



Rozhovor s generálním ředitelem Milošem Tkáčikem

Miloši, ty jsi generálním ředitelem a zároveň majitel Principal engineering od jeho založení v roce 2003. Z mého pohledu největší rozvoj v historii firmy nastal po roce 2010. Firma uzavřela první zakázky v bankách a u telco operátorů, partnerství s Oracle Microsoft, která jsou již nyní na úrovni Gold. Jak bys charakterizoval počátky podnikání, respektive období po roce 2010?

Principal začal v roce 2010 poskytovat služby pro velké zákazníky jako například O2 nebo RaiffeisenBank. To nám umožnilo firemní rozvoj a rozšíření portfolia služeb, abychom byli schopni obsloužit tyto zákazníky komplexně.



350
specialistů

Vytváříme stabilní prostředí pro profesní růst našich pracovníků.

Jaké hlavní segmenty trhu PRINCIPAL obsluhuje? Jsou třeba nějaké oblasti, které jsou pro nás nejdůležitější nebo ve kterých máme největší expertizu?

Ze začátku to bylo hlavně bankovníctví a telekomunikace, ale dnes už pracujeme i pro nadnárodní koncerny jako PPF nebo Škoda Auto. Nyní kupříkladu jednáme o zakázkách na Balkáně či v Severní Americe.

Dnes je pro nás důležitá schopnost reagovat na potřeby zákazníka komplexně, nejenom v rozsahu dílčí IT dodávky. Takto jsme si například vybudovali know-how v oblasti telekomunikací, kde dnes konkurujeme firmám jako Nokia a Huawei.

Asi teďka není možné vyjmenovat všechny zákazníky. Nicméně je možné uvést nějaké zákazníky či partnerství, na které jsi hrdý nebo která Ti nějak více utkvěla v paměti?

Ze zákazníků je svým původem ale i rozsahem našich dodávek zajímavá skupina ASAHI, vlastník Plzeňského Prazdroje, pro kterou dodáváme klíčové systémy pro pivovary vlastněné skupinou v celé Evropě.

Dlouhodobě jsme etablovaní v telekomunikacích. Zejména mohu zmínit O2 v Čechách i na Slovensku, kde máme například referenční řešení PCRF pro poskytování datových služeb a provoz 4G i očekávaných 5G sítí.

V oblasti partnerů jsem hrdý na to, jak jsme se postavili k partnerství se společností Microsoft. Na zlaté partnerství jsme totiž nevyrostli dlouholetým prodejem licencí, ale aktivním rozvojem kompetencí a implementací řešení u zákazníků.

V dnešní době již ale není Principal engineering jenom IT dodavatel.

S ohledem na nedostatek IT odborníků, požadavků ze strany zákazníků i našich specialistů jsme se

začali koncepčněji věnovat vzdělávání a budování komunit zaměřených na jednotlivé technologie. Aktivně se také zaobíráme podporou agilních komunit či konferencí jako je třeba Scrum Beer nebo Agile Open Space.

V roce 2018 jsme také nastartovali další rozvoj a redesign portálu contractors.cz, který se věnuje právě rozvoji IT specialistů. Tato platforma nám také pomáhá při prezentaci nabídek pro nezávislé IT profesionály i naše dlouhodobé spolupracovníky. Pod hlavičkou contractors.cz také organizujeme školení ať již jako otevřené kurzy, tak i školení zákaznická. Dále poskytujeme informační servis pro freelancery.

V roce 2018 jsme opět zaznamenali nárůst obrátu o cca 20 %, což jen podtrhuje vzestupný trend z posledních let. Celkově tržby dosáhly na částku 413 mil CZK. Máš nastavené nějaké finanční cíle a očekávání do dalších let?

Já bych přednostně chtěl poděkovat všem lidem, kteří se na rozvoji firmy za poslední roky podílejí. Pro firmu nás již pracuje přes 350 a já mám radost, že se stále daří hledat příležitosti ať již pro profesní rozvoj našich lidí, tak i příležitosti u nových, zajímavých zákazníků a to i v zahraničí. Například už dnes dodáváme projekty pro zákazníky z Japonska, různých koutů Evropy a jednáme o projektech v severní Americe.

PRINCIPAL se na přelomu roku 2018/2019 přesunul do moderních prostor Office Parku na Kavčích Horách. Proč se firma stěhovala a jaké máš ty osobně očekávání?

Předchozí kanceláře nám již kapacitně ani kvalitativně nevyhovovali a chyběl nám prostor pro expanzi. Nové kanceláře mají například dostatek sdíleného prostoru pro pracovní i neformální setkávání, zřídili jsme si prostorný HUB včetně vlastní kavárny, relax místnosti, a zejména školící místnost s kapacitou přes 50 lidí. Školící místnost je mimochodem natolik multifunkční, že už se tam hrálo i divadlo ☺.



413
mil CZK

PRINCIPAL
v roce 2018 zvýšil
obrat o 20%.

Chtěl bys tady poukázat na nějaké nové zákazníky, pro které nabízíme naše služby?

Nerad bych někoho vynechal, ale mohu zmínit třeba tyto zákazníky:

- W.A.G. payment solutions
- Global Payments Europe
- ASAHI
- Kuoni Destination Management
- APS Management Services
- NESPRESSO



900
m²

Otevřeli jsme nové pražské kanceláře na Kavčích Horách.

V minulém roce jsme získali 1. místo v soutěži Podnikatelský projekt roku, kde se oceňují inovativní projekty, které přispívají pozitivním přínosem české ekonomice. Naše řešení dokáže pomoci umělé inteligence v reálném čase rozpoznat, jaké emoce člověk v daném okamžiku prožívá, což pak lze využít např. při různých prodejních či hodnotících rozhovorech. Chtěl bys tady poukázat ještě na nějaké další unikátní produkty, které PRINCIPAL nabízí?

Nejvýraznější je již zmíněné řešení PCRF (Policy and Charging Rules Function) nasazené v O2. Z portfolia Microsoftu bych rád zmínil AZURE, jedničku v oblasti cloudových služeb, SharePoint a Dynamics CRM, které implementujeme v ASAHI, ale i v České Spořitelně, nebo CzechInvestu.

V předchozím roce jsme byli partnery několika zajímavých konferencí. Jmenovat můžeme třeba výbornou spolupráci se společností Edutrea při organizaci Agile Open Space a Project Open Space nebo spolupráci se společností Aguarra na AGILIA PRAGUE. Dále můžeme zmínit naše partnerství na UX konferenci experience for business a organizaci konference Cyber Insurance 2019, na které jsme spolupracovali s Českou Asociací Pojišťoven. Co pro Tebe účast a partnerství těchto konferencí znamená?

Konference, semináře nebo klidně neformální Scrum Beer jsou ideální pro sdílení know-how, čerpání inspirace a předávání praktických zkušeností. Například je zajímavé sledovat debatující zástupce pojišťoven, které si mimo školící centrum konkurují, ale na cyberinsurance konferenci spolupracují na problematice, jež je pro ně extrémně aktuální.

Ty osobně se v poslední době hodně věnuješ expanzi PRINCIPAL směrem na zahraniční trhy. Nedávno jsi se vrátil z podnikatelské mise v Kanadě, již se mimo jiné účastnil také předseda poslanecké sněmovny pan Radek Vondráček. Co si od těchto aktivit slibuješ a jaký potenciál pro PRINCIPAL zahraniční trhy nabízejí?

Kanada a celkově severní Amerika je trh, který je nám kulturně blízký, přitahuje talenty a je centrem inovací. Kromě obchodního potenciálu nejbohatší ekonomiky světa je to lákavá destinace pro naše specialisty. Kdo z IT businessu by nechtěl mít zkušenost a referenci z projektu pro amerického zákazníka? Zejména v dnešní době, kdy lze velkou část projektu dodávat na dálku.