



Interní změny a byznysový růst. MoroSystems loni obratem atakovali 300 milionů, získali klienty MSD, Publicis Groupe či UNIQA

Praha 27. února 2023 – **Technologicko-konzultační společnost MoroSystems, která pomáhá předním českým i světovým firmám efektivně digitalizovat procesy a zavádět technologické inovace, dosáhla loni obratu 276 milionů korun. Vliv na výsledky mělo získání nových klientů, mezi něž se řadí farmaceutičtí giganti AstraZeneca a MSD, nadnárodní reklamní agentura Publicis Groupe, lídr benefitních programů pro zaměstnance Benefit Plus či pojišťovna UNIQA. MoroSystems zároveň prošlo v roce 2022 řadou interních změn, mezi něž se řadí například zavedení samořídících (bezmanažerských) obchodních týmů či další posun k principům svobodné firmy.**

„V loňském roce jsme dopadli skvěle, posunuli jsme se prakticky na všech frontách, ve vývoji softwaru, v implementaci nástrojů Atlassian, v marketingu i obchodě. Byl to zkrátka transformativní rok, během kterého jsme o krůček postoupili směrem k vizi 2026, kdy chceme udávat na trhu standard kvality spolupráce mezi byznysem a IT. Kromě prohlubování specializací v oblasti bankovníctví, agilní dodávky softwaru, byznysových konzultací či digitalizace procesů se nám podařilo získat partnerství se společností Magnolia na implementaci jejich DXP řešení na českém trhu. Interně jsme šli cestou zlepšování firemních procesů, posílení týmu Atlassian expertů a utužování firemní kultury. Posunuli jsme se směrem k větší autonomii lidí i týmů. Navzdory množství změn jsme udrželi fluktuaci na 17 %, což od všeobecného ideálu 10 % není daleko. To hodnotím vzhledem k obtížné situaci na trhu a naší velikosti jako úspěch,“ říká Tomáš Páral, CEO MoroSystems.

Technologické inovace v bankovníctví

V roce 2022 se MoroSystems rozhodli zaměřit na sektor BFSI (bankovníctví, pojišťovnictví a finanční služby), pro který představili specializovaný tým. Firmám z tohoto odvětví umožňují díky agilní dodávce vývoje softwaru rychleji zavádět inovace a reagovat na změny priorit. Společnostem pomáhají najít cestu, jak transparentně spolupracovat, zavádět nové technologie a zároveň uchovat klíčové know-how uvnitř firmy a držet se v mantinelech regulatorních opatření.

„Menší korporáty a střední firmy v BFSI odvětví jsou zvyklé realizovat software formou dodávky s pevně stanoveným rozsahem, termínem a cenou (FTFP). Tento přístup nedokáže vyjít vstříc jejich potřebě rychlého zavádění inovací a nových technologií, změně priorit na týdenní nebo měsíční bázi, případně transparentně spolupracovat s dodavatelem za účelem naplnění byznysových potřeb a vytvoření užitečných řešení. Obě strany se nakonec



TISKOVÁ ZPRÁVA

Kontakt: Michael Kubín, 702468582

Michael@Hustakomunikejsn.cz

rozcházejí s tím, že ani jedna není spokojená. To jsme se rozhodli změnit. Máme recept, jak to udělat, což jsme si ověřili na úspěšných dodávkách například pro pojišťovny AXA, UNIQA či ve spolupráci s lídrem benefitních programů pro zaměstnance Benefit Plus,“ uvádí Radek Teichmann, CTO MoroSystems.

Agile a cloud – trendy, které rezonují i v konzervativních firmách

Velkým tématem ze světa Atlassianu je z hlediska MoroSystems pro letošní rok přechod ze serverové licence do cloudu. Jejich platnost totiž končí již v únoru 2024, což je vzhledem k počtu firem, které budou muset migraci podstoupit, v podstatě za rohem. Počet firem v této situaci se dle interních dat společnosti blíží 1 000, přičemž kapacity jsou již nyní vzhledem k poptávce omezené – v České republice působí včetně MoroSystems pouze čtyři platinoví partneři Atlassianu.

„Atlassian určuje celosvětový standard a trendy v nástrojích pro týmovou spolupráci. V České republice vidíme obrovský potenciál, spoustu nadšených firem ochotných změnit jejich mindset a procesy. Pojmy jako agilní transformace a digitalizace již rezonují i v klasických výrobních firmách. Náš Atlassian tým nyní tvoří 20 expertů, kteří se zabývají konzultacemi, migracemi do cloudu i vývojem nových aplikací. Ambice jsou tak pro letošní rok jen ty nejvyšší – v MoroSystems chceme udávat trend smysluplné a efektivní spolupráce a svoje zkušenosti předávat klientům,“ dodává Petr Marcin, Atlassian sales director společnosti MoroSystems.

Více o MoroSystems

MoroSystems je brněnská technologicko-konzultační společnost, která pomáhá předním českým i světovým firmám digitalizovat procesy a zavádět technologické inovace. Pro své zákazníky navrhuje a vyvíjí aplikace, systémy a portály na míru, ať už se jedná o platební systémy, věrnostní programy a bankovní, finanční či monitorovací aplikace. K dosažení maximálního přínosu si firma zakládá na vývoji s přidanou hodnotou, jehož principy popisuje ve vlastní iniciativě No Paskvil Agile. Tou chce změnit způsob, jakým na trhu softwarového vývoje funguje spolupráce mezi dodavateli a klienty. MoroSystems disponuje nejvyšším počtem certifikovaných Atlassian expertů v Česku a na Slovensku a více než 11 let drží certifikaci Platinum Atlassian partner. Díky tomu svým zákazníkům poskytuje nejen samotné produkty této společnosti, ale také profesionální konzultace, implementaci nástrojů a podporu. Nově se také v rámci partnerství se startupem Tatum věnuje blockchainu a NFT projektům. Mezi klienty MoroSystems patří například fintechový gigant Diebold Nixdorf, globální internetové tržiště eBay nebo lídr v pojištnictví AXA.