

Podnikání jako běh na dlouhou trať

Letos slaví OKsystem 30 let existence. Co vás k založení takové společnosti vedlo?

Studoval jsem a pracoval v Československu, kde lidé nadávali na poměry. Pak přišel listopad 1989 a najednou se mnoho změnilo. Mohli jsme cestovat, podnikat, skončilo embargo na počítače ze Západu. Kdo se postavil na vlastní nohy, ten se najednou neměl na co vymlouvat. Chtěli jsme si dokázat, že na to máme – ne peníze, ale vůli učit se něco nového. Začali jsme pracovat „na svém“ v listopadu 1990, aniž jsme tušili, do čeho se pouštíme. První cíl byl na sebe vydělat, v roce 1991 jsme potřebovali výnosy 600 tisíc Kčs. Dosáhli jsme trojnásobku a tempem plus 200 % jsme rostli další čtyři roky.

Takových českých firem v oboru ICT není mnoho. Prozradte nám, jaký máte „recept“ na úspěch?

Běhám dlouhé tratě, uběhl jsem pár maratonů, půlmaratonů a desetakilometrových závodů. Když běžíte maraton, musíte mít natrénováno, ale rozhodující je pevná vůle, vytrvalost, schopnost překonávat obtíže. A stejně jsem pojal své podnikání. Jiní podnikatelé založí firmu, dnes se tomu říká start-up, dosáhnou rychlého růstu a své podíly v nafouknuté bublině prodají. My jsme po raketovém startu na začátku 90. let chtěli OKsystem rozvíjet a stabilizovat. Záleželo nám na dobrém jménu společnosti a našich produktech. Vycítili jsme to sami, bez pouček o branding.

Co dále přispělo k tomu, že OKsystem je už třicet let úspěšný?

Důležité bylo, že jsme nedělali hrubé chyby. Stál jsem čtvrtstoletí v čele společnosti OKsystem, nejprve jako jednatel s. r. o., později jako ředitel akciové společnosti, a rozhodoval o mnoha záležitostech. Rozhodování o důležitých věcech vždy předcházela debata ve vedení a ptal jsem se i dalších klíčových zaměstnanců. Poté, co jsme si v dané věci vyměnili názory, jsem rozhodl. Obchodní společnost není parlament, aby se o všem hlasovalo,

demokracie má v podnikání své hranice. Ředitel musí rozhodovat a nést za svá rozhodnutí plnou zodpovědnost.

Další podmínkou úspěchu je – podle mého názoru – nebát se jít do rizika. My jsme vyrostli v oblasti vědecko-technických výpočtů. V roce 1990 jsme přešli na hromadné zpracování dat a relační databáze. Získali jsme zakázku na celostátní informační systém pro nově vzniklé úřady práce. Pustili jsme se do mzdových a personálních systémů. Založili školicí středisko Novell a Microsoft. Ačkoliv jsme neměli žádné zkušenosti ze stavebnictví, koupili jsme proluku na Pankráci a postavili si velkou administrativní budovu. Za běhu jsme zvládali nové technologie – čipové karty, vícevrstvou architekturu, automatizované testování, mobilní aplikace. Každý takový krok vyžadoval se včas rozhodnout a jít do rizika.

Jsme úspěšní i proto, že nás už nevyvádějí z míry různé mediální útoky a dokážeme se vyrovnat s tím, že se naše úspěšné projekty stávají předmětem politických hrátek.

Čelíte různým mediálním útokům? Můžete to trochu rozvést?

Čas od času se v novinách píše o informačních systémech na MPSV a přitom se uvádějí účelové zkreslené informace. OKsystem je dlouholetým dodavatelem komplexních systémů pro zaměstnanost, státní sociální podporu, pomoc v hmotné nouzi, sociální služby a sociálně-právní ochranu dětí. Každý rok úřady práce s jejich pomocí vyplatí nepojistné sociální dávky, podpory v nezaměstnanosti a při rekvalifikaci v celkové výši asi 80 miliard Kč. Za více než 25 let se tak vyplatilo hodně přes bilion Kč, a to po stokorunách, v miliardách transakcí. Naše informační systémy jsou moderní, bezpečné a fungují bez výpadků. Každý rok zajišťujeme nové verze se zpracovanými legislativními úpravami. Prošli jsme kontrolou ze strany Úřadu pro ochranu osobních údajů. Ačkoliv



Martin Procházka

jsme vždy dostali svým závazkům a neplatili žádné penále, tak se o našich informačních systémech píše jako o zastaralých a předražených. Vzhledem ke složitosti aplikačních systémů pro úřady práce je cena několik set milionů Kč ročně odpovídající. Opoziční strany kritizují koaliční vládu za stav informačních systémů na MPSV a dožadují se zadání nových informačních systémů. Takové pokusy se za posledních deset let uskutečnily dva, v době ministra práce a sociálních věcí Jaromíra Drábka a nedávno za ministryněn Michaely Marksové. V obou případech stát neehospodárně vynaložil miliardy korun, aniž se přiblížil jakémukoli novému funkčnímu řešení. Jsme přesvědčení, že za útoky přes média se skrývá zájem naší konkurence získat místo nás významné projekty na MPSV.

Jste činný jen ve společnosti OKsystem?

Ve společnosti OKsystem jsem zhruba před čtyřmi lety ustoupil trochu do pozadí. Jako předseda představenstva se soustředím na strategické záležitosti, dlouhodobější investice a partnerské vztahy. Kromě toho jsem jednatelem dvou dalších s. r. o., OKBC a VinoDoc. OKBC je majitelem pozemku a administrativní budovy, zatímco OKsystem se věnuje vývoji softwaru a v budově je největším nájemcem. VinoDoc dováží vína z Itálie, Španělska, Německa, Rakouska a Francie a prodává je spolu s moravskými víny přes e-shop.

Co má společného vývoj softwaru s prodejem vína?

OKsystem před pár lety vstoupil do společnosti VinoDoc, která potřebovala kapitálově posílit. Vedl nás k tomu odborný zájem o elektronické obchodování, pro VinoDoc jsme vyvinuli vlastní e-commerce platformu. V současnosti provozujeme v Česku a na Slovensku blog a on-line vinotéku VinoDoc s nabídkou italských výběrových vín. VinoDoc teď roste v obratu meziročně o desítky procent. Další pro-

Pokud budeme dál spojovat vysoké nároky s přátelskými pracovními vztahy, tak o budoucnost nemám strach.

OKsystem

jekt pod názvem HNvino.cz jsme spustili začátkem roku v partnerství s vydavatelstvím Economia.

Čeho si nejvíc ceníte na výsledcích společnosti OKsystem?

Nejvíce si cením svých kolegů a kolegyň, výborných odborníků, kteří dohromady tvoří spolehlivý a stabilní pracovní kolektiv. Ačkoliv je na trhu nedostatek programátorů, daří se nám udržet zkušené specialisty a další získávat a vychovávat. Věřím, že je to díky firemní kultuře, zajímavé práci, finančnímu ohodnocení a příjemnému pracovnímu prostředí. Pokud budeme dál spojovat vysoké pracovní nároky s přátelskými pracovními vztahy, tak o budoucnost společnosti OKsystem nemám strach.

Není už čas se začít angažovat i v zahraničí?

Ano, v zahraničí se chceme více angažovat. Vytváříme skvělé programy, jako je například personální systém OKbase, a česká kotlina je pro nás už malá. Produktem pro prodej v celosvětovém měřítku je systém BabelApp pro bezpečnou firemní komunikaci. Umožňuje posílat šifrované textové zprávy

a dokumenty a zajišťuje šifrované hovory prostřednictvím VoIP. Od své konkurence se liší hlavně tím, že pro ověřování klíčů využívá unikátní mechanismus založený na bezpečné databázi typu blockchain. Mnoho uživatelů v cizině si instalovalo také mobilní aplikaci IFF vyvinutou pro Mezinárodní florbalovou federaci. Šance pro uplatnění v zahraničí má naše webová aplikace CheckBot monitorující roboty v průmyslové výrobě.

Jak tedy bude vypadat OKsystem v budoucnosti, řekněme v roce 2030?

Očekávám, že za deset let budeme programové systémy provozovat v cloudu a poskytovat je uživatelům jako službu. Aplikace budou intuitivní, bezpečné, vícejazyčné, s využitím metod umělé inteligence a uplatněním v celosvětovém měřítku. Významnou část obratu budou tvořit příjmy ze zahraničí. Hlavně věřím, že OKsystem zůstane místem, kde se naši zaměstnanci dobře cítí, pilně pracují, navzájem se respektují, vzdělávají se a jsou pyšní na výsledky své práce.

Myslím, že generační výměna ve společnosti OKsystem se povedla na výbornou.

Martin Procházka - spoluzakladatel společnosti, Zuzana Hofová - finanční ředitelka, Eva Vodenková - personální a provozní ředitelka, Vítězslav Ciml - ředitel společnosti.

Velkým úskalím pro rodinné společnosti je otázka nástupnictví, zapojení dalších generací do vedení.

Nástupnictví je úskalí, na kterém už ztroskotalo mnoho rodinných firem. OKsystem se stal rodinnou společností teprve nedávno. Skoro tři desetiletí let byl standardní obchodní společností vlastněnou čtyřmi společníky. V posledních čtyřech letech se mí dlouholetí kolegové spoluzakladatelé postupně rozhodli své akcie prodat. Vážím si toho, že jsme zůstali přáteli. Já jsem teď většinovým vlastníkem a moje dvě dcery Zuzana a Eva se staly členkami užšího vedení, čímž splňujeme podmínky pro rodinné firmy. Výkonným ředitelem je Vítězslav Ciml, který nastoupil do společnosti OKsystem před deseti lety. Postupně si získal respekt a vypracoval se až na samý vrchol organizační struktury. Při odkupu akcií se stal menšinovým vlastníkem, takže je motivován, aby vedl OKsystem k dalšímu růstu a úspěchům. V otázce dalšího směřování společnosti OKsystem se s Víťou a s mými dcerami shodujeme. Nechci to zakřiknout, ale myslím, že ve společnosti OKsystem se generační výměna povedla na výbornou.

