

Bydlíme ve třicet let starých autech

ROZHOVOR



Stál u zrodu společnosti LANGMaster, průkopníka na poli výukových CD-ROMů. Mnozí si na jejich produktech poprvé vyzkoušeli možnosti, které digitální učení jazykům nabízí. Korekce výslovnosti, snadné vyhledávání sloviček, okamžitá oprava testů – pro většinu uživatelů to bylo něco z říše sci-fi, která se najednou otevřela na obrazovce jejich počítače. Pak ovšem Jan Průcha totálně restartoval..

Bylo pro vás těžké opustit rozjeté a úspěšné podnikání, a co vás k tomu vedlo?

Společnost LANGMaster jsem vedl téměř 16 let a jsem dodnes 25% akcionářem. Za tu dobu se povedly úžasné věci – v roce 1996 jsme založili v USA firmu, kterou jsme marketingově využili k expanzi na zahraniční trhy. Okolo roku 2001 jsme prodávali naše výukové tituly v 70 zemích světa ve 25 jazykových mutacích. Spolupracovali jsme s nadnárodními vydavatelskými domy jako PEARSON, Harper Collins, Macmillan, Heinemann, British Sky Broadcasting, Max Hueber Verlag a dalšími. Jednou z hlavních motivací odchodu byla snaha postavit se na vlastní nohy, vybudovat vlastní firmu se silnou značkou a významnou pozicí na trhu. Bylo mi čtyřicet a říkal jsem si, že je to věk, kdy má člověk ještě dost sil zkusit vybudovat něco sám, mít svobodu rozhodování.

Jak vás napadly zrovna inteligentní domy?

Když jsem v roce 2007 začal stavět nový dům, byl jsem rozhodnutý vybavit jej nejnovějšími prvky

domácí automatizace, které jsem viděl při svých cestách po světě. Rozhodující byl zřejmě rok 2005, kdy Microsoft v Praze 10 na tři měsíce otevřel digitální Superbyt a já jsem ho navštívil.

Udělal jsem si průzkum trhu, kdo by nám takový systém mohl dodat, a zjistil jsem, že je na trhu velmi málo firem podnikajících v tomto oboru, a navíc že téměř nejsou vidět. Ve většině případů to byly firmy, které podnikaly více než pět let a žily hlavně z „word of mouth“ marketingu. Kromě domácí automatizace dodávaly také zařízení pro zasedačky, hotely, posluchárny a konferenční místnosti. Nenašel jsem firmu, která by se zaměřovala pouze na rezidenční trh. Žádná také nenabízela možnost si systém vyzkoušet „naživo“ v nějakém referenčním domě. Tehdy ve mně uzrálo rozhodnutí založit si firmu vlastní.

Od nápadu k firmě je ovšem kus cesty...

Bylo mi jasné, že bez historie, bez referencí nebude jednoduché někomu přesvědčit, aby si vybral právě nás. Navíc, domácí automatizace

není produkt jako krásné hodinky nebo auto (i když tolik stojí). Je to zážitková věc, kterou si musíte nejdřív vyzkoušet, pochopit, jak funguje, a pak teprve můžete ocenit její výhody. A tak vznikl nápad, že náš nový dům vybavíme samostatnou bytovou jednotkou, která bude sloužit jako show room. Později se ukázalo, že to byl, a je dodnes, klíč k úspěchu. Tak se zrodilo Centrum inovací pro technologie inteligentního bydlení. Nebylo by to však možné bez podpory mé snoubenky, Barbory Filipové, protože, upřímně, která žena by chtěla, aby jí na zahradu a do domu chodili cizí lidé...

Vaši blízcí tedy stáli při vás?

Věřili mi. V LANGMasteru jsme dokázali velké věci. Třeba i to, že jsme v roce 1995 naučili lidi nevkładat CD-ROM do CD přehrávače, ale do počítače. Jen na dokončení: v té době stála vypalovačka 250 000 Kč...

Moji blízcí tedy nepochybovali, že se mi podaří znovu Čechy přesvědčit, že je čas na změnu – tentokrát ve stylu bydlení. Ti nejbližší mě i významně finančně podpořili. ▶

► Začal jste podnikat v úplně novém oboru. Jak jste získával odborné znalosti a zkušenosti?

Vystudoval jsem systémové programování na ČVUT a kolikrát jsem při studiu nechápal, proč se jako programátor učím navrhovat a zapojovat silnoproudé a slaboproudé přístroje, proč máme technické kreslení, deskriptivu, měření a regulaci atp. Domácí automatizace je neuvěřitelně široký obor a to vše se mi teď extrémně hodilo. Během naší zhruba roční realizace jsem se snažil všemu porozumět, zorientovat se na trhu výrobců komponent, zjistit, jak se vzájemně propojují, jak se systém oživuje, nastavuje a ve finále programuje.

Odborně a technicky mi nejvíce pomohli lidé z firem AV Media a SUP-TECHNIK, se kterými jsme náš dům realizovali. Právě díky nim jsem získával první zkušenosti. Využíváme americký systém AMX, který například řídí Bílý dům, používají jej v NATO i Pentagonu. Velikou oporou mi byl a je zástupce AMX pro východní Evropu, Radko Mach.

Získal jste nějaké peníze do začátku od investorů či bank?

Pro začínajícího podnikatele je jen velmi těžké získat od bank financování. Obecně si myslím, že je to jedna z největších brzd rozvoje podnikání v Čechách. Jsem z IT světa a tam je to o něco jednodušší, na trhu je mnoho soukromých investorů a fondů poskytujících venture kapitál, kolikrát jen na základě nápadu a důvěryhodného byznys plánu, existují různé inkubátory atp. V jiných oblastech tomu tak bohužel není. Potřebovali jsme dostavět dům a zainvestovat domácí automatizaci. Celý areál stál 30 milionů korun a já jsem jednoduše neměl tolik peněz. Naštěstí, jak už jsem říkal, mám dobré přátele, kteří mi věřili a na rozjezd celé firmy mi půjčili.

Do jaké míry vám pomohly zkušenosti z LANGMasteru?

Zcela zásadně. Tam jsem se naučil dělat s velmi nízkým rozpočtem poměrně slušný marketing a PR, získal jsem mnoho kontaktů jak na novináře, tak na odbornou veřejnost, vytvořil si potřebné know-how, jak jednat se zákazníky,

partnery, jak být přesvědčivý, co dělá z vystoupení na konferenci lákavou a zajímavou prezentaci, pochopil jsem sílu webových stránek, správného návrhu a jejich optimalizaci pro vyhledávání, způsoby internetové reklamy, v naší současné branži mnohými podceňovanou sílu sociálních sítí, naučil jsem se přímé komunikaci se zákazníky a partnery atp.

Co bylo v začátcích nejtěžší?

Získat prvního klienta. Centrum inovací jsme představili v srpnu roku 2009, ale dlouhé měsíce i přes maximálně intenzivní práci jsme nezískali žádné u smlouvu. První zakázka přišla až v lednu 2010. Vypadá to sice jako krátká doba, ale těch prvních několik měsíců bylo opravdu těžkých.

Vstoupit na trh domácí automatizace jsem se navíc rozhodl na začátku roku 2008. V době konjunktury. Ranou z čistého nebe bylo – asi jako pro většinu z nás – září 2008, kdy začala světová finanční krize. Firmu jsem zakládal v dubnu 2009, to byla krize v plném proudu a bylo jasné, že se zásadně podepíše na stavebním trhu.

Možná překvapivě však pro nás finanční krize znamenala i pozitivní přínos. Bohatí lidé přišli sice o velké absolutní částky, ale relativně to pro většinu z nich nebylo tak závažné. Pochopili však, že nekonečný ekonomický růst, výnosy z investic a kapitálových fondů nejsou už to pravé ořechové. Pro mnoho z nich nastal zlomový bod, kdy se zastavili, aby si uvědomili, že je čas investovat také sami do sebe – a bydlení je jednou nejlepších takových investic. Světové trendy to potvrzují: téměř všechny firmy, které nabízejí produkty a služby pro movitou klientelu, v době krize zažívají boom.

Jak jste budoval zákaznickou síť?

To je asi to nejtěžší. Jako programátor jsem si myslel, že stačí vyvinout špičkový produkt a on se prodá sám. Opak je pravdou. Nejtěžší je prodat. A prodej bez dokonalé strategie, promyšleného marketingu a PR je velmi obtížný. Většina našich klientů se rekrutuje z vyšších a nejvyšších příjmových tříd, ve kterých já nikdy asi nebudu. A přesto se k těmto lidem nějak

PODNIKATELSKÁ STORY

- **Srpen 2009:** Vybudování a zprovoznění Centra inovací pro technologie inteligentního bydlení.
- **Leden 2010:** Spuštění portálu o chytrém bydlení www.DigitálníDomácnost.cz.
- **Říjen 2010:** Kontrakt na první developerský projekt, 18 luxusních bytů.
- **Prosinec 2010:** Vybudování nových kancelářských prostor na střeše 15patrového domu v Praze 4.
- **Prosinec 2010:** Získali jsme přímé zastoupení americké společnosti AMX – světové špičky na poli domácí automatizace.
- **Počátek 2011:** Využití produktů Apple (iPod, iPhone, iPad) pro řízení celé domácnosti.
- **Březen 2011:** Aktivní vstup na sociální sítě.
- **Květen 2011:** Centrum inovací bylo zařazeno společností AMX mezi 25 nejlepších rezidenčních projektů na světě.
- **Červen 2011:** Insight Home v pořadu Víkend televize NOVA.
- **Červenec 2011:** Stali jsme se Golden Partnerem společnosti AMX.
- **Září 2011:** Seriál o celkem jedenácti celostranách na téma chytré bydlení v deníku MF DNES.
- **Září 2011:** Natočení vlastního instruktážního videa, které na YouTube zhlédlo téměř 23 000 lidí.
- **Leden 2012:** Insight Home v hlavní zpravodajské relaci Události České televize.
- **Červen 2012:** Organizujeme spolu s Inchebou Praha první ročník odborné výstavy PRAGOSMART.
- **Září 2012:** Vydání vlastní interaktivní knížky Chytré bydlení, kterou si stáhlo přes 8000 lidí.
- **Září 2012:** Expanze na slovenský a ruský trh.
- **Únor 2013:** Dokončení naší zatím největší realizace pro Protonové centrum v Praze.
- **Červen 2013:** Tým Insight Home vyhrál svůj první pólo turnaj.

musíme dostat. Mým hlavním úkolem je evangelizovat trh chytrého bydlení a zároveň hledat cesty k bohatým lidem. Je to například i jeden z důvodů, proč jsem začal hrát koňské pólo.

Uvažují už Češi ekologicky?

Spíše ekonomicky a velmi konzervativně. Chytré bydlení je u nás obestřeno mnoha mýty. Porovnáme-li to s automobilovým průmyslem, tak „bydlíme“ ve třicet let starých autech. Z mezinárodního průzkumu společnosti Skanska vyplynulo, že v rozvinutých zemích je přes 38 % nových rezidenčních projektů vybaveno prvky domácí automatizace, u nás je to okolo 2 až 3 %. Na druhou stranu je to jeden z opravdu mála oborů, který může růst více než desetinásobně – a to je výzva.

Plánujete expanzi do zahraničí?

Zahraněčí obchod je má vášeň. Díky LANGMasteru jsem projel přes osmdesát zemí světa na pěti kontinentech. S Insight Home mi bylo jasné, že se bude jednat výhradně o český trh. Někdy v roce 2010 jsem se potkal s mým kamarádem, investorem (vystupoval i v Den-D) Michaelem Rostockem a ten mi řekl, že dobrý lokální byznys není špatný, ale na exponenciální růst to není. Že nemáme produkt, který bychom z jednoho místa mohli prodávat do světa, podobně jako jsme to měli v LANGMasteru. Dlouho jsem nad tím přemýšlel a začátkem příštího roku uvedeme takový produkt na trh – v naší branži. Zda se podaří zopakovat úspěch jako s tituly LANGMaster, ukáže až čas. Jinak ale v současné době máme zastoupení na Slovensku a v Rusku.

Máte problémy s náborem zaměstnanců, nebo hledáte odborníky do své firmy snadno?

Snažíme se od počátku spolupracovat s českými univerzitami, jako je ČVUT nebo Ostravská univerzita. Ale to je běh na dlouhou trať. V začátcích jsme klíčové lidi získávali akvizicemi od konkurence – potřebovali jsme „hotové“ profesionály. V současné době hledáme na školách talenty, které pak zasvěcujeme do naší relativně úzké, ale na vědomosti poměrně široké odbornosti.

Největší nedostatek máme v oblasti projektantů. Projekty v oboru elektro se od poloviny minulého století kreslí v podstatě stejně. Přibyla proudová ochrana a datová síť, hliník nahradila měď. Projektant domácí automatizace nemůže jen sedět u AutoCadu a znát normy. Musí ovládat desítky variant řídicích systémů, mít potřebné znalosti z oblasti měření a regulace, IT nebo distribuce audia a videa. Navíc potřebuje mít i dostatečné know-how z vlastních realizací tak, aby navrhl funkční, vzájemně provázaný a spolehlivý systém.

Kde vidíte pro sebe řešení tohoto problému?

Evangelizace, přesvědčování, školení... Jak architekti, tak projektanti nebo elektromontážní firmy nechápu, proč když celý profesní život navrhují, kreslí a realizují domy stále stejně, by právě teď měli měnit lety zaběhnuté zvyklosti. Zatím je to v drtivé většině právě klient, který přichází za architektem, projektantem nebo elektromontážní firmou s požadavkem na domácí automatizaci. Až se toto podaří zlomit, začne teprve rozvoj chytrého bydlení v Čechách.

Jaká je podle vás hlavní role státu ve vztahu k podnikatelům?

Vytvářet komerční, rovnocenné a transparentní podnikatelské prostředí, s nízkými daněmi a co nejmenší byrokratickou zátěží. Měli by vystupovat jako tvůrce pravidel hry a jejich vymahatelnosti. Jinak je to ovšem téma na samostatný rozhovor. ■



JAN PRŮCHA

Jan Průcha založil v roce 2009 společnost Insight Home, a.s., která se během čtyř let stala lídrem na trhu s domácí automatizací a působí na českém, slovenském a ruském trhu. Před rokem 2009 působil více než 15 let jako CEO ve společnosti LANGMaster a jako prezident Electronic Publishing Association (USA). V letech 1992 až 1995 pak na pozici projektového manažera ve společnosti TIS Apple Computer.

