

# Nebáť sa a začať

V IT segmente podnikajú 20 rokov. Ako hovorí generálny manažér a spolumajiteľ firmy I.S.D.D. plus Vladimír Šošovička, v začiatkoch to bolo ešte neobrobené pole. Aj keď je už dnes konkurencia vysoká, svoju výhodu vidia v dekadách na trhu.

**Ste softvérová spoločnosť, ktorej najväčšími zákazníkmi sú telekomunikační operátori. Ako by ste laikovi vysvetlili, čomu sa firma venuje?**

I.S.D.D. sa špecializuje na vývoj softvérových riešení pre telekomunikačné spoločnosti a firmy pôsobiace v bankovom sektore či poisťovníctve. Naše riešenia napomáhajú poskytovať služby miliónom zákazníkov na Slovensku aj vo svete. Posledné roky sa snažíme naskočiť na aktuálne trendy v oblasti IoT (Internet of Things) a dátovej analytiky, hlavne u priemyselných klientov.

**Ako vaše riešenia vyzerajú v priemysle?**

Vnímame, že niektoré priemyselné firmy nemerajú dostatočne svoje výrobné procesy či parametre pri výrobe. My sa ich snažíme presvedčiť, že je dôležité nasadiť senzoriku ako meranie vibrácií, tlaku, teploty, vlhkosti, spotreby a podobne. Na takto získané údaje vieme nasadiť dátovú analytiku, dokážeme ich prehľadne vizualizovať a následne pomôcť zákazníkom v optimalizácii výrobných procesov, v odhaľovaní príčin nekvality, prípadne pri prediktívnej údržbe.

**Skúsme si to rozmeniť trochu na drobnejšie. U vás si teda nejaká výrobná firma objedná softvér, v čom jej môže pomôcť?**

V tomto smere vidíme napríklad priestor pre subdodávateľské firmy pre automotive. Napríklad v tomto prípade vieme merať parametre linky, od jej spotreby až po meranie hotového vý-

robku. Pracujeme aj na projektoch, kde sa pomocou analýzy obrazu detekujú aj poruchy daného výrobku. Snažíme sa výrobné procesy našich zákazníkov zautomatizovať tak, aby výsledkom bol výrobok v oveľa vyššej kvalite a okrem toho minimalizujeme aj ľudskú chybovosť v danom procese.

**Biznis ste rozbiehali koncom 90. rokov. Vtedy vyzeralo podnikateľské prostredie na Slovensku úplne inak. Aké to bolo začať podnikáť v IT v tomto období?**

Dá sa povedať, že vtedy to bolo také neobrobené pole. Vznikali už nejaké spoločnosti zamerané na informačné technológie, ale veľa konkurencie tu ešte nebolo. Čo tu však bolo, bol dobyt od hightech spoločností po vývoji nejakých špecifických systémov. Asi by som spomenul dva momenty. Aj keď tu v tom období bola malá konkurencia, bolo málo aj odborníkov na IT. Je to preto, že ani školy nevychovali dostatočný počet potrebných programátorov. Druhá vec, čo sa týka financovania, my sme spoločnosť, ktorá rástla postupne. Neriešili sme obrovské investície, nepotrebovali sme nejaký zásadný hardvér. Peniaze, ktoré sme zarobili, sme vedeli dať či už do vývoja alebo do počítačov, ktoré sme pri práci potrebovali. Vnímam som aj ďalšie segmenty podnikania, keďže sme riešili aj iné projekty a k peniazom nebolo jednoduché sa za normálnych podmienok dostať. Aj to bol zrejme dôvod, prečo som sa vybral technologickým smerom. Tento biznis sa totiž dal rozbeh-

núť aj s minimálnymi financiami. V zásade nám stačil vlastný rozum, nebáť sa a začať.

**Za tých 20 rokov sa však Slovensko dostalo niekde inde a možno vtedy neexistovala taká konkurencia, no dnes máme aj na našom trhu množstvo softvérových firiem a technologických startupov.**

Áno, konkurencia je dnes obrovská, ale rozšírili sa aj schopnosti informačných technológií. Môžeme povedať, že vtedy bolo len zopár programovacích jazykov, v zásade každý programátor sa dokázal naučiť pracovať so všetkými dostupnými technológiami. Dnes sa spektrum technológií značne rozšírilo a každá technologická firma musí mať tímy zložené z rôznych špecialistov. Takže áno, v mnohých veciach sme v konkurenčnom postavení, ale vo veľa prípadoch zasa robíme špecifické veci. U nás je to teda najmä ten telekomunikačný segment, kde máme historicky obrovské skúsenosti, a to sa nedá naučiť za pár mesiacov.

**Konkurencieschopnosť aj v IT je často o ľuďoch. Vieme, že ľudia síce chýbajú v mnohých odvetviach, ale v informatike je to celkom vyexponované. Ako to vnímate vy? Skúšate školské náborové alebo možno nalákať aj ženy na tento smer?**

Samozrejme, zúčastňujeme sa na rôznych akciách, ktoré organizujú vysoké školy, prípadne Nexteria. S podobnými aktivitami nás oslovili aj zo stredných škôl, myslíme si však, že



znalosť problematiky u stredoškolákov väčšinou nie je taká vysoká, aby sme ich mohli začať školiť. Čo sa týka žien, samozrejme sa tomu nebránime a sme radi, ak k nám príde nejaká uchádzačka. Ale žien v tomto sektore máme naozaj málo.

**Späť k vášmu biznisu. Pôsobíte v desiatkach krajín sveta. Kde máte viac zákazníkov, na Slovensku alebo vo svete?**

Momentálne je to asi u nás, ale zahraničný trh je pre nás veľmi zaujímavý. Určite je to obrovský potenciál na rast firmy. U nás spolupracujeme so všetkými mobilnými operátormi, je to naša domáca doména, ktorú historicky veľmi dobre poznáme. Myslím si, že v tomto smere máme vysoko odbornú znalosť, a tu vnímam vysoký potenciál uplatnenia v zahraničí. K tomu je však potrebné dodať, že to vôbec nie je jednoduché. Telekomunikační operátori sú väčšinou nadnárodné spoločnosti a na spoluprácu majú veľmi tvrdé kritériá. Samozrejme, tomu rozumieme,

pretože vyvíjame systémy pre operátorov, ktoré používajú všetci zamestnanci, riešia cez ne vzťah so zákazníkmi, nastavovanie parametrov telekomunikačných služieb a podobne. To znamená, že ak by takéto služby napríklad vypadli, tak by to mohlo mať veľmi negatívny dosah na renomé daného telekomunikačného operátora zasa u jeho zákazníkov. Dlhodobu spolupracujeme so zahraničnými softvérovými vendorami a dobre sa nám rozbieha aj spolupráca v bankovníctve doma aj v zahraničí.

**Koľko ľudí a tímov máte vo firme?**

Zamestnancov je momentálne vyše sto. Tímy organizujeme podľa projektov a technológií, na ktorých sa pracuje. Býva ich zhruba 10, niektoré sú dlhodobé, niektoré nie.

**Spomínali ste, že vyvíjate riešenia pre banky, priemyselné podniky až po telekomunikačných operátorov. To je široká škála, aj keď vaše tímy dokážete variovať za pochodu. Nie**

**je to kontraproduktívne? Nebolo by lepšie mať pod palcom jeden segment?**

Čo sa týka napríklad telekomunikačných operátorov, každý má nejaké svoje špecifiká. Oni sa aj medzi sebou v rámci konkurenčného boja snažia od seba nejakým spôsobom odlišiť. Áno, majú možno nejaké podobné systémy, ktoré sú na pozadí ich základom, ale v rámci odlišenia medzi sebou vymýšľajú produkty, ktoré sú pre nich špecifické. Zároveň vidíme podobnosť naprieč sektormi v oblasti nazerania na zákaznícke dáta, v prostredí telca, bánk a utilít a zároveň dochádza medzi nimi k strategickým alianciám. V takýchto prípadoch je znalosť viacerých sektorov našou výhodou.

**Vidíte v tomto segmente vôbec nejaké ďalšie možnosti na Slovensku? Viete sa ešte rozširovať?**

Možnosti sú tu samozrejme vždy. Prichádzajú nové technológie a s tým aj nové možnosti. Zároveň zákazníci



sa snažia napríklad pri priemyselných podnikoch zefektívniť svoju výrobu, zvýšiť produktivitu či kvalitu výrobkov. To znamená, že sú stále tlačení do nových investícií s cieľom zefektívniť výrobu.

**Medzi vašich zákazníkov patrí aj štát. O tom, ako funguje verejná správa a IT, sa už popísalo veľa. Tak aké je to podľa vašich skúseností?**

S verejným sektorom naozaj spolupracujeme minimálne. Ak by som to mal vyjadriť k pomeru nášho obratu, sú to jednotky percent. Čo robíme, je to, že sa im snažíme dodávať odbornosť.

**Myslíte si, že v zahraničí je fungovanie štátu vo vzťahu k IT iné?**

To naozaj neviem úplne posúdiť, nie je to naša dominantná parketa. Aj keď sme sa v minulosti snažili zapojiť do nejakých tendrov, veľmi nám to nevyšlo. Malo to rôzne dôvody, takže verejný sektor síce dnes riešime, ale len veľmi okrajovo.

**Z vašich finančných ukazovateľov sa dá vyčítať, že ste počas svojej histórie zažili celkom zaujímavý skok. V roku 2015 vaše tržby aj zisky razantne poskočili (z 5 na 17**

**mil., resp. zo 400-tisíc na 3,5 mil. eur). Čo sa vtedy stalo?**

Keď sa pozriete na naše čísla, vidíte kontinuálny rast. Ten rok bol špecifický kvôli tomu, že sme uzatvárali jeden väčší projekt, ktorý bol spojený aj s dodávkou hardvéru. Ale áno, z nášho pohľadu to bol neštandardný rok. My sa venujeme hlavne softvéru. Vtedy to bola skôr výnimka a povedal by som, že sa zúročila práca trochu dlhšieho obdobia.

**Chystáte sa niečo podobné zopakovať?**

Radi. Našou ambíciou je kontinuálne rásť. Ak sa pozriete aj na dlhodobú genézu našej firmy, máme pravidelné prírastky. Grafy majú rastúcu tendenciu, ale nezaznamenávame žiadne skoky, ale ani prepady. Možno to má súvis aj s tým, že robíme komerčný segment.

**Všeobecne sa však hovorí o možnej ekonomickej kríze, o strachu z padania tržieb aj celých podnikov. Ako to vnímate vy?**

Aktuálne výsledky to zatiaľ neovplyvňuje. Samozrejme vnímame, že sú obdobia rastu aj kríz. Ja to vnímam tak, že máme za sebou dosť dlhú periódu, keď ekonomika trvalo rástla, aj keď sme mohli vidieť nejaké korekcie. Je teda pravdepodobné, že kríza príde. Otázka je, ako a ktorých segmentov sa dotkne. Kríza však vytvára priestor na to, aby sa zefektívnili procesy, zlepšovala sa kvalita, produktivita. V zásade pre IT segment nášho zamerania to môže byť aj príležitosťou.

**V akom zmysle?**

Samozrejme rozumieme tomu, že kríza je veľkou hrozbou, keďže IT stojí na strane investícií. Môžeme firmám priniesť riešenia, ktoré zefektívnia ich chod, čo im prinesie úspory, ktoré budú potrebovať napríklad v oblastiach zefektívnenia call centier, digitalizácie predajného procesu, RPA (robotic process automation), znižovania energetickej náročnosti a efektivity výrobného procesu, prediktívnej údržby, ktorá znižuje náklady na prevádzku a početnosť výpadkov. **f**