



Tomaž Gornik

Better



Kar ustvarimo, mora resnično pomagati zdravstvenemu osebju in pacientom

Večni optimist Tomaž Gornik tudi v fazah, »ko je bilo lažje verjeti v vizijo kot v bančni izpisek«, ni izgubil upanja – takrat je v podjetje vložil ves denar in zastavil vse svoje premoženje. Verjame namreč, da če vztrajaš, se rešitev slej ko prej pokaže.

Sergeja Širca. Foto: Tadej Kreft

Poslovno pot **Tomaža Gornika** je najbrž začrtal računalnik Apple II, ki mu ga je iz Amerike prinesel oče. Mariborski gimnazijec, ki je programiral računalniške igrice, danes vodi podjetje Better, enega vodilnih evropskih ponudnikov informacijskih rešitev v zdravstvu. S svojimi produkti spreminjajo zdravstvene sisteme v več kot 30 državah po vsem svetu.

Gospod Gornik, zakaj ste se odločili za študij računalništva?

Na mojo pot je zelo vplivalo to, da sem osnovno šolo preživel v tujini. Oče je bil najprej direktor

Slovenijalesa v Mariboru in nato tri leta vodil predstavništvo v Montrealu v Kanadi, dve pa v Caracasu v Venezueli. Z mlajšo sestro sva obiskovala mednarodno šolo, na kateri se je šolalo 43 različnih narodnosti. To je bila resnično neprecenljiva izkušnja. Ob koncu sem imel zaradi najvišjega povprečja ocen govor pred 500 starši in številnimi veleposlaniki; govoril sem o svetovnem miru, Titu in neuvrščeni.

Ko smo se vrnili v Maribor, so me na Drugi gimnaziji dali v matematični razred. Bili smo odlični razred, mislim, da je iz našega razreda izšlo več kot deset doktorjev znanosti. Takrat mi je oče iz Amerike prinesel računalnik

Obrazložitev Komisije za Nagrade GZS za izjemne gospodarske in podjetniške dosežke:

Tomaž Gornik je vizionarski tehnološki voditelj, ki že več kot tri desetletja pomembno sooblikuje razvoj digitalnih rešitev na presečišču tehnologije, zdravstva in družbenega napredka. Z bogatimi mednarodnimi izkušnjami ter izjemnim razumevanjem kompleksnih sistemov je soustvaril številne prebojne rešitve, ki danes vplivajo na delovanje zdravstvenih sistemov po vsem svetu.

Kot ustanovitelj in direktor podjetja Better je zgradil globalno prepoznavno podjetje, ki nastopa kot tehnološki in strateški partner številnih uglednih in mednarodno priznanih zdravstvenih institucij. Better ni zgolj ponudnik informacijskih rešitev, temveč nosilec sprememb v načinu, kako zdravstveni sistemi upravljajo podatke, klinične procese in oskrbo pacientov. Temelj njihovega delovanja je odprtost – prepričanje, da morajo zdravstveni podatki ostati v lasti pacientov in zdravstvenih sistemov, ne tehnoloških ponudnikov.

Posebna odlika Tomaža Gornika je njegova vloga pri razvoju mednarodnih standardov digitalnega zdravstva. Kot eden ključnih voditeljev organizacije openEHR International aktivno prispeva k oblikovanju odprtih, interoperabilnih in dolgoročno vzdržnih digitalnih rešitev. S tem presega okvir lastnega podjetja in pomembno vpliva na globalni razvoj zdravstvene informatike.

Njegov slog vodenja združuje strateško vizijo, poglobljeno tehnološko znanje in močno etično držo. V ospredje postavlja

uporabniško izkušnjo zdravstvenih delavcev, varnost pacientov in zanesljivost sistemov. Better deluje kot sodobna, mednarodno povezana organizacija, ki spodbuja sodelovanje, strokovno odličnost in ustvarjalnost tako strank in partnerjev kot zaposlenih, hkrati pa gradi kulturo zaupanja in odgovornosti.

Pomemben del njegovega delovanja predstavlja tudi družbena vpetost. Podpora humanitarnim projektom, spodbujanje zdravega načina življenja zaposlenih ter aktivno odzivanje na družbene in humanitarne izzive odražajo razumevanje podjetja kot odgovornega člana skupnosti. Tehnološki napredek pri njem nikoli ni ločen od družbene koristi.

Tomaž Gornik je voditelj, ki dokazuje, da lahko slovensko znanje pomembno sooblikuje globalne sisteme, ki neposredno vplivajo na kakovost življenja ljudi. Njegovo delo presega poslovni uspeh in predstavlja trajen prispevek k razvoju digitalnega zdravstva, znanja in družbe.

S svojim delom pomembno prispeva k razvoju slovenskega gospodarstva, kreptvi ugleda in ustvarjanju trajne vrednosti – zato je izjemno upravičen prejemnik tega priznanja.

Podatki o poslovanju za leto 2025

Prihodki: 19,02 milijona EUR

Dobiček pred obdavčitvijo: 282.975 EUR

Dodana vrednost: 9,94 milijona EUR

Povp. št. zaposlenih: 136

Dodana vrednost na zaposlenega: 73.081 EUR

Apple II. Ker zanj skoraj ni bilo računalniških iger, sem jih moral sprogramirati sam. Poletja sem preživel na praksah v velikih mariborskih podjetjih in v univerzitetnem računalniškem centru. Delali smo na velikih računalniških sistemih in ob tem ugotovili dve stvari: da se lahko ogromno naučimo in da se lahko s tem tudi dobro zasluži. Študij računalništva je bil torej logična izbira.

Še pred koncem študija, leta 1989, sva z Andrejem Marčičem ustanovila podjetje Marand. To je bila zlata doba podjetništva in najina poteza klasična podjetniška odločitev, ko si mlad, poln idej in precej bolj pogumen kot pameten. Sistem je ravno omogočil ustanavljanje družb z omejeno odgovornostjo, kmalu smo dobili svojo državo, računalništvo je bilo v razcvetu. V zraku je bilo čutiti, da je vse mogoče.

Prodajali smo računalnike, to je bil takrat eden najboljših poslov. Med prvimi smo po vsej Jugoslaviji prodajali licenčno programsko opremo po dostopnih cenah. Oktobra 1991 smo razprodali Gallusovo dvorano za predstavitev programske opreme, v Cankarjev dom je prišlo 2.000 ljudi, saj takrat, v dobi pred internetom, informacij nisi mogel dobiti drugače. V sosednji Linhartovi dvorani pa je imel IBM lansiranje nove poslovalnice. Njegov vodja za Evropo je prišel na našo predstavitev, bil je navdušen in podpisali smo pogodbo še z IBM.

Udeleževali smo se številnih računalniških sejmov, tudi v ZDA. To je bilo obdobje razcveta računalništva, spomnim se, da je na sejmu v Las Vegasu na stojnici

Microsofta nasproti nas stal Bill Gates in prodajal njihovo programsko opremo.

”

Z mlajšo sestro sva obiskovala mednarodno šolo, na kateri se je šolalo 43 različnih narodnosti. To je bila resnično neprecenljiva izkušnja.

Kako ste vstopili v svet zdravstva?

Leta 1993 je imel Onkološki inštitut razpis za nov informacijski sistem in v petek zvečer sem poslovnega direktorja po naključju srečal v restavraciji, kjer me je vprašal, če smo oddali prijavo. Izkazalo se je, da rok ni bil v ponedeljek, kot sem mislil, zato sem se vrnil v pisarno in še isti večer pravočasno oddal prijavo. Še zdaj kdaj pomislim, kako bi se naša zgodba nadaljevala, če ga takrat ne bi srečal.

Vsi ostali ponudniki so ponujali programsko opremo za stare terminalske sisteme, mi pa za osebne računalnike. Da so si ogledali referenco za programsko opremo, smo direktorja inštituta in šefa informatike



na Onkološkem inštitutu peljali v bolnišnico v Wales, kjer je 30 zdravnikov izdelalo svoj informacijski sistem. Takrat smo bili na razpisu izbrani in ta posel je pomenil naš preboj v zdravstvo. Za Onkološki inštitut delamo še danes, lansko leto pa smo v točno tej bolnišnici v Walesu namestili naš nov sistem.

Leta 2000 smo prenovili informacijski sistem na Onkološkem inštitutu, izdelali smo eno prvih spletnih aplikacij za zdravstvo v svetovnem merilu, ki jo uporabljajo še danes. Leta 2009 smo dobili projekt e-Zdravje in postavili sistem na Pediatrični kliniki. To je bil takrat edini posel v zdravstveni informatiki v Sloveniji, za katerega je bil na voljo dovolj denarja, ker se je zgradila nova bolnišnica.

Medtem smo prodajali strežnike za banke, razvijali sistem za internetnega ponudnika za Telekom Slovenije in Hrvaški Telekom, center za podporo uporabnikom državne uprave, naložbeno življenjsko zavarovanje za Triglav. Pri tem smo uporabljali številne nove tehnologije, zato smo lahko ponujali napredne rešitve kot na primer razvoj sistemov za Mobitel, M-vstopnico in plačevanje na Petrolu s telefonom.

Kaj je bilo ključno, da ste pridobili megalomanske projekte?

Pogosto sem sedel za mizo z velikimi igralci, a mi smo vedno skušali narediti stvari drugače in boljše. Nikoli nismo delali tega, kar je že obstajalo, vedno smo se trudili narediti nekaj novega in pri tem nismo gledali na stroške. Včasih je bilo nekaj zamud, a hkrati smo si nastavliali priložnosti za prihodnost.

Na projektu za Pediatrično kliniko se je izkazalo, da je to, da platforma ločuje podatke od aplikacij in da so podatki neodvisni od aplikacij, zelo pomembno, sploh v zdravstvu. Podatke ljudi je treba hraniti od rojstva (ali še prej) do smrti, a tako dolgo ne bo zdržala nobena aplikacija, prav tako je težko prenašati podatke iz aplikacije v aplikacijo. Mi smo to naredili prvi in to uporabili tudi pri projektu e-Zdravje.

”

Nikoli nismo delali tega, kar je že obstajalo, vedno smo se trudili narediti nekaj novega in pri tem nismo gledali na stroške.

Ko naštevate velike projekte, je slišati tako enostavno – a verjetno so bili na poti tudi težki trenutki.

Seveda, večkrat. Podjetje je šlo skozi faze, ko je bilo lažje verjeti v vizijo kot v bančni izpisek. Takrat sem v podjetje vložil ves denar in zastavil vse svoje premoženje. Sem namreč optimist in iz izkušenj vem: če vztrajaš, se rešitev slej ko prej pokaže.

Naj povem primer. Leta 2012, ko smo začeli resneje prodirati v tujino, sem bil na konferenci v Københavnu. Letalsko karto za domov sem že imel, a me je kolega prepričal, naj let prestavim in grem še na sprejem na ameriško veleposlaništvo. Tam sem srečal ruskega znanca, ki mi je povedal za razpis za sistem upravljanja zdravstvenih podatkov prebivalcev Moskve. To je gotovo največji tovrstni sistem na svetu, ki združuje 100 bolni-

Kaj vam pomenijo zaveze iz Made in Slovenija?

Svoboda in odgovornost

V podjetju Better verjamemo, da je svoboda ustvarjanja temelj inovacij. A svobodo mora spremljati odgovornost do uporabnikov, partnerjev in družbe kot celote.

Sodelovanje

Največji premiki v zdravstvu nikoli niso rezultat dela enega posameznika, ampak skupnosti. Sodelovanje in deljenje znanja prinašajo boljše rezultate kot zapiranje v lastne rešitve.

Delo je vrednota

Delo ni le sredstvo za doseganje rezultata, ampak je način, kako prispevamo k skupnosti. Zame to pomeni vztrajanje pri kakovosti, varnosti in zanesljivosti ves čas, tudi takrat, ko je to težje ali manj vidno.

Spoštovanje ustvarjalnosti in znanja kot najboljših naložb v prihodnost

Naša največja konkurenčna prednost je znanje. Zato vlaganje v ljudi, odprto izmenjavo idej in razvoj kompetenc ni strošek, temveč edina res prava investicija.

Podjetništvo kot kulturna vrednota

Podjetništvo ni samo gospodarska dejavnost, ampak odnos do sveta: pripravljenost prevzeti tveganje, ustvarjati nove poti in odgovorno vplivati na okolje. Takšno podjetništvo gradi samozavest družbe.

Država smo mi vsi

Digitalna preobrazba javnih sistemov ne nastane v zakonih, ampak v sodelovanju med državo, stroko in gospodarstvom. Vsak od nas je del tega procesa kot državljan, strokovnjak ali podjetnik, in vsak od nas je odgovoren, da prispeva svoj del.

Zaupanje kot gorivo družbenega razvoja

Zaupanje ni dano, je zaslužno. Brez zaupanja tudi ni napredka. Zato mora biti naše delovanje ves čas transparentno, varno in odprto, saj bomo le tako lahko zgradili zaupanje.

Pogum za napredek in vztrajnost za prihodnost

Napredek redko pride kot en velik preboj. Napredek je rezultat vztrajnih, premišljenih korakov. Pogum pomeni začeti spremembo, vztrajnost pa jo pripeljati do ljudi, ki jo potrebujejo.

šnic, 600 poliklinik in okrog 50.000 splošnih zdravnikov. Na razpis smo se prijavi in ga dobili. Prodali smo platformo, ki hrani elektronske zdravstvene kartoteke za dvanajst milijonov prebivalcev Moskve. Postavili so samo dva kriterija: prvi pregled v 48 urah in v čakalnici čakaš največ 20 minut. V pisarni moskovskega župana so postavili vizualizacijo s 600 pikami, kolikor je poliklinik, in glede na uspešnost so bile obarvane rdeče, zeleno ali rumeno. Na začetku je bila samo ena zelena pika,

v enem letu pa vse. Zdravstvo so v treh letih popolnoma digitalizirali in za to porabili 500 milijonov dolarjev. Ta sistem je v Moskvi še danes v uporabi, čeprav zaradi vojne z njimi nimamo več pogodbe.

Zatem smo se osredotočili na Zahodno Evropo, nam je pa ta posel omogočil nadaljnji razvoj platforme, ki je danes prepoznana kot vodilna v Evropi. Vse zaradi odločitve, da ostanem dan dlje v Københavnu.

Opisane projekte ste delali v danes zloglasnem podjetju Marand. Kako je torej nastal Better?

Zadnjih deset let sva se z Marčičem precej razhajala glede smeri razvoja podjetja, zato smo se leta 2019 odločili za razdružitev podjetja. Jaz sem vzel zdravstvo, 26. septembra 2019 smo podpisali in vložili razdružitev in od takrat nimamo stikov.

Takrat smo veliko delali v Angliji in Nemčiji, v Sloveniji smo samo vzdrževali sisteme na Pediatrični kliniki, Onkološkem inštitutu in e-Zdravje. Ko so se pojavila evropska sredstva, smo se spet bolj angažirali. Žal na področju upravljanja z evropskimi sredstvi za digitalizacijo zdravstva pri nas dela veliko premalo ljudi, manj kot deset. V pol manjši Estoniji jih je 40, Norvežani jih imajo nekaj sto.

Na veliko razpisov v Sloveniji se sploh nismo prijavljali, na tri pa smo se: dva smo dobili, na tretjem smo bili dvakrat izbrani, a je bil razpis zaradi pritožbe našega tekmeca na Državni revizijski komisiji kasneje razveljavljen. Za projekt v vrednosti 20 milijonov evrov so bila zagotovljena evropska sredstva, tako pa bodo morale slovenske bolnišnice še naprej predpisovati zdravila in beležiti ter pregledovati ostale podatke na papirju, kar je velika škoda. Medtem imamo mi sistem narejen, prisotni smo že v 200 bolnišnicah, tudi v najboljših evropskih bolnišnicah kot so Karolinska, Basel, Zurich, Vall d'Hebron in drugih.

Se tudi zdravniki po vsem svetu pritožujejo nad digitalizacijo zdravstva, češ da digitalni sistem zahteva veliko več časa od njih?

Največji izziv je narediti sistem, ki zdravnikov ne bo obremenjeval. Naš sistem slovi kot najboljši za uporabnika, a še vedno je za zdravnike veliko dela – ampak samo prvič! Ko moraš ponoviti kako stvar, npr. ponovno predpisati terapijo, je to enostavno.

Del našega sistema je tudi podpora za klinične odločitve, ki preverja, če je ista učinkovina morda že v drugem zdravilu, ki ga pacient jemlje, preverja interakcije med zdravili itd. Ko smo izdelali razne aplikacije, se je na klinikah večkrat ustavilo tudi zaradi pomanjkanja ustrezne opreme. Pediatrični kliniki smo nekoč donirali za 100.000 evrov vozičkov, da so bili lahko računalniki ob posteljah. Če mora sestra čakati, da pride na vrsto za edini računalnik na oddelku, bo seveda rekla, da je to brez veze, in napisala na papir.

Informatika je za zdravnike pogosto breme, a se bo to precej izboljšalo tudi z umetno inteligenco. Umetna inteligenca ne bo zamenjala zdravnikov, ampak bodo zdravniki, ki jo bodo uporabljali, zagotovo zamenjali tiste, ki je ne



Zame slogan »brez ljubezni preprosto ne gre« pomeni, da podjetje niso številke, temveč ljudje. Brez ljubezni do problema, ki ga rešujemo, in do ljudi, s katerimi ga rešujemo, ne bi nikoli uspeli. Mi smo zaljubljeni v izboljševanje zdravstva. In prav ta ljubezen nas žene naprej, da vztrajamo, dan za dnem.

bodo. Mlajša populacija zdravnikov z veseljem sprejema digitalizacijo. Brez digitalizacije ne bo šlo, to je dejstvo.

Digitalizacija bo izboljšala tudi varovanje podatkov, saj dostop brez avtorizacije ali mimo zakona ne bo možen, popolna je tudi sledljivost vpogledov. Danes bi bilo v slovenskih bolnišnicah relativno enostavno priti do podatkov, saj so gesla za dostop včasih napisana na listkih na računalnikih, računalniška okna kar odprta, s sodobnimi sistemi pa je to nemogoče.

V Sloveniji je težava tudi ta, da je v zdravstvenih ustanovah zaposlenih izredno malo informatikov, kar seveda zavira razvoj. V tujini je na tem področju več profesionalizma.

Kje so zdaj vaše največje priložnosti?

Z našo aplikacijo za zdravila dobimo veliko večino razpisov, na katere se prijavimo. Za platformo, kot je eZdravje, pa je še vedno potrebno ogromno prepričevanja, ker je to nov koncept. Zato platformo večinoma prodajamo na državnem nivoju. Vzpostavili smo že državne sisteme v Grčiji, na Irskem, v Sloveniji na Malti in na Cipru. Letos bomo konkurirali na razpisih v Luksemburgu, Monaku, Islandiji, še enkrat na Cipru in Jerseyju. Pri teh razpisih smo v dobrem položaju, da jih tudi dobimo.

Mislim, da je naša priložnost skrajšanje cikla od nakupa do zagona informacijskih zdravstvenih sistemov. Marsikje imajo težave z zagonom sistemov, ki so



jih od naših konkurentov kupili že pred več leti in za stotine milijonov evrov; na Švedskem so tako izgubili 380 milijonov evrov. Mi smo 10 milijonov prebivalcev in vse ključne izvajalce zdravstvene in socialne oskrbe v širšem območju Londona v enoten sistem povezali v šestih mesecih. Prav toliko smo potrebovali za nacionalni program na Irskem in tudi za eKarton, ki ga zdaj delamo v Sloveniji, imamo samo šest mesecev časa, kar je nepredstavljivo! A Better to dejansko zmore, ker imamo res dobre ljudi in orodja, ki nam omogočajo zelo hitro izgradnjo aplikacije.

V prostem času igrate golf?

Ne le jaz, vsa družina. Palice za golf sem dobil za poročno, tako da je začela igrati še žena in nato tudi oba sinova. Starejši je celo postal profesionalni golfist, bil je mediteranski prvak in dobil štipendijo za golf za študij v ZDA. Tudi mlajši sin je boljši golfist kot jaz. Golf je resnično velik del mojega življenja.

Sta sinova zaposlena v očetovem podjetju?

Nisem hotel, da bi sinova kariero začela v moji firmi, saj sem videl ogromno primerov, ko se to ni najbolje izšlo. Zdi se mi, da tako ne dobiš realne slike, zato sem jima rekel, naj gresta najprej drugam. Oba sta študirala računalništvo, nato pa opravila magistriraj, eden na Babsonu v Bostonu, mlajši pa v St. Andrews na Škotskem. Njegova velika ljubezen so avtomobili, zato se je zaposlil pri BMW-ju v Salzburgu. Pravi, da je to njegova sanjska služba. Starejši je po golfu nekaj let delal v svetovalni hiši v New Yorku, a se je lani vrnil. Zdaj dela pri nas.

Kaj še počnete v prostem času?

Veliko berem, to je najcenejša investicija. Poleg tega veliko potujemo. Včasih sem večkrat letno hodil v Ameriko, zdaj ne maram več tja. Zdaj so mi najbolj pomembna potovanja s skupino prijateljev golfistov, za kar gre večino dni dopusta.

”

Umetna inteligenca ne bo zamenjala zdravnikov, ampak bodo zdravniki, ki jo bodo uporabljali, zagotovo zamenjali tiste, ki je ne bodo.

Mislite, da vas ljudje vidijo kot srčnega človeka?

Če pogledam naše zaposlene, bi rekel, da sem. Po covidu smo imeli veliko finančnih težav, takrat sem vložil vse, kar sem imel, zastavil vse svoje nepremičnine, si izposodil sredstva od mame in prijateljev. To tveganje je marsikoga presenetilo, a se je izplačalo. V

35 letih nikoli nismo zamudili s plačami niti en dan, saj se zavedam, da brez zaposlenih ne bi bilo vseh naših dosežkov. Posebej ponosen sem, da je jedro ekipe z menoj že deset, petnajst, nekateri celo dvajset let. Prav ta dolgoročna predanost ljudi se danes odraža tudi v rezultatih. V podjetju nas je več kot dvesto, naše rešitve uporabljajo stranke na vseh celinah, platforma, ki jo gradimo, je v Evropi prepoznana kot vodilna v svojem segmentu. A iskreno, to nikoli ni bil cilj sam po sebi. To je posledica tega, da si dovolj dolgo in dovolj dosledno zaljubljen v problem, ki ga rešuješ, in v ljudi, s katerimi in za katere to počneš.

Danes v podjetju Better delamo z zelo jasnim ciljem: pomagati izboljšati zdravstvene sisteme. Pri nas velja preprosto pravilo, da kar ustvarimo, mora resnično pomagati zdravstvenemu osebu in pacientom. Zato imamo sloves, da naredimo ta dodatni korak, včasih tudi dva. To včasih ekonomsko ni najbolj smiselno, ker za to porabimo preveč časa in denarja, a se skoraj vedno izkaže, da je bilo vredno. ■



Moj srčni odtis niso nazivi ali projekti, moj srčni odtis je to, da smo kot ekipa skupaj izboljšali zdravstvo. Če za nami ostane sistem, ki zdravnikom in sestram pomaga delati bolje, in pacientom živeti varneje, potem vem, da je vse imelo smisel.