

# ÚSPĚŠNÝ PŘÍBĚH

V tomto rozhovoru zpovídáme majitele společnosti DATA SOFTWARE BRNO s.r.o. (DSB) a zároveň člověka, který přivedl na tuzemský trh skutečně světové řešení pro řízení logistiky. Vybudoval firmu, která po celou dobu své existence vykazuje kladný hospodářský výsledek i stabilní růst. Přečtěte si rozhovor s Ing. Janem Kovaříkem.

*Pane inženýre, mohl byste krátce představit svoji firmu?*

DSB je dodavatel pokročilých řešení v oblasti řízení dodavatelských řetězců. Zabýváme se vývojem, implementací a technickou podporou řídicích systémů založených na informačních technologiích, a to zejména v oborech skladování a výroby.

*Jaké jsou Vaše cíle a jak jich dosahujete?*

Snažíme se vybírat a implementovat pokročilá a unikátní řešení v oblasti řízení dodavatelských řetězců (Supply Chain Management Solutions) s ohledem na skutečné potřeby a možnosti zákazníků, kterým pomáháme zvyšovat efektivitu jejich podnikání, a tím získávat a posilovat konkurenceschopnost. Naším úkolem je budovat dlouhodobé a oboustranné přínosné vztahy se zákazníky, vytvářet příjemné a motivující podmínky pro zaměstnance a umožnit jednotlivcům uplatnit svoje přednosti a talent.

*Kdy Vás vlastně napadlo založit IT firmu a co bylo impulsem k jejímu vzniku?*

Vznik naší společnosti se datuje na počátek roku 1995. V té době vznikala celá řada IT firem. V podmínkách překotného růstu a výrazného převisu poptávky nad nabídkou se dařilo snad každému, kdo se nedopouštěl zásadních chyb. Rozhodnutí o založení DSB bylo logickým výsledkem tehdejších motivujících podmínek a příležitostí.

Díky příznivým podmínkám, solidním zákazníkům

a pilné práci jsme dosáhli kladného výsledku hospodaření již v prvním roce podnikání.

*Oblast IT je poměrně široká, co Vás vedlo jít právě cestou informačních systémů a zejména řízení logistiky?*

Samozřejmě jsme se dopustili několika vykočnení do slepých uliček, ale dnes již můžeme s jistotou konstatovat, že zaměření na oblast řízení logistiky v dodavatelských řetězcích bylo šťastnou volbou. Tímto směrem se ubíráme od roku 1998, kdy se nám podařilo vyhrát výběrové řízení na dodavatele zákazkového systému pro řízení skladového hospodářství společnosti HARTMANN - RICO a.s.

Naši dlouhodobí zákazníci byli pro nás vždy zdrojem inspirace a předurčovali tak do značné míry směr naší specializace. A byli to právě majitelé a manažeři úspěšných podniků z řad našich zákazníků, od kterých jsme se učili principům a zásadám řízení dlouhodobě úspěšných společností.

*Jaké další milníky považujete v historii Vaší firmy za zásadní?*

Důležité pro nás bylo vždy získání důvěry klíčových zákazníků jako je např. Toyota Tsusho Logistics Czech s.r.o., Philip Morris ČR a.s., FRESENIUS MEDICAL CARE Česká republika spol. s.r.o., Elvo a.s. & Rexel CZ s.r.o. a řady dalších významných firem a uzavření klíčových partnerských aliancí např. s IBM Česká republika, spol. s.r.o.

Nejvýznamnějším z hlediska podílu na celkovém objemu našich činností je spojení s americkou



Ing. Jan Kovařík, majitel společnosti DSB

společností HighJump Software. Několikaměsíční jednání předcházející dohodě o partnerství nám umožnilo získat nejen obchodní a technické zkušenosti z jiného konce světa, ale také jsme se hodně naučili o mezilidských vztazích, o kultuře a o tom, čím jsou motivováni jednotlivci v nejvyšší ekonomice světa.

*Vybudovat od základů úspěšnou firmu, to si jistě vyžádá i mnoho osobních obětí.*

Jsem zastáncem hesla „Jaké si to kdo udělá, takové to má“ a po 13 letech podnikání platí tento princip zcela neoddiskutovatelně. Četné oběti v soukromém životě a odříkání si mnoha příležitostí k zábavě a odpočinku v důsledku potřeby pracovat častokrát 12 i více hodin denně včetně víkendů, jsou nyní postupně vyvažovány možností pracovat v týmu schopných a vysoce motivovaných lidí. Společně nacházíme svoje osobní cíle a potěšení v dokonalosti řešení, která vymýšlíme a realizujeme. Současně se mi postupně daří získávat více prostoru pro rodinu a sebe samého.

*Šel byste do toho znovu, pokud byste věděl, co Vás čeká?*

Ano.



Tým DSB při práci





Budova kanceláří společnosti DSB

### Co považujete za svůj největší profesní úspěch?

Úspěchy v podobě získaných objednávek a zakázek dokončených ke spokojenosti zákazníků jsou samozřejmě velmi důležité, nicméně za strategický úspěch považuji získání schopnosti budovat a vést týmy lidí, vytvářet a udržovat prostředí, ve



Tým DSB při práci

kterém se každý cítí příjemně a nachází optimální uplatnění svých schopností a talentu.

### A jak vidíte svoji budoucnost?

Naše společnost stojí nyní na pevných základech spočívajících ve zdravé finanční kondici, početné skupině zákazníků, zaměstnanců, dodavatelů a dalších obchodních partnerů pevně stmelené vzájemnou důvěrou. Společně s dalšími členy našeho týmu sdílíme řadu vizí o možnostech dalšího růstu DSB. Nové obchodní partnerství, která právě zakládáme s Magic Software Enterprises Inc. nám umožní oslovit další zákazníky např. s řešením pro integraci obchodních procesů, které právě uvádíme na trh. Dokážeme rychle uvádět nová řešení na trh a přitom dovést každý nový projekt k úspěchu. Nápady ani vůle a schopnost je uskutečnit nám zcela jistě nechybí.

### To jsou jistě ambiciózní plány, ale je tu světová krize a její zatím netušené dopady.

Přestože v současném globálně propojeném ekonomickém prostředí není nikdo imunní proti ne-

příznivému stavu hospodářství, vnímám nadcházející období jako zajímavou výzvu nejen k tomu, abychom sami jako firma překonali budoucí překážky, ale navíc věřím, že dokážeme v podmínkách, které nastanou, pomáhat našim zákazníkům ještě výrazněji než v období konjunktury.

*Nezbývá, než Vám popřát mnoho úspěchů a dostatek elánu v další práci.*

Děkuji. ■

RLN

Položili jsme zaměstnancům DSB otázku, co jim práce pro DSB přináší a v čem vidí základ úspěchu z jejich pohledu. Zde jsou některé z odpovědí:

**Petr Žemlička** (analytik a systémový architekt): „V profesním životě jsem vždy hledal dostatečný prostor k seberealizaci. V DSB cítím skutečnou důvěru i zodpovědnost potřebnou k uskutečnění vlastních nápadů. A právě důvěra v zaměstnance nám, myslím, umožňuje maximálně pružně reagovat na požadavky zákazníků i změny obchodního prostředí.“

**Ing. Michal Vítek** (senior konzultant): „DSB pracuje s nejmodernějšími technologiemi a díky tomu i já přicházím do styku s novinkami, které neustále zvyšují moji profesní odbornost. DSB již řadu let poskytuje mně a mojí rodině stabilní finanční zázemí.“

**Ing. Soňa Štossová, Ph.D.** (asistentka ředitelky): „Na práci v DSB oceňuji možnost pracovat v mladém kolektivu a vykonávat samostatnou práci. I když řada úkolů často vyžaduje vysoké pracovní a časové nasazení, snažím se svoji práci vykonávat zodpovědně.“



Část týmu DSB, (zleva) Ing. Soňa Štossová, Ph.D., Roman Herodek, Ing. Vlastimil Martinek, Ing. Jan Kovařík, Ing. Michal Vítek, Ing. Magdaléna Katolická, Roman Doležal, Sondra Alexander, Radek Odehnal