

Chytré bydlení jsem si nejdřív vyzkoušel na sobě, teď jej prodávám



Foto: archiv společnosti Insight

Jan Průcha byl průkopníkem chytrého bydlení u nás. Nejdřív si automatizovaný dům postavil, vyzkoušel a pak inteligentní systémy, které vám nahradí domácí služebnictvo, začal prodávat. Dnes jsou zákazníky jeho společnosti Insight Home developerské skupiny, ale i běžní lidé, kteří chtějí žít komfortně a při tom úsporně, ekologicky a bezpečně.



Foto: Karolína Vyskočilová

CHYTRÝ DŮM POD ZNAČKOU INSIGHT HOME

Společnost Insight Home Jana Průchy je průkopníkem chytrého bydlení u nás. Z hlediska obratu patří mezi 25 % největších společností v České republice a pro rok 2015 byla zařazena do exkluzivní společnosti nejúspěšnějších firem, když obdržela ocenění Českých 100 nejlepších. Insight Home působí také na Slovensku, Polsku a v Rusku. Jako systémový integrátor nabízí především řešení postavená na světových standardech AMX, Crestron nebo KNX.

C o to vlastně znamená chytré bydlení?

Chytrý nebo chcete-li inteligentní dům znamená to, že dům predikuje nejen vaše chování, ale i venkovní podmínky. Nicméně já bych raději používal pojem automatizace. Je to obor, který je plně etablovaný už více než 40 let, koneckonců já jsem jej studoval a tehdy se jmenoval Měření a automatizace. A to je v zásadě chytré bydlení, tzn., že se měří teploty v domě i venku, pohyby lidí, síla větru, vlhkost v květináči na zahradě a na základě toho se něco stane. Například systém rozhodne, že začne zavlažovat, že se zavřou okna, vyjedou žaluzie, zvýší se teplota atd. Automatizace jako taková pochází z průmyslu, kde se musely měřit a regulovat procesy, ať chemické nebo tepelné a později se posunula do administrativních budov, kongresových sálů a hotelů. Až tzv. chytrá zařízení, jako jsou tablety a smartphony, automatizaci masověji přenesla do domácího prostředí. Především Apple naučil lidi ovládat poměrně složité aplikace dotykem, takže zákonitě s tím muselo přijít i to, že dotykem na mobilu můžete ovládat i vlastní bydlení. Časem se přidali Google, Microsoft, Samsung, LG, všechny tyto firmy si uvědomily, že je to obrovský trend a zároveň zajímavý byznys.

Jaké jsou hlavní benefity pro samotného uživatele?

Používám dva hlavní příklady. Jeden je tradiční v tom smyslu, že domácí automatizace nahrazuje klasické služebnictvo. To se především u velkých nemovitostí staralo o to, že zahrada je zalitá, že jsou zavřena okna, že se topí v krbu, když přijde majitel domů, že je uklizeno atd. Takže domácí automatizace je v podstatě „elektronický sluha“, který samozřejmě má omezení, protože to není člověk, ale spoustu činností dokáže vykonat. Takže vy máte jistotu, že při odchodu z domu, stačí, když zmáčknete odchodové tlačítko a stane se určitá sekvence činností, které máte nastaveny. Typicky: dům se zabezpečí, zhasnou se všechna světla, odpojí se některé spotřebiče, otevře se brána, zkrátka dům je

ve stavu, jak ho chcete mít po dobu vaší nepřítomnosti. Je to určitý způsob pohodlí a bezpečí, to jsou dva klíčové aspekty, pak je zde ještě otázka úspor a šetrnosti k životnímu prostředí, což je krásný benefit. Druhý přírůstek spočívá v porovnání našich domovů s automobily. Dle tohoto příměru se dá zjednodušeně říci, že bydlíme v třicet let starých autech.

Jaký je u nás o chytré bydlení zájem?

Před 7 lety, kdy jsme začínali, tak to bylo opravdu velmi pionýrské, dnes už je situace jiná. Koneckonců na trhu je kolem 80 firem, které se zabývají jen domácí automatizací, samozřejmě jsou to firmy různé kvality, ale to je v každém byznysu. Lidé jsou k tomu v zásadě otevření. Myslím, že do budoucna to bude podobné jako třeba s tím, jak se dříve pohlíželo na alarm. Před lety se do spousty domů nedával a dnes vám pojišťovna dům bez alarmu ani nepojistí.

Pracujete i s developery, ti jsou chytrému bydlení naklonění?

Ne všichni, nicméně letošní rok byl zlomový a i z našich zakázek je zřejmé, že se chytrým bydlením zabývají. Samozřejmě ne pro každý byt, ale pro větší byty a vily to dává smysl.

Chytrou nemovitost můžete jednoduše ovládat na svém tabletu nebo mobilu, kolik ale stojí?

Cena se těžko stanovuje, v zásadě platí, že nejdůležitější je kabeláž, která je jiná než u konvenční elektroinstalace. Náklady na tuto systémovou elektroinstalaci jsou zhruba o 20 procent vyšší než u konvenční elektroinstalace. Dále je třeba počítat s investicemi do celého řízení domu a technologií. V zásadě platí, že náš systém inHome se pohybuje v řádu 10 procent ceny nemovitosti. ■

VLASTA HOLÉCIOVÁ