

Zdroj: <https://www.czechcrunch.cz/2018/10/david-pavlik-z-kiwi-com-prekonali-jsme-v-trzbach-100-milionu-eur-mesicne-a-integrujeme-auta-i-hotely/>

David Pavlík z Kiwi.com: Překonali jsme v tržbách 100 milionů eur měsíčně a integrujeme auta i hotely



ROZHOVORYTECH

 Jiří Svoboda – 09. 10. 2018

Microsoft, Amazon, Netflix a SpaceX. To nejsou jen jména jedněch z nejvýznamnějších technologických firem současnosti, ale také bývalá působiště Čecha Davida Pavlíka. Začal na pozici zákaznické podpory v prvním zmiňovaném gigantu a postupně se dostal až do svého nynějšího místa v brněnském startupu Kiwi.com.

Co ho po dlouhé kariéře v zámoří přimělo k návratu domů a jaké jsou rozdíly mezi firmami, které poznal? Na to vše jsme se Davida Pavlíka zeptali při příležitosti konání konference WebExpo 2018.

Davide, máš za sebou dlouhou kariéru v největších technologických firmách světa, jak ses ale v první řadě vůbec začal zajímat o technologický svět?

To bych si možná vzpomněl přesně. Bylo to v době, když nám s bráchou rodiče koupili první počítač, 386SX. Na něm jsme začali hrát nějaké hry, ale časem mě začalo více bavit programování. Časem jsem si začal číst i o Silicon Valley, tehdy tuším v magazínu Chip vycházela nějaká série o zakladatelích tamních velkých firem... Jak to bylo s garáží pana Hewletta a Packarda, jak to bylo se Stevem Jobsem. V tu chvíli mě to zaujalo, a tak jsem chtěl dělat něco podobného jako tyto firmy a také se dostat do Ameriky.



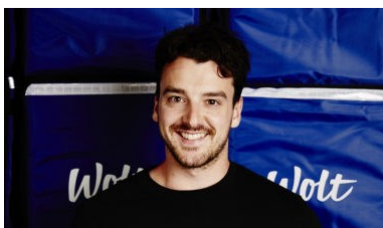
David Pavlík

Když se pak posuneme o pár let dál, studoval jsi na Fakultě informatiky na Masarykově univerzitě v Brně. Co jsi dělal během studií?

Spolupracoval jsem s organizací AIESEC, díky které jsem se ještě během studií dostal do Rakouska. Pracoval jsem tam v dnes již neexistující firmě a tehdy jsem dva roky kódoval v C++. Čili to byla taková moje první větší zkušenost. V rámci programu Work & Travel jsem pak byl ještě měsíc právě v Silicon Valley.

Jak se stalo, že ses ihned po studiích dostal do českého Microsoftu?

Když jsem se vrátil z AIESECu do Čech, dodělal jsem si bakaláře a už v posledním měsíci studia se mi ozvali z Microsoftu. Takže jsem skutečně udělal ten krok, že jsem dokončil bakaláře a druhý den jsem nastupoval do práce.



PŘEČTĚTE SI TAKÉ David Krátký z Woltu: Doručení jídla do 30 minut v Praze představujeme jako nový standard

Dovolím si odbočku. Na jiných fakultách tvé alma mater o takové programy, jako je AIESEC nebo Erasmus, v současnosti není příliš zájem, zkrátka proto, že studenti to nestíhají. Myslíš si, že by ses třeba dostal do Microsoftu, nebýt této zkušenosti?

To je asi otázka spíše na Microsoft, nicméně mi to obrovsky pomohlo postavit se na vlastní nohy, zjistit, co mě skutečně baví, co bych chtěl v práci nabízet. Výhoda to tedy mohla být, ale nemyslím si, že by na tom Microsoft nějak bazíroval.

Nicméně určité cenné zkušenosti ti to přineslo.

Určitě, ta zahraniční praxe byla super v tom, že jsem se jednak hodně naučil ze svého oboru, ale taky jsem se spoustu věcí naučil i sám pro sebe. Jak říkám, fungovat sám za sebe.

„Tak, jak se člověk cítí při pivu s kamarády, tak jsem se já cítil každý den v Netflixu.“

Posuňme se opět o pár let dál. Jak známo, máš za sebou Microsoft, Amazon, Netflix a SpaceX. Do které z těchto společností by ses za současného stavu nejraději vrátil?

Kdybych měl vybírat z těchto čtyřech, nejraději bych se vrátil do Netflixu, nicméně v každém z těchto míst mám svoje kamarády a vím přesně, za kým do týmu bych šel, kdyby chtěli a měli o mé služby zájem. Takže si dokážu představit fungování jak ve SpaceX, tak v Netflixu, tak v Amazonu. Ale Netflix je prostě nejzajímavější jak kulturou, tak technickými systémy, které jsou pro mě taková třešnička na dortu. Nicméně nedokážu si představit, že bych v tento moment odešel z Kiwi.com.

Můžeš přiblížit, čím je kultura v Netflixu tak speciální?

Kdyby to někoho zajímalo více, může se podívat na jobs.netflix.com/culture, kde je vše pěkně sepsáno. Ale ve zkratce je zde všechno postaveno na principu „Freedom and Responsibility“. Mám tedy volnost věci dělat tak, jak

chci, ale zároveň jsem za ně zodpovědný. HR je nastavené tak, že jsou do týmu přibíráni dospělí lidé. Dospělí v tom smyslu, že se mezi sebou chovají dospěle. Kdo se tam naopak nedostane, jsou takzvaní „brilliant jerks“, tedy technicky zdatní lidé, kteří ale nejsou schopní fungovat v kolektivu. Všechno tohle tvoří v Netflixu úžasně unikátní prostředí. Tak, jak se člověk cítí při pivu s kamarády, tak jsem se já cítil každý den v Netflixu.



Když to prostředí tedy bylo takto úžasné, proč jsi odešel do SpaceX?

Byl jsem tam na interview a jeho součástí byla i prohlídka továrny. Shodou okolností tam se mnou byla i manželka a když jsme odtamtud odjížděli, tak jsme na sebe jen nevěřicně koukali a věděli, že do toho půjdu. V ten moment bylo rozhodnuto. I proto, že to není obor, co by mi přesně seděl, tak to byla skvělá příležitost se od spousty lidí naučit zase něco nového.

Ostatně o Elonu Muskovi je známo, že po svých lidech chce, aby uměli od základů jedno konkrétní řemeslo a to dál rozvíjeli. Co to bylo u tebe?

V práci jsem si asi nejvíce jistý věci, které se říká program management. Na této pozici jsem zodpovědný za určitou oblast a starám se, aby v ní vše běželo bez problémů. Ať je včas napsaný software, ať je včas hotovo, ať máme feedback od zákazníků. Zároveň je ale potřeba byznys kontext.

Můžeš zmínit něco úplně konkrétního, na čem jsi ve SpaceX pracoval?

Byla to třeba automatická analýza nových dat. A zároveň jsem připravoval testování softwaru do lodi Dragon.



PŘEČTĚTE SI TAKÉ Noční mise SpaceX rozzářila západ USA a Falcon 9 poprvé přistál na kalifornské půdě

Mám k dispozici srovnání s prvním Čechem ve SpaceX, Lukášem Krocem, se kterým jsem nedávno také vedl rozhovor. On odešel ze SpaceX už v roce 2015, ale říkal, že už v té době se na firmu svalilo hodně regulací a mizela typická startupová atmosféra. Jak to bylo při tvém odchodu?

Je to pravda, my jsme se o tom s Lukášem bavili, když odcházel. Pronesl tu hlášku, že už to není, co to bývalo, že ve čtyři ráno už ve firmě nikdo není. Já bych na to asi neodpovídal sám, ale odkážu na rozhovor s Gwynne Shotwell, prezidentkou SpaceX, která mluví o tom, jak se SpaceX transformuje, zavádí určité procesy.

Mimochodem, myslím, že je tu jedna taková česká specialita. Slovo korporace se tu používá hodně v negativní konotaci. A já tomu popravdě moc nerozumím. Firmy, kde jsem pracoval, jsou ve své podstatě velké korporace, ale mně to tak ani jeden den při práci nepřišlo. To, že jsou zavedené nějaké procesy, to, že nějak fungujeme, není špatně. Amazon dodnes říká svým lidem, že jsou s každým novým byznysem vlastně na začátku, a dodnes má ve svém komplexu budovy Day One North a Day One South.

„Firmy jsem poznal naprosto odspodu a rozhodně mi to pomohlo.“

Proč tedy člověk odejde z firmy, jako je SpaceX? Lukáš Kroc právě říkal, že mu vadily přibývající regule. Byl to i v tvém případě ten důvod k odchodu?

V mém případě to byl čistě rodinný důvod. Já jsem si užil a miloval každý den ve SpaceX, ale rodinu miluji více. Takže jsme se rozhodli, že chceme strávit více času spolu a ostatně i v novém týmu, ve kterém jsem ve SpaceX byl posledních pár měsíců, jsem si říkal, že to není úplně ono.

Ve SpaceX jsi mimo jiné potkal osobně i Elona Muska. Jak na tebe působí jeho poslední přešlapy, jako když se ukázalo, že na jednom z podcastů kouřil marihuanu?

Působí to na mě úplně stejně, jako když vidím hlouček lidí před Lokálem kouřit a popíjet pivo. Jsme všichni lidi.

Pak už následovalo Kiwi.com, nicméně ještě předtím bych se rád zeptal, jak moc velkou roli ve tvé kariéře hrálo to, že jsi pracoval téměř výhradně ve velkých firmách se zvučnými jmény. Jak moc na to zaměstnavatelé slyší?

Tam byly dva hlavní momenty, Netflix a SpaceX. Ty mé kariéře a zviditelnění přidaly minimálně 100 procent. Je to důležitý aspekt, protože takové firmy mají obvykle velmi dobré PR, nicméně ještě víc mi dodala samotná komunita, která je vysbírána z toho nejlepšího po celém světě. Až nyní v Kiwi.com jsem dostal tak vysokou vedoucí funkci. Ty firmy jsem poznal naprosto odspodu a rozhodně mi to pomohlo.



Od července letošního roku tedy pracuješ v Kiwi.com, přičemž tvoje pozice, Chief Information Officer, není v C-levelu firem úplně typická. Co tedy patří do tvých kompetencí?

Můj primární cíl je dělat jakýkoliv interní technický support. Ať už je to support e-mailových schránek, developerské nástroje či přístup k datům. Snažíme se všechny tyto oblasti vyřešit tak, aby byly přínosné firmě jako celku. Máme interní zákazníky, developery, zákaznickou podporu nebo třeba marketáky a děláme věci tak, aby tito lidé měli co největší prostor k práci. Nedávno jsem řekl, že chci být něco jako neviditelná organizace. Chci, abych jednou přišel do firmy a tam všechno tak nějak fungovalo automaticky.

Nekolidují tyhle kompetence nějak s tím, co ve firmě jako Kiwi.com dělá CTO?

S Jozefem Képesim (CTO Kiwi.com, pozn. red.) hodně úzce spolupracujeme a ze CIO společnosti jsme udělali takového hybrida. Máme totiž zaprvé klasickou CIO agendu jako interní nástroje, business intelligence, hardware, ale také interní support developerů, který běžně spadá pod CTO. Zkoušíme, jak to bude fungovat.

Co tedy zbylo na CTO?

Jozef má unikátní roli v tom, že buduje produkt zcela od začátku a má obrovský technologický kontext – vybírá například strategické technologie. Například na CTO zbyli takzvaní principals, lidé tvořící součást naší firemní organizace, kteří jsou odborníci na určitou oblast a pomáhají nám definovat technologickou strategii a vizi Kiwi.com. Zároveň je tam community team, který se stará o budování technické komunity kolem Kiwi.com.

„Hledáme do týmu nové lidi... Můžete si dovést do práce i psa!“

Můžeš zmínit něco zcela konkrétního, na čem aktuálně pracujete?

V rámci business intelligence řešíme něco, čemu říkáme Customer Data Platform. V podstatě se jedná o jednotný přístup k veškerým dostupným datům o našich zákaznících, ať už je to pro marketing, zákaznický servis nebo náš interní reporting. Je to obrovsky zajímavá věc, protože tak budeme mít ten „zdroj pravdy“ na jednom místě.

Druhá věc, co rozjíždíme, je tým, který bude mít na starost určit, jaké nejlepší metody práce a testování bychom měli zavést. Abychom věděli, jestli máme nějaké mezery v systému. A samozřejmě na to hledáme do týmu nové lidi... Můžete si dovést do práce i psa!

Co se týče nedávných novinek, tak Kiwi.com začalo do své platformy integrovat autobusy a vlaky. V rozhovoru, který jsem **dělal v červenci s vaší CPO Petrou Vaškových, jsem se dozvěděl, že to funguje zatím dost na omezeném počtu linek. Jaká je ta situace nyní?**

Před pár měsíci to bylo v testovací fázi. Snažíme se nabírat partnery a zároveň spolupracujeme s firmami, které dokáží agregovat nabídku přepravních společností. Vznikají z toho sem tam poměrně zajímavé situace. Řekněme, že se chci například dostat do Londýna a místo letadla mi to nadhodí autobus. Jsme ještě na začátku, nicméně součástí celé strategie je propojení co nejvíce možností, aby měl člověk na výběr, jak se dostat z místa A do místa B. Bude ale zajímavé na tomto základu stavět další vertikály, například se teď chceme více podívat na byznysové cestování.

Jak jsou na tom čeští dopravci? Je z vaší strany či z jejich strany snaha o implementaci do Kiwi.com?

Z naší strany je snaha určitě a máme zde první pilotní projekty. Tam je ale důležité říct, že rozložení našich tržeb přibližně reflektuje rozložení světa, a tak se při testování nejvíce soustředíme na velké a lidnaté země. Například Čína je pro nás aktuálně velmi zajímavá.



Oliver Dlouhý, CEO Kiwi.com

Když říkáš Čína, můžeš být konkrétnější v tom, co tam Kiwi.com chystá? Byznys je tam ostatně dost jiný, i kvůli režimu.

Řešíme tam s několika partnery prvotní piloting a jak říkáš, byznys se tam skutečně dělá trochu jinak. Vidím to třeba na jejich IT systémech, kde my najednou řešíme zcela odlišné problémy a nové věci. Musíme se interně poprat s tím, že v Číně je omezené vyhledávání a omezený přístup k internetu, aby tam náš business development tým vůbec mohl fungovat.

Petra Vaškových také řekla, že chcete propojit vše, co ještě propojené není. Je to skutečně ten cíl? Míří tedy Kiwi.com třeba i na individuální dopravu?

Určitě, i na to časem dojde. Dokáží si představit i české partnery typu Liftago. Nemusí to být hned Uber, protože ti velcí hráči jsou hodně vybíraví v tom, koho s kým propojí. Jde fakticky o komfort. Když se potřebuji z mého místa někam dostat, ne vždycky musí být efektivním způsobem letadlo nebo autobus. Nemusí jít také nutně o cenu, vše se dá vyfiltrovat tak, aby byl výsledkem plán ušitý na míru. Nově například máme i možnost letu s delšími přestupy, takže se člověk stihne podívat do města.

Zaujalo mě ještě, jak jsi říkal o budovách Amazonu, Day One North a Day One South, kde se řeší zcela nové trhy a nové věci. Vy máte nyní v Kiwi.com ten základní produkt, tedy

zprostředkování dopravy mezi dopravci, kteří spolu nespolupracují, prakticky hotový. Co by tedy pro Kiwi.com mohla být taková nová věc, nový trh, co by mu přineslo zcela jinou dimenzi?

Eventuálně by to mohly být lety na Mars! Ale ne, v současné době už několik několik takových dimenzí je. První bylo to propojení nepropojitelného, ale už dlouhou dobu lze na Kiwi.com koupit i klasické letenky. Zároveň pro mě je třeba obrovská výhoda, že při koupení letenky přes aplikaci Kiwi.com jsem automaticky odbaven a dostanu do e-mailu boarding pass. A funguje tam třeba Kiwi.com Guarantee. Ale ta otázka pravděpodobně směřovala k našim byznysovým vertikálám. Začínáme nabízet Kiwi.com Holidays, cestovní balíček s hotelem, autem i letenkami.

„Nejen, že máme super letenky, ale můžeme k tomu mít i hotel a auto.“

Proč by zákazník, který chce kompletní balíček s hotelem, autem i letenkami, vůbec měl jít na Kiwi.com?

Stavíme stále na tom, že nabízíme letenky, které nikdo jiný nemá. Takže teď je to tak, že nejen, že máme super letenky, ale můžeme k tomu mít i hotel a auto. Ekosystém, na kterém jsme vyrostli, chceme i nadále rozšiřovat. Ale ta volba tam vždycky bude.

Co se o tobě, Davide, málo ví, tak máš ve Zlíně ještě svou druhou firmu, Kancelář Bez Hranic. Co je to zač?

Kancelář Bez Hranic vznikla, když jsem si v Česku nakoupil nějaké nemovitosti a kamarád mi je spravoval přes svoji realitku. Pak se mě lidé začali vyptávat, jak to dělám, když jsem v Americe a mám nemovitosti v zahraničí. Zajímalo to stále více lidí, tak jsme to nakonec zabalili jako produkt a dnes mám de facto kompletní řešení pro správu nemovitosti. Umožňuje investovat na českém realitním trhu, aniž by bylo třeba ten trh navštívit, a proto polovina našich klientů jsou čeští expati v zahraničí. Už atakujeme prvních sto bytů a míříme dál.

V polovině září jsi také přednášel na tvé alma mater, Fakultě informatiky Masarykovy univerzity. Je to činnost, které by ses chtěl v budoucnu věnovat více?

Určitě, mám to rád z toho důvodu, že můžu inspirovat a dávat studentům světový nadhled. Aby viděli dál než k hranicím Česka.

Kiwi.com Book cheap flights, trains & buses

RETURN ONE-WAY MULTICITY NOMAD ^{WETA} 1 adult - Economy -

From?

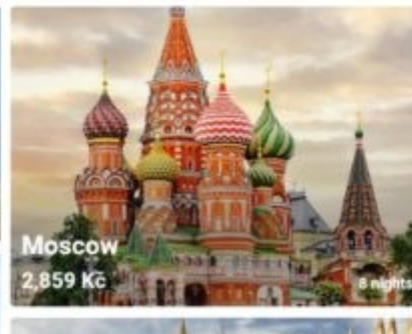
Try "France"

Departure

Return

Search

Top destinations for travellers from Berlin



Dle informací, které mám k dispozici, jsi také prý nedávno dostal nabídku od Facebooku. Proč takovou možnost nevyužít?

Pro upřesnění – šlo o první kontakt od recruitera. Před třemi týdny to zase bylo třeba z curyšského Googlu. Psali o tom, že se jim líbila má různorodá zkušenost, na tyto pozice je velkou výhodou rozumět dané technologii a zároveň mít velký byznysový přesah. Na otázku, proč této možnosti nevyužít, je jednoduchá odpověď – mít možnost podílet se na růstu Kiwi.com je dle mého daleko zajímavější, než se přidat do již relativně stabilizovaného prostředí Facebooku či Googlu.

A závěrem, jak dlouho bys chtěl zůstat v Brně?

Právě teď jsem se o tom bavil s Jozefem Képesim a říkal jsem mu, že bych chtěl zůstat alespoň deset let. Nastoupil jsem vlastně v době, kdy jsme překonali 100 milionů eur v měsíčním obratu, tak doufám, že spolu po deseti letech uděláme rozhovor, až překonáme minimálně jednu miliardu.