

Martin Skalík & Petr Kuliš – finanční & obchodní ředitelé

DNS



RYBÁŘ A BĚŽEC: DVA MUŽI V ČELE DNS

ŠTĚPÁN FEIK A MICHALA BENEŠOVSKÁ



Jeden běhá maratonské běhy, druhý rybaří v Mongolsku. A už dva měsíce stojí v čele VAD distributora DNS. Jací vlastně jsou tyto muži a je vůbec možné, aby jednu firmu vedli dva lidé?

Pánové, firmy mají obvykle v čele jednu osobnost, a vy teď řídíte DNS společně. Jak to děláte, když se třeba nemůžete shodnout?

Martin Skalík: Okolnosti nás donutily k tomu, že se musíme shodnout. Máme duální systém řízení, je to nastavené tak, že musí dojít ke shodě nás obou.

Petr Kuliš: Musíme se shodnout. Je zapotřebí, aby byl obchod a finance v takové rovnováze, že dokážou posouvat firmu dopředu, tak, jak si naši akcionáři představují.

Když máte duální řízení, máte nějaké právo veta?

Petr: Oba máme právo veta.

Martin: Právo veta máme oba a vlastně ani jeden z nás. Když se stane, že se opravdu neshodneme, jeden z nás řekne „Ne!“, tak ten druhý musí rozumnými argumenty přesvědčovat. Někdy se také stane, že oba řekneme „Ne“, a to mají smůlu všichni ostatní. (smích) Ale právo veta, tedy že by měl jeden z nás větší slovo, to nemáme. Zatím se nestalo, že bychom se neshodli, přeci jen společně fungujeme už pět let, ale kdyby na to došlo, pak by přišel ke slovu ten, kdo má přirozeně největší pravomoc, tedy akcionář. Ale doufám, že to nenastane, v dohodě je síla.

Jak spolu vycházíte?

Petr: Možná je to náhoda, možná štěstí, ale s Martinem máme podobné vidění světa, tedy sdílíme pohled na to, kam DNS směřovat. Není důvod broudit meče a připravovat se na válku, když budujeme mír.

Martin: Přesně tak.

Vzácná shoda. Jste si také povahově podobní?

Martin: To je složité. Každý z nás měl asi jiné plány a představoval si všechno jinak, ale během okamžiku se všechno otočilo. Ať už jsme ve vedení společnosti byli ve třech, nebo ve čtyřech, vždy jsme hledali shodu a vždycky jsme to dokázali. Pokud bychom se nějak zásadně odlišovali lidsky, tak by to asi nešlo ani předtím. Naštěstí jsme si povahově blízcí a myslím, že tato věc je společná pro všechny zaměstnance DNS, společně jsme vždy vybírali samozřejmě schopné a odborně znalé lidi, ale neméně důležité vždy bylo a bude, aby konkrétní lidé byli naladěni na stejnou vlnu. Lidé musí fungovat uvnitř kolektivu jako jeden tým, to bylo vždy krédo DNS a dařilo se to plnit, pak je také jednodušší zvládat krizové situace.

Takže dlouhodobě lze říct, že si rozumíte?

Petr: Snažíme se o to. (smích)

Pojďme k zákeřné otázce: Jak je na tom momentálně DNS? Jak se DNS daří?

Petr: Z pohledu čísel je na tom DNS nejlépe za poslední čtyři roky a doufáme, že v tom



Petr Kuliš

trendu budeme pokračovat. Že tu „lepší cestu“, kterou proklamujeme pod naším logem, dokážeme poskytnout našim zákazníkům, našim dodavatelům a společně vytvořit lepší podmínky pro nás všechny. Divize zůstávají ve stejné podobě, chceme se proměnit funkčně, je to přesně ta „lepší cesta“, jak přinést více příležitostí zákazníkům. Z toho důvodu jsme se začali více obracet ke koncovému trhu, snažíme se vytvářet příležitosti a ty poté společně se zákazníky naplňujeme. Roli hraje také tlak výrobců na přímý byznys, tlak výrobců na konsolidaci prodejních kanálů, a to vše má dopad i na nás, jako distributora s přidanou hodnotou, nebo projektového distributora. Důraz na přidanou hodnotu je klíčový – buď musíme poskytnout více příležitostí, nebo k nim musíme nabídnout služby, které mohou partneři svým zákazníkům zprostředkovat. Snažíme se akcentovat tyto dva pilíře uvnitř DNS, vedle produktových divizí, které nabízejí distribuci s přidanou hodnotou, se snažíme již třetím rokem rozvíjet přítomnost DNS a partnerů na koncovém trhu.

Jak těžké je vytvářet nebo nacházet příležitosti?

Petr: Je to jako dělat ICT byznys v Čechách, nic není zadarmo. Rozpočty nejsou nafukovací, vliv mají měnové kurzy. Zákazníci se naopak snaží konsolidovat, ti největší přesouvají své IT mimo Českou republiku. Firmy se začínají soustředit na cloud a rozvoj cloudových služeb, tím zase ubývá klasickým distributorům byznys, licence se začínají pronajímat. Potýkají se s tím všichni distributoři na našem trhu, my jsme zvolili cestu prezence na koncovém trhu, generování příležitostí pro naše zákazníky a tvorby služeb s přidanou hodnotou.

Abychom tomu správně rozuměli, příležitosti vytváříte pro vaše partnery?

Petr: Přesně tak, zůstáváme stále distributorem, z DNS není systémový integrátor. Chceme pomoci našim zákazníkům.

Co si představujete pod pojmem přidaná hodnota?

Petr: Primárně by to mělo být to stěžejní, co nás dokáže na trhu odlišit a pomoci našim zákazníkům. Přidaná hodnota by se však měla projevit i ve vztahu k našim dodavatelům, čili přinášet jim lepší a vzdělanější obchodní partnery, kteří dokážou jejich produkty na koncovém trhu udat. Řešíme projektový byznys a díky tomu můžeme být partnerem i koncového zákazníka, jsme schopni většího nadhledu než jeden partikulární partner. Dokážeme brát infrastrukturu jako celek, poskládat mozaiku, být tím neutrálním bodem, který dá dohromady pět obchodních partnerů, tak aby bylo výsledné řešení funkční.

Martin: Přidaná hodnota je řešení problému. Může to být problém finanční, prodloužení splatnosti, technický zádrhel, marketingová podpora, poskytnutí techniky v případě náhlé havárie, konzultace nebo technické rady. Snažíme se nabídnout řešení. Samozřejmě umíme dodat prakticky cokoli z portfolia IT výrobců, ale už je dávno pryč doba, kdy to stačilo. Teď je důležité zjistit, kde je problém, a vyřešit ho. Proto DNS proniká i ke koncovému zákazníkovi. To je cesta, na kterou jsme se vydali před několika lety. Naší ambicí není být lepší než reseller, chceme být k dispozici, když se reseller ocitne v úzkých.

Pánové, jak dlouho už jste v IT?

Petr: Já jsem nastoupil 1. ledna 1993 do IBM, krátce po absolvování vysoké školy a civilní služby, takže už je to strašně dlouho, co jsem v IT.

Martin: V oboru IT už jsem také dlouho, do Prahy jsem přišel v roce 1997 a za tu dobu jsem nezměnil triko, jsem jeden ze

zakládajících členů DNS. S Petrem Poláčkem jsme za 18 let zažili samozřejmě doby lepší, byly i doby horší, ale vždy ta práce měla smysl a směr. V historii DNS se dají vysledovat časové úseky, pětiletky (*smích*), kdy se DNS nějak proměňuje. DNS vznikla jako americká „company“, první roky byla DNS pobočka zahraniční firmy s jiným systémem řízení, reportováním do Miami a klasickými korporátními plusy i mínusy. Pak naše mateřská společnost zkrachovala a nastupovalo druhé období – osamostatnili jsme se, získali jsme větší volnost, ale i odpovědnost a začali jsme budovat silného lokálního IT VAD distributora. Stabilní růst a rozvoj přibrzdila finanční krize v roce 2008, byli jsme nuceni reagovat na trh, na konkurenci, na změny v celém IT odvětví, a to bylo další, svým způsobem zajímavé a poučné období v historii DNS. Proto jsem tu tak dlouho, neustále se mění firma i její okolí a jsou tu pro mě nové a nové výzvy, není to, jako bych stál 18 let u pásu a bušil kladivkem do jedné kovadliny. To bych nezvládl. (*smích*)

Za tu dobu, co jste v IT, co vnímáte jako tu největší technologickou změnu?

Petr: Asi nejde říct jednu největší změnu, trh se neustále vyvíjí, našťastí ne v kruhu, ale v jakési spirále a jde neustále dál. Vzpomínám na zlaté časy na straně dodavatelského řetězce, kdy jsem byl ještě v IBM, nic tady nebylo, cokoliv se dovezlo, to se okamžitě prodalo. Téměř všechno se budovalo na zelené louce, sálových počítačů tady nebylo mnoho, byly konsolidované, centrálně řízené v několika málo podnicích výpočetní techniky rozprostřených po celém tehdejší Československu. Trh se začal saturovat, přicházely nové věci, když jsem byl na vysoké škole, neexistovala PC, vytvářeli jsme si vlastní integrační a sumační prvky, abychom dostali nějaké výsledky, výpočty. Prošel jsem si celý ten cyklus, byl jsem u nástupu outsourcingu, cloudu, IT se neustále vyvíjí, postupuje dopředu, těžko odhadnout, kde budeme za pět let, vybrat jen jednu technologickou inovaci si netroufnu.

Martin: Neustále přicházejí nové inovace, to je to, proč je IT tak atraktivní. Proto je v IT i tak malá oborová fluktuace, drží se komunita lidí, která rotuje. Je to obor, kde je neustále něco nového, a to je i pro lidi zajímavé. Je určitý typ lidí, které to oslovuje a kteří to vyhledávají. Je to trochu droga. Já si pamatuji na časy s Atari, nebo když jsem na IQ 151 rozbíhal Karla. Nebo první mobilní telefon, který se mi dostal do ruky – „věc“ s anténkou a strašně jsme se divili, že šly posílat textové zprávy, to byl vrchol! A podívejte se za 15 let, kde jsou mobilní telefony a co všechno umí. Zkuste se zamyslet, kam se to posune za dalších 15 let. To je pro nás prakticky nepředstavitelné, všechno jde v IT tak rychle dopředu, že za dalších 15 let se nám naše děti



Martin Skalík

a vnuci budou smát, co jsme v květnu 2015 považovali za vrchol.

Petr: A není to jen technika, mění se i lidé. Pamatuji si, když první korporace začali zakládat obchodní kanály, odklánět se od přímého prodeje, protože jej už nestíhali odbavovat, začali vznikat přímí partneři, poté distributori, kteří se mohli specializovat, partneři se specializovali, pak jich zase ubývalo. Teď sledujeme trend opačný, korporace konsolidují prodejní kanály, někteří se přiklání k přímému prodeji a kdo ví, jestli za pět let bude vůbec distributor jako živočišný druh existovat.

To je otázka, kterou se dokonce bojíme pokládat...

Martin: Přijde změna, vývoj nezastavíme. Kdo by před 15 lety čekal, že Microsoft přijde s produktem, jakým jsou Office 365, nebo třeba že bude ještě existovat Apple a navíc se stane lídrem. Z DNS se může v následujících letech stát něco, co ještě dnes nedokážeme pořádně pojmenovat, třeba to bude pořád distributor, nebo hybridní distributor, nebo zcela nový typ IT společnosti, ale pokud se budeme dál vyvíjet a reagovat na stav trhu, tak si místo určitě vždycky najdeme.

Třeba nás čeká nějaké spojení distributorů, jak to známe od velkých korporací.

Martin: Konsolidace může nastat i na tomto trhu. Proč ne? Na trhu se může objevit finančně silný a dominantní hráč, který ovládne nějakou část trhu, případně dojde k fúzi distributorů z důvodu vzájemné prospěšnosti – rozšíří se portfolio produktů, rozšíříte se teritoriálně, získáte nové zákazníky a vzhledem ke snaze IT výrobců zkracovat prodejní kanál a nabízet služby přímo na koncový trh, se dá opravdu předpokládat, že distribuční trh se nejen u nás, ale i celosvětově, změní.

Měli jste už někdy pocit, že vám nějaká technologie nebo trend nic neříká? Že už jste na ni staří?

Petr: Za firmu určitě ne, ale osobně se snažím používat takové technologie, které ještě zvládnou.

Martin: Já potřebuji, aby mi technologie něco přinášely. Vládnu sociální sítě, Facebook, Twitter, fenomén youtuberů a upřímně mně osobně tyto technologie užitek nepřinášejí. Ale bojím se, že mě to jednou doběhne.

Nemáte někdy strach nebo paranoii, že nás technologie sledují?

Petr: Záleží na každém z nás, nakolik se nechá pohltit a jaké informace o sobě posílá online do světa.

Martin: Obklopuje nás plno lákadel, doba s sebou nese potřebu dát o sobě vědět, nebo někoho sledovat. Myslet si, že nás nikdo nevidí, je dnes naivní, ale pořád si myslím, že člověk technologie spíše využívá, než zneužívá. Informace, které o nás ale někdo sbírá, jsou jen statickými informacemi. Pokud máte čisté svědomí, tak není potřeba propadat panice.

Petře, vy prý běháte maraton, jak jste k tomu přišel?

Petr: Letos jsem uběhl svůj první maraton, dlouho jsem běhal půlmaraton. Našel jsem v běhání cestu, jak si vyčistit hlavu, jak něco sám se sebou dělat, abych neztrouchnivěl za notebookem a na pracovních schůzkách, takže je to pro mě relaxační kúra, odreagování. S prací musí být v rovnováze také rodina a koníčky, jedině pak člověk může sám se sebou vyjít. Pražský půlmaraton byl mým desátým, tak jsem si troufl i na maraton.

Martine, vy máte nějaký podobný koníček?

Martin: Spíš podobnou filozofii, i ten kdo má práci, která ho uspokojuje, a je spokojený v rodinném životě, potřebuje nějaký koníček. Já jsem kdysi začal chytat ryby, vrátil jsem se k tomu a objevil v sobě trochu odvahy k dobrodružství. Na doporučení známého jsem před pár lety navštívil Mongolsko, nádhernou zemi, lidé jsou tam vřelí, kamarádští, srdeční, strašně rád se do civilizací nezasažených oblastí vracím. Už i tam bohužel začínají pronikat moderní technologie, potkat pastevce s mobilním telefonem za pasem není výjimka.

Závěrečná otázka, hovořil jste o cyklech, kterými DNS prochází, co čekáte dál, kam byste chtěli, aby se DNS ubírala?

Martin: Začala nám nová éra. Lidi jsou pozitivní navzdory tomu, co se stalo, naplánovali jsme si pro tento rok poměrně silný růst, všichni tu výzvu přijali. Jdeme vstříc další pětiletce. (*smích*)

Petr: Do budoucna musíme přijít s něčím novým, nebudeme jen přežívat a přizpůsobovat se. Věřím tomu, že se nám to s pomocí našich kolegů a partnerů, jak dodavatelů, tak odběratelů, podaří. ■