OD HLEDÁNÍ SLEPÉHO BODU KE HVĚZDÁM

Češi podle něj patří ke špičce v tom, jak umí vyřešit problémy. I ty byznysové. „Chci ukázat, že české firmy můžou směle prodávat svá řešení na Západ," říká CEO technologicko-konzultační společnosti Adastra v Česku Štěpán Kopřiva. Miliardová akvizice nadnárodní Adastra Group americkým fondem Carlyle totiž i stěžejní tuzemské pobočce a jejím zákazníkům otevírá mnohem svižnější trasy na globální trhy.

Před osmi lety si sílící česko-kanadská skupina Adastra podnikatelů Jana Mrázka, Jana Červinky a Petra Jecha vyhlédla nadějnou na AI zaměřenou softwarovou firmu Blindspot Solutions. Pro jejího spoluzakladatele a technologického šéfa Štěpána Kopřivu to byl první krok ke hvězdám.

Další, mnohem větší udělal loni v lednu, kdy převzal celou českou část skupiny jako generální ředitel. A začal mu úplně jiný „kolotoč" – v novém křesle seděl teprve pár měsíců, když majitelé Adastra Group začali řešit její prodej. „Byl to podstatně složitější a delší proces, než když Adastra kupovala nás. Zaneprázdněn jsem byl poměrně dost," usmívá se absolvent oboru umělá inteligence na pražském ČVUT a počítačových věd na londýnské Imperial College.

Miliardový exit byl oznámen letos v červenci a během pár týdnů začne Štěpán Kopřiva režírovat českou část Adastry pod dohledem americké investiční skupiny Carlyle. „Všechno se podařilo, takže na ten náročný rok a něco budu mít hezké vzpomínky," říká s odstupem.

Měl výhodu, že se mohl radit se svým předchůdcem, současným globálním

provozním šéfem skupiny Adastra Pavlem Kyselou, i s dalšími dlouholetými členy nejvyššího vedení. Ani tak mu nezbývalo moc času na „business as usual“. Teď to chce napravit. „Hodně bych si přál, abychom pracovali globálně pro co nejvíce zákazníků z Fortune 500,“ vyhlašuje 42letý manažer v rozhovoru.

Během osmi let jste se z vedoucí role v menší firmě dostal k podstatně většímu byznysu – nepotkalo vás na té cestě něco, na co byste radši zapomněl?

Ani ne. Nejtěžší asi bylo udržet si kontakt se zaměstnanci – nejde to tak často, jak bych chtěl. Adastra má v Česku skoro 800 lidí, víc manažerských úrovní. Pro mě je ale stěžejní, abych měl přímou zpětnou vazbu a věděl, jak naši lidé i zákazníci vnímají to, kam se posouváme. Když máte informace přes management, může se něco ztratit v překladu nebo to k vám vůbec „nedoteče“.

Takže se chodíte vyptávat do kuchyňky?

Třeba. Chodím i na akce jednotlivých týmů, vydávám se k zákazníkům, na konference, kde se potkáváme v méně formální atmosféře. Příležitost bude i teď při oslavách 25 let Adastry.

S vaším nástupem do pozice CEO se měnilo fungování celé skupiny. Jak to ovlivnilo českou Adastru?

Naše centrály v Praze a v Torontu přešly k více propojenému systému One Adastra. Vedle toho, že se starám o růst Adastry u nás, řešíme i rozvoj našeho mezinárodního byznysu. Například prodáváme v Česku úspěšná řešení do Německa, Spojených států, ale třeba i do Chile, Dubaje nebo asijských zemí. Další částí mého úkolu je rozvíjet místní kompetence pro mezinárodní spolupráci a zapojení do světových projektů. Ty představují zhruba čtvrtinový podíl naší práce. Naše poradenská divize Adastra Business Consulting i AI divize mají kontakty na zákazníky z celého světa. Pomáhají třeba i moje kontakty ze studií ve Velké Británii.

Liší se trendy ve světě, nebo firmy řeší podobné věci jako u nás?

Jak je svět globalizovaný a vývoj rychlý, řeší se všude podobná témata. Všude jde hlavně o umělou inteligenci, ať je to generativní AI, multiagentní technologie, nebo data, jejich správa a připravenost. Jde spíš o vyspělost konkrétních segmentů trhu. Například bankovnictví je v digitalizaci a aplikaci technologií hodně napřed. Teď je na řadě energetika.

Akvizice Adastra Group posílí její mezinárodní expanzi. Neztratí se v tom česká pobočka?

Určitě ne. Jsme výrazná část byznysu – co do počtu lidí tvoříme zhruba třetinu skupiny. Máme skvělou zákaznickou bázi i řešení, která nabízíme. Naše role bude do budoucna určitě dál růst i v Česku. Zároveň budeme moci místním zákazníkům snáz přinášet řešení ze zahraničí. A chceme být výraznou součástí celosvětového působení, můžeme v tom sehrát významnou roli.

V čem je hlavní síla české Adastry?

Jsme hodně silní v data managementu, v AI, ve vývoji softwarových aplikací a v byznysovém poradenství. Firmám, jako je Allwyn nebo Eurowag, dodáváme robustní datové řešení, AI a optimalizaci řešíme často ve výrobních podnicích. Například Hyundai tak šetří miliony díky optimalizovanému výrobnímu plánu a Bednar FMT je díky podobnému řešení schopen navýšit obrat o miliony eur.

Máme také strategickou a kreativní agenturu Proboston. Díky tomu můžeme nabídnout end-to-end řešení: firmám pomáháme s byznysovými problémy prostřednictvím technologií a díky Probostonu to zároveň dokážeme komunikovat tak, aby lidé v daných firmách změny pochopili a nadchli se pro ně. K tomu můžeme dodat i marketingovou kampaň zaměřenou na koncové zákazníky. V tom jsme unikátní v rámci Česka a umíme to nabídnout také do dalších zemí.

Češi podle vás patří ke světové špičce v řešení problémů. Čím myslíte, že to je?

Částečně je to asi tím, že máme silný základ v disciplínách, jako je inženýrství a strojírenství. Už za první republiky jsme byli průmyslová velmoc. Navíc to inženýrství zajímavě kombinujeme s kreativitou. Určitě ale potřebujeme zlepšit schopnost to prodat – musíme světu ukázat, že přinášíme přidanou hodnotu, a taky to, že si za ni umíme nechat zaplatit.

Mojí ambicí je k tomu přispět. Chci, abychom my byli ti, kdo dodávají řešení na Západ. Z Česka se do světa rozšířilo několik úspěšných firem a mohlo by jich být víc, kdyby nám občas nechyběly ambice.

Pomáhá vám i to, že jste do vedení Adastry přišel z pozice šéfa technologií?

Asi to pro CEO není nezbytnost, ale určitě mi to pomáhá. Vím, co klientům doručujeme. Zároveň to pomáhá při debatách se zákazníky, které můžu vést jak na úrovni CEO, tak šéfa technologií nebo šéfa dat, protože se v tom pohybuji celý život.

I takzvané STEM vzdělání – přírodní vědy, technologie, inženýring, matematika – člověku dává rámec pro řešení problémů. Umožňuje určitým způsobem přemýšlet ve chvíli, kdy řešíte více neznámých. Umíte snáz dělat rozhodnutí i s částečnými informacemi, přemýšlíte v pravděpodobnostech a dopadech možných scénářů. Ale pozor, to samozřejmě není nějaká kritika humanitních oborů. Znám skvělé CEO, kteří studovali umění.

Brzy budete v čele Adastry dva roky. Kde ji vidíte za další dva?

Chceme pokračovat v tom, co děláme. Pořád budou stěžejní data a AI. Hodně bych si přál, abychom pracovali globálně pro co nejvíce zákazníků z Fortune 500. V Česku už pracujeme pro většinu významných hráčů v bankovním sektoru, telekomunikacích. Velmi nás zajímá zmiňovaná energetika. Myslím, že z globálního pohledu by to mohlo být podobné. Novému digitálnímu byznysu můžeme s našimi technologiemi hodně pomoci, každý posun ke správnému využívání dat může dnes vést k mnohonásobnému růstu.