne lieky.

Takže napríklad váš softvér na sledovanie pacientov s cukrovkou už reálne pomohol?

Áno. My sme už vyhodnotili prvé dáta a doktor nám jednoznačne potvrdil, že využitie informácií z tohto systému im pomohlo lepšie stanoviť diagnózu a v konečnom dôsledku to zlepšilo zdravotnú starostlivosť.

Čo dnes musí IT firma vedieť, aby sa v tejto oblasti presadila?

Určite musí mať skúsenosti, čo my

jednoznačne máme. Je tiež dôležité poznať prostredie, v ktorom firma pôsobí. Teda aj keď ste IT firma, musíte spolupracovať s lekármi, zdravotnými poisťovňami a ľuďmi z tejto oblasti. Len vzájomnou spoluprácou môže vzniknúť produkt, ktorý bude pomáhať ľuďom aj lekárom. A to je niečo, v čom sme silní a na čo sa môžeme spoľahnúť.

Je na takúto digitalizáciu pripravené aj slovenské zdravotníctvo?

Ja si - na rozdiel od mnohých iných ľudí - nemyslím, že slovenské zdravotníctvo je niekde na úrovni tretieho sveta. Keďže v tom prostredí pôsobíme, tak tam vidíme obrovské množstvo kvalitných ľudí, ktorí sú otvorení všetkému, čo pomôže ľuďom lepšie a rýchlejšie sa vyliečiť. Takže áno, myslím si, že slovenské zdravotníctvo je pripravené prijať moderné technológie v liečbe. A tým nemyslím iba nové lieky, ale aj nové IT technológie.

Ako sa na toto vaše pôsobenie v zdravotníctve pozerajú vaši tradiční klienti?

My sme už renomovaná spoločnosť a naši klienti sa na nás pozerajú hlavne cez služby, ktoré im poskytujeme. S našim softvérom sa už stretlo viac ako 25 miliónov ľudí, aj keď je pravda, že väčšina z nich o tom nevie. ANEXT bol totiž známy predovšetkým ako systémový integrátor pre veľké firmy s veľkým počtom zákazníkov. Ako napríklad vodárne.

Čo bolo v začiatkoch kľúčové, aby ste sa dokázali presadiť?

Jednoznačne kvalita ľudí. A aj to, že v určitej špecifickej oblasti sme mali jedinečné vedomosti i skúsenosti. Pretože sme boli schopní našim klientom ukázať projekty, na ktorých robili naši kľúčoví zamestnanci. Teraz už za nás hovorí práca pod našou značkou. Ale stále je to o tom, že musíte byť schopní ukázať výsledky svojej práce a to vám otvára nové dvere. Je jedno, či sa rozprávame o zúčtovacích systémoch alebo o projektoch v zdravotníctve či vzdelávaní.

Kde by ste chceli vidieť ANEXT o päť rokov?

Určite by sme chceli čoraz viac a viac svojich služieb a produktov dodávať aj individuálnym klientom a nielen firemným zákazníkom. Je to trend, ktorým sa hýbe celý trh, a my určite chceme ísť na tejto vlně. Takže budeme aktívni v oblasti cloudových služieb nielen pre firemných zákazníkov, ale aj pre koncových zákazníkov. Pravdepodobne pôjde o oblasti zdravotníctva a vzdelávania, kde sme už dnes silní.