

# Byť v správnom čase na správnom mieste

Asseco Central Europe založili desiatí nadšenci informačných technológií. Bolo to už pred 23 rokmi, rok po nežnej revolúcii. Mali dobrý nápad, vytvorili tím pracovných ľudí a obchodný úspech na seba nenechal dlho čakať. O tom, že sa raz spoja s nejakou poľskou firmou a vytvoria základy globálnej spoločnosti, sa vtedy nikomu ani nesnívalo.

## Asseco teda vyrástlo „akoby“ z rodinnej firmy...

Áno, zakladatelia firmy boli a stále sú kamaráti. Najprv boli len traja a založili firmu Asset, neskôr sa k nim pridali ďalší siedmi. Všetci buď pracovali v bankovom sektore v jednej banke, ktorá vtedy na Slovensku existovala, alebo prednášali či študovali na vysokej škole. Chceli vytvoriť bankový systém, ktorý by predali Českej a Slovenskej sporiteľni, a skutočne to aj dokázali.

## A potom karty zamiešala privatizácia na Slovensku...

Fakt, že najväčší objem príjmov pre spoločnosť plynul od spomínaných dvoch bánk, nehral v prospech firmy, skôr pre ňu predstavoval výrazné riziko. V roku 2001 došlo k privatizácii a Českú aj Slovenskú sporiteľňu kúpila rakúska skupina ERSTE. Vtedajší slovenský lokálny Asset Soft predstavoval pre nich operačné riziko. Po zvážení viacerých scenárov sa skupina ERSTE rozhodla začať budovať vlastnú IT firmu na našich základoch. V roku 2002 už skupina ERSTE vlastnila 50 % akcií joint venture spoločnosti, ktorú sme spolu vytvorili, a dohodu, že do dvoch rokov im odpredáme aj zvyšok. Toto bol hlavný míľnik, ktorý do istej miery „oslabil“ firmu Asset Soft, pretože sa podstatne znížili jej výnosy. 1. marca 2002 som sa stal generálnym riaditeľom tejto spoločnosti a spolu s akcionármi sme sa museli rozhodnúť, ako ďalej. Mali sme v zásade len dve možnosti: buď sa necháme kúpiť a stratíme identitu firmy a všetko, čo sa podarilo vybudovať, alebo nájdeme vhodný model spolupráce s nejakým silným partnerom. Vtedy k nám prišiel Comp Rzeszów z Poľska, reprezentovaný silnou osobnosťou Adamom Góralom, a predstavil víziu vybudovať poľsko-slovenskú firmu, ktorá by mohla byť základom medzinárodného spoločenstva. Písal sa vtedy rok 2004.

## Takže to bola len náhoda? Boli ste v správnom čase na správnom mieste.

Presne tak. Sami sme nevedeli nájsť správny model pre ďalšie fungovanie firmy. Adam Góral alebo Comp Rzeszów nás našiel medzi niekoľkými firmami na Slovensku a v Česku. Comp Rzeszów vtedy vstupoval na burzu a kreoval svoj príbeh, ktorý by prezentoval v rámci IPO (prvá ponuka akcií spoločnosti na burze) investorom. Adam Góral, dnešný prezident a hlavný akcionár a stratég skupiny Asseco, už vtedy videl potenciál v



Adam Góral (vpravo) odovzdal Jozefovi Kleinovi (vľavo) ocenenie za výnimočný prínos pre skupinu Asseco na gala večere pri príležitosti 20. výročia pôsobenia spoločnosti na poľskom trhu.

rozvoji našej firmy. Dohodli sme sa, že spoločne položíme základy medzinárodnej skupiny IT spoločností, ktorá bude konkurovať globálnym spoločnostiam vzniknutým v Amerike či západných štátoch.

## Ako sa to vlastne dá, vybudovať v miestnych podmienkach globálne úspešnú firmu?

Od toho okamihu, roku 2004, nemožno separovane rozprávať o vtedajšom Asset Softe (dnešnom Asseco Central Europe) a vzniknutej skupine Asseco. Stali sme sa totiž akcionársky prepojení a aj ľudsky sme si rozumeli. Odvtedy sme všetko riešili spoločne. Nasledovali sme success story Asseco Poland (takto sa Comp Rzeszów premenoval po vzniku skupiny Asseco), ktoré vymyslelo príbeh, ako by chcelo rásť. Týmto príbehom očarilo investorov, upísalo akcie, získalo peniaze a nakupovalo firmy v iných krajinách. Presne podľa tohto modelu sme išli aj my. Vstúpili sme na burzu, v našom prípade na zahraničnú burzu vo Varšave. Aby to bolo možné; Slovensko potrebovalo urobiť rôzne legislatívne zmeny. Toto nepredstaviteľné množstvo práce nie priamo súviselo s tým, aby sme boli kótovaní na burze, ale s tým, že Slovensko nebolo pripravené na to, aby akákoľvek firma mohla byť priamo kótovaná na zahraničnej burze. S našimi poradcami sme dôkladne pracovali na príprave príbehu pre investorov. V tom čase sme už vlastnili akcie spoločnosti Slovanet a našli sme si niekoľko ďalších firiem, s ktorými by sme mohli v budúcnosti tvoriť skupinu. Záujem o kúpu našich akcií bol na burze v roku 2006 nakoniec 22-násobne vyšší, ako bol ich počet. Získané zdroje sme v roku 2008 rozšírili o ďalšie upísanie akcií a bolo už len na nás, aby sme našli vhodné akvizície na Slovensku, v Rakúsku, Česku a nakoniec aj v Maďarsku. Nastal čas, keď sme okrem silného organického rastu začali hľadať spoločnosti, ktoré by nám priniesli pridanú hodnotu, rozšírili náš podiel na trhu alebo nás obohatili o novú kompetenciu. Kúpili sme veľa firiem, a tým sme výrazne rástli oproti roku 2004, keď k nám vstúpil poľský kapitál.

teľné množstvo práce nie priamo súviselo s tým, aby sme boli kótovaní na burze, ale s tým, že Slovensko nebolo pripravené na to, aby akákoľvek firma mohla byť priamo kótovaná na zahraničnej burze. S našimi poradcami sme dôkladne pracovali na príprave príbehu pre investorov. V tom čase sme už vlastnili akcie spoločnosti Slovanet a našli sme si niekoľko ďalších firiem, s ktorými by sme mohli v budúcnosti tvoriť skupinu. Záujem o kúpu našich akcií bol na burze v roku 2006 nakoniec 22-násobne vyšší, ako bol ich počet. Získané zdroje sme v roku 2008 rozšírili o ďalšie upísanie akcií a bolo už len na nás, aby sme našli vhodné akvizície na Slovensku, v Rakúsku, Česku a nakoniec aj v Maďarsku. Nastal čas, keď sme okrem silného organického rastu začali hľadať spoločnosti, ktoré by nám priniesli pridanú hodnotu, rozšírili náš podiel na trhu alebo nás obohatili o novú kompetenciu. Kúpili sme veľa firiem, a tým sme výrazne rástli oproti roku 2004, keď k nám vstúpil poľský kapitál.

## Očakával niekto, že vstup firmy bude na burze taký úspešný?

Skôr naopak. V roku 2005, keď poľsko-slovenské spojenectvo trvalo pol roka, prišli k nám poradcovia zo silnej a renomovanej medzinárodnej bankovej skupiny a po dôkladnej analýze povedali, že nie sme dostatočne veľkí na to, aby sme mohli ísť na burzu. Nechceli viesť náš projekt, pre-

tože si nemysleli, že bude úspešný. O pol roka neskôr sme sa na prosbu Adama Górala znovu stretli. Stále boli skeptickí, ale presvedčili sme ich, že firma síce nie je veľká, ale má úžasný potenciál ďalšieho rastu. Celý vstup na burzu bol spojený s veľkými emóciami pred, počas aj po. Pripravili sme s poradcami úspešný príbeh a naučili sme sa vhodne predať. Investorov sme skutočne presvedčili, že má zmysel do nás investovať. Absolvovali sme veľkú roadshow po Poľsku a vo Frankfurt, zrealizovali sme množstvo konferenčných videohovorov. Cenu akcie sme s poradcami stanovili konzervatívne. Záujem však bol nakoniec taký veľký, že prvý deň sa upísalo 20 %, druhý už 100 % a potom začal záujem prevyšovať ponuku dvojnásobne, trojnásobne atď. Veľký záujem o vstup našej spoločnosti na Varšavskú burzu bol aj zo strany médií a analytikov, pretože naše akcie boli prvým zahraničným titulom na tejto burze. Boli toho plné správy, a to nám tiež pomohlo k úspechu.

### **Prešlo už takmer desať rokov. Skupina už dávno nie je len o Slovákoch a Poliakoch. Ako to v realite funguje? Dokáže sa medzi sebou dohodnúť toľko národov, kultúr a jazykov?**

Okrem obrovského množstva národov a kultúr predstavuje dnes skupina Asseco aj množstvo produktov, riešení a tisíce ľudí z rôznych končín od Kanady, USA, cez Európu, Áziu až po Japonsko. Spolupráca nie je vecou náhody, vždy je to o systémovom poznaní vlastných produktov a snahe nepracovať na vývoji produktu, pokiaľ rovnaký či podobný má iný člen skupiny. Je to aj o obrovskom obchodnom zábere, pretože sme vďaka skupine Asseco takí veľkí, že splníme takmer všetky kritériá, ktoré sa vo verejných obstarávaníach bežne požadujú. To nám umožňuje zúčastniť sa na ľubovoľných tendroch bez ohľadu na krajinné špecifiká. Osobne si myslím, že keby sme nemali za sebou skupinu Asseco, nemuseli sme uspieť ani v takom projekte, ako je dodávka core bankového systému pre Česko-moravskú stavebnú sporiteľňu, ktorá je členom skupiny KBC a Schwäbisch Hall. Pre našich súčasných aj budúcich zákazníkov sme partnerom, ktorý už nemá lokálne operačné riziko, ale naopak má stabilitu, svoju stratégiu a je zrejme, že nezanikne zo dňa na deň, ako aj nezmení produktové portfólio zo dňa na deň. Pozícia v prvej desiatke najväčších IT firiem v Európe podľa výnosov z vývoja vlastného softvéru nám dáva vyššiu kredibilitu a najmä vytvára väčšiu dôveru u zákazníkov. Vedľa nás porovnávajú s veľkými korporátnymi firmami, ktoré vyrastali v Amerike alebo niekde v západných krajinách.

### **Ako sa samotné Asseco Central Europe podieľa na budovaní strategického rámca celej skupiny Asseco?**

Skupina Asseco je členená po regiónoch. Do jednotlivých regiónov patria krajiny, ktoré majú k sebe blízko, alebo majú špecifiká, ktoré ich spájajú. My, Asseco Central Europe, pôsobíme v regióne strednej Európy so zastúpením v ČR, SR a Maďarsku. Predpokladám, že v krátkej budúcnosti budeme mať na starosti aj nemecký a rakúsky trh. Okrem toho je skupina Asseco organizovaná aj podľa sektorov. Naprieč všetkými regiónmi boli vytvorené business unity, ako napríklad Bankovníctvo, Poisťovníctvo, Verejná správa, Zdravotníctvo atď... Regionálni šéfovia a business unit lídri sa na pravidelnej báze stretávajú a diskutujú o ďalšom rozvoji skupiny. Je snahou skupiny riadiť ju konsenzuálne, čo znamená prísť k riešeniu, s ktorým všetci súhlasia. Prezidentom a hlavným stratégom a vizionárom celej skupiny je Adam Góral. Ja zastávam funkciu CEO.

### **Čo je vlastne víziou skupiny Asseco?**

Nebyť Adama Górala, skupina Asseco neexistuje. On vymyslel spojiť firmu na princípe lokálpatriotizmu. Je to stratég a úžasný líder s vysokým nadhľadom a so schopnosťou vidiť veci niekoľko krokov dopredu. Na druhej strane aj on potrebuje spätnú väzbu a partnera na diskusiu o obchodných veciach. Veľmi oceňujem, že je otvorený novým nápadom a že mi dáva šancu a priestor s ním spolupracovať. Nemyslím si, že niekto vie odhadnúť, čo bude ďalej o niekoľko rokov. Platforma skupiny Asseco nie je samoúčelný mechanizmus. Ak chceme viac zarábať, musíme získať

## **Keď biznis funguje na spolupráci**

Asseco Central Europe sa podieľa na budovaní unikátneho kartového systému v Poľsku, koordinuje vznik kompetenčného centra skupiny Asseco v oblasti ERP a naštartovalo spoluprácu na mobilnej aplikácii pre nemocnice. Toto sú len ukážky spájania síl s cieľom dosiahnuť výrazný synergický efekt.

### **Ponuka partnerstva s medzinárodným dosahom**

Asseco Poland pomohlo DanubePay (dcérskej spoločnosti Asseco Central Europe) uspieť v tendri na dodávku processingových a zúčtovacích služieb pre jednu z najväčších poľských bánk BRE Bank SA. Ide o projekt Karty pre verejné služby pre Sliezsky kraj v Poľsku (SKUP karta), ktorý v sebe skrýva sofistikovaný platobný systém na spracovanie platieb za služby poskytované 120 verejnými inštitúciami v celom kraji. Spolu s funkciou elektronických peňazí bude SKUP karta tiež nosičom certifikovaných elektronických podpisov svojich majiteľov. Systém umožní využívanie rôznych platených služieb pre obyvateľov celého regiónu, ako sú mestská a regionálna doprava, kultúra, šport a rekreácia, knižnica a platené parkovisko. Projekt SKUP sa taktiež stane komunikačnou platformou na výmenu informácií medzi účastníkmi projektu a občanmi.

### **Spolupráca v oblasti ERP**

Asseco spája päť ERP lídrov v strednej Európe do Asseco Solutions. Táto spoločnosť vzniká spojením spoločností Asseco Germany AG, jej rakúskej a švajčiarskej dcérskej spoločnosti a spoločnosti Asseco Solutions pôsobiacej v Česku a na Slovensku. S viac ako 700 zamestnancami v piatich krajinách sa stáva významným hráčom na európskom trhu podnikového softvéru a je kompetenčným centrom skupiny Asseco v oblasti ERP pre strednú Európu. Asseco Central Europe je poverené jej riadením a koordináciou a časom by malo dôjsť aj ku konsolidácii poľskej spoločnosti Asseco Business Solutions. Projekt má potenciál na obrovské synergie.

### **Spájanie síl v zdravotníctve**

Koncom roku 2012 sa podarilo naštartovať spoluprácu v rámci skupiny Asseco na mobilnej aplikácii pre nemocnice. Do spolupráce sú zapojení vývojári z Poľska, Maďarska, Česka, Slovenska aj Izraela. Ide o mobilnú aplikáciu mHOSP, ktorá svojimi funkcionalitami pokrýva kompletnú administráciu práce lekárov a zdravotných sestier (špeciálny ošetrovateľský modul) pri lôžku pacienta. Lekári, ktorý vykonáva vizitu, prináša komplexné, prehľadné a škálovateľné údaje o pacientovi ležiacom na oddelení. Úplne špecifickou a unikátnou funkciou je modul „ošetrovateľská dokumentácia“. Možnosť vedenia ošetrovateľskej dokumentácie v elektronickej a zároveň mobilnej podobe či záznam vykonaných úkonov priamo pri lôžku pacienta patrí k jednoznačným výhodám mobilnej aplikácie mHOSP. Využitie tejto aplikácie šetrí zdravotným profesionálom čas a predovšetkým zvyšuje bezpečnosť pacienta.

viac klientov, mať k tomu dobré produkty a dokázať si udržať spokojnosť existujúcich zákazníkov. Kľúčom k úspechu je vytipovať správne produkty, ktoré potom môžeme v rámci skupiny násobne predať. Konsolidácia produktov je dlhodobý proces nielen preto, že každý by si najradšej presadil svoje riešenie, ale aj preto, že produkty, ktoré tu my nemáme, majú svojich zákazníkov. A vymeniť tieto produkty u zákazníkov znamená ďalšie náklady, ktoré nemá kto zaplatiť. Bude dlho trvať, kým tieto produkty morálne ukončia svoju životnosť alebo kým sa zákazník rozhodne premigrovať do nejakých modernejších produktov. Sme hrdí na to, že jedným z takýchto produktov, ktorý má byť povýšený na produkt celej skupiny, bude náš StarINS (komplexný informačný systém pre poisťovne). Poliari rezignovali z vývoja vlastného produktu a budú pre StarINS hľadať zákazníkov v Európe aj Ázii.

StarINS je komplexný informačný systém pre poisťovne v Maďarsku, Česku a na Slovensku.