

Obor FM nesmí ustrnout, musí stále vstřebávat nové podněty

Společnost TESCO SW slaví v letošním roce 20 let od svého založení. Za tu dobu vyrostla z malé firmy s několika zaměstnanci v jeden z největších tuzemských „softwarových domů“, kde na rozvoji nových IT produktů pracuje více než 160 lidí.

Nyní v ústraní chystá revoluci v oboru CAFM. O ní i o plánech společnosti jsme si povídali s technickým ředitelem Davidem Tesaříkem.

Jak může olomoucká rodinná firma obstát v konkurenci nadnárodních gigantů? Obzvláště v období posledních let, kdy světem zmítá ekonomická krize?

Na domácím trhu je dnes pouze několik firem schopných dělat rozsáhlé komplexní projekty s velkou přidanou hodnotou know-how v oblasti IT, my k nim patříme. Za tím vším je pak dobře zvolená firemní strategie, hodně obchodní práce, ale i štěstí. Pro dlouhodobý úspěch je vedle schopnosti předvídat důležitá pozitivní zpětná vazba z realizovaných projektů, která vám pomůže budovat reputaci. Po odborné stránce jsme hodně vsadili na mladé lidi z regionu a na spolupráci s vysokými školami. Že jdeme správnou cestou, potvrdil i růst firmy, jejíž obrat stoupl za posledních pět let o více než 70 %. Vždy jsme však úzkostlivě kontrolovali efektivnost výdajů a reinvestovali. To nám v těžších dobách pomáhá.

Nabízí domácí trh IT prostor k dalšímu růstu?

Určitě ano. Hlavně díky tomu, jak celou společností stále více a více prorůstají informační technologie. Avšak z většiny IT firem v České republice se postupem času stali pouzí přeprodeji zahraničních produktů a technologií. Situace na IT trhu se trochu podobá stavebnictví, kde dominují velké zahraniční firmy a levně si najímají místní subdodavatele. My ve stejné situaci nechceme být. Situace na trhu CAFM je o to složitější, že je to relativně malý trh, ale přesto na něm dlouhodobě přežívají některé menší firmy, někdy i bez hlubší rozvojové strategie. Vesměs se koncentrují na poskytovatele FM služeb, ale sami žádná peníze na větší investice nemají, žijí z minimálních marží. Do budoucna je tato situace neudržitelná a lze očekávat postupnou konsolidaci, a to i díky přirozené mezigenerační obměně.



David Tesařík (1976) vystudoval softwarové inženýrství na ČVUT v Praze, absolvoval dvouletou studijní stáž obchodní informatiky na Friedrich Alexander Universität v Erlangenu a úspěšně ukončil studium podnikové ekonomiky a managementu na VŠE v Praze. Ve společnosti TESCO SW působí od roku 1994.

Na jaké produkty se TESCO SW zaměřuje v současnosti?

Zaměřujeme se na prodej vlastního aplikačního SW a na aplikační a systémové služby. Snažíme se v každém okamžiku mít několik produktivních linií, rozvojové oblasti pro budoucnost a dostatečné zdroje k jejich realizaci. Znamená to hodně investovat. K problematikám, jimž se věnujeme, patří mimo jiné monitorování strukturálních fondů, bezpečnost fyzických identit v rámci eGovernmentu a eHealthu, systémová integritace a podpora inovačních procesů na regionální a celostátní úrovni. Samostatným směrem je oblast SW podpory pro poskytování a odběr všech typů služeb v souladu se

standards projektového řízení daného odvětví. Sem patří i řízení služeb FM a podpůrných činností, řízení poskytování IT služeb a řízení vybraných služeb ve veřejné správě.

Vidíte nějaké zajímavé nové trendy v oboru FM?

Myslím si, že jde například o efektivitu poskytování FM služeb a měření jejich kvality. Ale těch trendů není tolik nebo nejsou dostatečně popularizovány. Koncept FM by neměl ustrnout. Měl by se rozvíjet, neustále vstřebávat poznatky z okolí a více sám sebe prodávat. Jako samostatná disciplína je FM na jedné straně příliš široce rozkročen, protože

tam může patřit téměř vše. Na druhé straně má máloco nabídnout, kromě tématu dodavatelско-odběratelských vztahů v rámci poskytování FM služeb. Často to vypadá, že česká IFMA se uzavírá příliš sama do sebe. Moderní trendy stojí a padají na marketingu a neustálé popularizaci.

Proslýchá se, že pracujete na vývoji revolučního produktu CAFM. Můžete nám o něm něco říct?

Jde o využití úspěšného konceptu „SW jako služba“ (SaaS) pro poskytování SW nástroje na podporu a řízení FM služeb prostřednictvím technologie cloud computing, která uživatelům nabízí přístup k aplikaci přes webové rozhraní. Naším zákazníkům nabízíme komplexní službu, kterou budou moci využívat odkudkoli.

Kdo by takovým zákazníkem měl být?

Jde o všechny FM profesionály, jejich zákazníky i odbornou veřejnost. Všichni zde najdou intuitivní společný prostor pro vzájemnou komunikaci a sdílení informace umožňující efektivní výkon FM aktivit bez investic do pořízení IT infrastruktury a nákupu licencí. Katalog nabízených služeb se bude rozšiřovat tak, aby byla postupně po-

kryta poptávka i pro řízení komplexních multioborových služeb. První službou, kterou spustíme, jsou Revize. Není to náhoda. Revizní technici, technici BOZP a majitelé či střední a menší provozovatelé vyhrazených zařízení takovou místně i cenově dostupnou službu pro svou práci dlouhodobě postrádají.

Kdy se jí dočkají?

V současnosti probíhá beta testování první služby. Po úspěšném ukončení předpokládáme spuštění ověřovacího provozu u prvních zákazníků. Následně bude produkt uveden do produkčního režimu širokému okruhu uživatelů. Předpoklad ostrého startu je v prvním čtvrtletí 2012. Ale již současná zpětná vazba od odborné veřejnosti i dohledových orgánů je pozitivní. Jejich kladné přijetí a chuť spolupracovat byly motorem pro celý tým, který si uvědomuje, že pracujeme na něčem svým způsobem i ve světě jedinečném.

Jak probíhal vývoj tohoto produktu?

Klasické CAFM nástroje se ukázaly pro náš nový koncept jako zcela nepoužitelné a museli jsme začít na zelené louce. Více než rok se tomu plně věnuje náš vlastní tým, který

byl pro tento rozvojový záměr vyčleněn. Dále spolupracujeme s firmou FORM Solution, jednotlivými odborníky, zástupci dohledových orgánů a potenciálními klienty. Chceme již od začátku, aby výsledný produkt byl pro uživatele intuitivní a odpovídal jejich potřebám.

Kolik zákazníků bude podle vašeho odhadu tento produkt využívat?

Dlouhodobě očekáváme řádově tisíce či desetitisíce domácích uživatelů. Zájem je ale i ze zahraničí.

Na co z vaší dílny se zájemci o obor FM mohou v příštím roce těšit?

Nabídneme jim nový koncept oborové komunity, kdy všechny profese od revizního technika po referenta BOZP, majitele či provozovatele budou sdílet stejné informace. Budou se podílet na stejném procesu, to vše na jednom místě. Nabídneme jim nízké pořizovací náklady, dostupnost odkudkoli 24/7. Vše zcela v souladu s legislativou, což je garantováno spoluprací s institucemi dohledu, zabaleno do moderního designu s jednoduchým ovládním.

RED