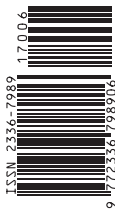


NT



Innovation

Velký investiční průvodce

2 2017 cena 149 Kč



JAN PRŮCHA

Pomáháme lidem lépe bydlet

s.
12

INVESTICE → S. 22

Bytové
žně končí

SPORT → S. 54

Námořní jachting:
Nejen pro jachtaře

VZDĚLÁVÁNÍ → S. 32

**Vražda,
kterou hravě
přežijete**

STYL → S. 76

**Sen všech mužů:
Létající auto**

Koňské pólo je
pro mne vášní,
chytré bydlení
osudem



Chytré bydlení není o úsporách, ale o kvalitnějším životě

Stál u zrodu společnosti LANGMaster, průkopníka na poli výukových CD-ROMů. Mnozí si na jejích produktech poprvé vyzkoušeli možnosti, které digitální učení jazykům nabízí, a to ve více než 70 zemích světa. Pak ovšem JAN PRŮCHA totálně restartoval...

TEXT Martin Kubín FOTO Archiv Insight Home, a.s.

Opustil jste rozjeté a úspěšné podnikání a založil firmu Insight Home. Co vás k tomu vedlo?

Společnost LANGMaster jsem vedl téměř 16 let a jsem doteď 25% akcionářem. Za tu dobu se dokázaly 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 v rozhodování.

Jednou z hlavních motivací odchodu byla snaha postavit se na vlastní nohy.

Zrazovali vás vaši blízcí a přátelé?

Věřili mi. V LANGMasteru jsme dokázali velké věci a vlastně jsme také učili v roce 1995 lidi to, že CD-ROM se nevkládá do CD přehrávače, ale do PC. Jen na dokreslení, v té době stála vypalovačka 250 tisíc Kč. Nepochybovali, že se mi podaří znovu Čechy přesvědčit, že je čas i na změnu ve stylu bydlení. Ty nejbližší mě i významně finančně podpořili.

Jak vznikl prvotní nápad, na kterém jste pak postavili novou firmu?

Když jsem v roce 2007 začal stavět nový dům, byl jsem rozhodnut jej vybavit nejnovějšími prvky domácí automatizace, které jsem viděl při svých cestách ve světě. Asi rozhodující byl však rok 2005, kdy Microsoft v Praze 10 na tři měsíce otevřel digitální Superbyt, ve kterém jsem byl, a bylo rozhodnuto. →

Insight Home

Přední česká společnost v oblasti řízení budov a domácí automatizace. Z hlediska obratu patří mezi 10 % největších společností v České republice a pro rok 2015 a 2016 byla zařazena do exkluzivní společnosti nejúspěšnějších firem, když obdržela ocenění Českých 100 nejlepších. Působí také na Slovensku, Polsku a v Rusku. Jako komplexní dodavatel nabízí především řešení postavená na světových standardech AMX, Crestron, WAGO nebo KNX.



Celou domácnost ovládáte dotykem

A jak z tohoto nápadu vyrostl záměr založit Insight Home?

Udělal jsem si průzkum trhu, kdo by nám systém mohl dodat a zjistil jsem, že je na trhu velmi málo firem podnikajících v tomto oboru a navíc to, že téměř nejsou vidět. Ve většině případů to byly firmy, které podnikaly více než pět let a vlastně žily hlavně z „word of mouth“ marketingu. Navíc dělaly kromě domácí automatizace také řízení zasedaček, hotelů, poslucháren, konferenčních místností. Nenašel jsem firmu, která by se v té době zaměřovala pouze na rezidenční trh. Žádná firma také nenabízela možnost si systém vyzkoušet „naživo“ v nějakém referenčním domě.

Bylo mi jasné, že bez historie, bez referencí atp. nebude jednoduché někoho přesvědčit, aby si vybral právě nás. Navíc, domácí automatizace není produkt jako krásný šperk nebo auto (i když tolik stojí). Je to zážitková věc, tu si musíte nejdříve 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. Tím se zrodilo Centrum inspirace pro technologie inovativního bydlení (www.CITIB.cz).

To vše by nebylo možné bez podpory mé partnerky, Barbory Filipové – která žena by chtěla, aby jí na zahradu a do domu chodili cizí lidé...

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

Já jsem vystudoval systémové programování na ČVUT a kolikrát při studiu jsem 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 cca roční realizace jsem se snažil všemu porozumět, zorientovat se na trhu výrobců komponent, jak se vzájemně propojují, jak se systém oživuje, nastavuje a ve finále programuje.

Kde a jak jste sháněl finance?

Jako začínající podnikatel 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/fondů poskytujících venture kapitál kolikrát jen na základě nápadu a důvěryhodného business

plánu, jsou tu různé inkubátory atp. V jiných oblastech to tak bohužel není. Potřebovali jsme dostavět dům a profinancovat celou technologii domácí automatizace. Celý areál stál 30 miliónů korun a já jsem jednoduše neměl tolik peněz. Naštěstí mám dobré přátele, kteří mi věřili a na rozjezd celé firmy mi půjčili.

Do jaké míry vám pomohly zkušenosti z LANG-Masteru?

Zcela zásadně. Za tu dobu 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 inspirace

jsme představili v srpnu roku 2009, ale dlouhé měsíce i přes maximálně intenzivní práci jsme nezískali žádnou smlouvu. První byla až v lednu 2010. Zdá se to sice jako krátká doba, ale těch prvních několik měsíců bylo opravdu těžkých.

Co vás nejvíc zaskočilo – třeba nešlo o nějaký zásadní problém, ale něco, co jste vůbec nečekal?

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

Co vás naopak překvapilo příjemně?

Možná překvapivě, ale moje odpověď je stejná – finanční krize. Bohatí lidé přišli sice o velké absolutní částky, ale relativně to u většiny z nich nebylo tak závažné. Naopak, pochopili, že nekončící ekonomický růst, výnosy z investic a kapitálových fondů není už to 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 fir- →

Firmu jsem zakládal v dubnu 2009, a to byla krize v plném proudu.

Stále více architektů s námi spolupracuje a navrhuje společně s námi moderní bydlení. Stejný trend je i v rezidenčních developerských projektech.

my, 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 PRO-DAT. A prodej bez dokonalé strategie, rozsáhlé sítě kontaktů, promyšleného marketingu a PR je jen velmi obtížný.

Když jsme začínali, byli jsme šťastni za každou zakázku. V naší branži však platí, že domácí automatizace dává tím větší smysl, čím je dům rozsáhlejší. Proto jsme od počátku sestavovali naše řešení na nejlepších světových technologiích (AMX, Crestron, KNX, WAGO) tak, abychom takové domy dokázali řídit. Postupem času jsme se dostávali k větším a větším realizacím. Za těch osm let také ale vznikly desítky firem, které se o chytré bydlení snaží. Většina z nich ale nemá tak špičkové technologické zázemí, takže těch firem, co dokážou opravdu rozsáhlé realizace je jen pár.



Domácnost máte pod kontrolou, ať jste kdekoli

Většina našich klientů se rekrutuje z nejvyšších příjmových tříd, ve kterých já nikdy nebudu. A přesto se k těmto lidem nějak musíme dostat a získat jejich důvěru. 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.

Dnes jsme v situaci, že si můžeme zakázky vybírat. Jsme do konce roku vyprodáni, domy pod 300 metrů čtverečních plochy vůbec neděláme a chtěli bychom se do roku 2020 dostat na 100 mil. tržeb. A vše je tomu nakloněno, podle průzkumu švédské společnosti BERG INSIGHT by se měl trh s chytrým bydlením a domácí automatizací do roku 2020 téměř zdesetinásobit!

Uvažují už Češi ekologicky?

Chytré bydlení se často právě přes ekologii, respektive úspory prodává. V tom to ale není. Celosvětový průzkum společnosti SKANSKA ukázal, že ve vnitřních prostorech, kde se správně řídí kvalita ovzduší, teplota a světlo, vzrůstá produktivita až o 30 %. Znamená to, že v takových domech se lépe a zdravěji žije, rychleji si odpočinete a vaše děti se lépe učí.

Tedy, chytré bydlení není jen o úsporách, ale především o kvalitnějším životě – pomáháme lidem lépe žít.

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 začát-

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

A jaký je trend v tomto směru?

Evangelizace, přesvědčování, školení... Jak architekti, tak projektanti nebo elektromontážní firmy nechápou 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. Ale jsem již hodně optimistický než před pár lety. Stále více architektů s námi spolupracuje a navrhuje společně s námi moderní bydlení. Stejný trend je i v rezidenčních developerských projektech.

Zmínil jste koňské pólo. Jak jste se ke hraní vlastně dostal?

Jan Průcha

Jan Průcha založil v roce 2009 společnost Insight Home, a. s., která se během osmi 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. Je vášnivým hráčem koňského póla.

Před patnácti lety jsem začal rekreačně jezdit na koni. Jeden čas jsem měl i vlastního koně. Po pěti letech jsem ježdění zanechal a od té doby mi jízda na koni chyběla. Před lety jsem hledal možnosti spojení byznysu a zábavy. Zkusil jsem golf a koncem roku 2006 jsem získal i zelenou kartu. Postupně jsem zjistil, že bych musel vynaložit ohromné úsilí, abych hrál golf na takové úrovni, abych se vyrovnal lidem, kteří začali hrát golf před dvaceti lety, kdy byl golf ideální k navazování nových obchodních kontaktů. Navíc mne hra tak nenadchla, abych jí věnoval toto úsilí. Proto jsem hledal jiný sport a pólo se ukázalo jako ideální. Tak jsem v září roku 2012 vstoupil do Aviator Polo Clubu, kde právě probíhala jeho vůbec první herní sezona.

Proč jste prostě jen pólo nehrál, ale začal jste se věnovat i jeho marketingu?

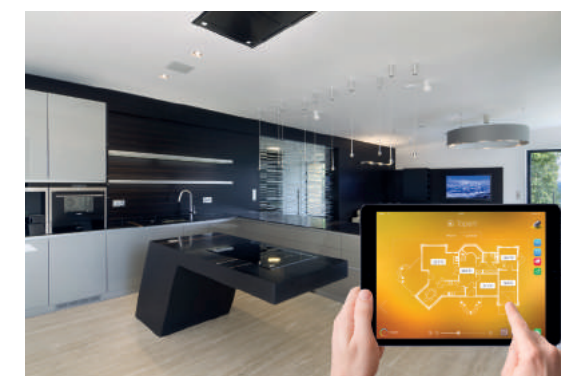
Já jsem takový marketingový „rozjížděč“ – v angličtině se používá příhodné slovo „evangelist“. Jak jsem zmiňoval, v roce 1995 jsem ve firmě LANGMaster učil lidi vkládat CD-ROM s výukou angličtiny do PC místo do audiopřehrávače. Za několik let jsme prodávali výuku jazyků v milionových počtech ve více než 70 zemích světa. Před osmi lety – kdy začala ekonomická krize – jsem založil firmu Insight Home a začali jsme v Česku budovat trh s chytrým bydlením.

Obdobnou příležitost vidím v pólu. Vše je v podstatě na začátku a kolem této hry vznikne velmi zajímavá – marketingově řečeno – cílová skupina. Aby se tak stalo, je potřeba pólo dostat do podvědomí širší veřejnosti. A o to se právě snažím... X



V chytrých domech se lépe žije

Úspory dosahují až 30%, ale to hlavní je kvalitní vnitřní prostředí



První pólo klub založili Angličané v indickém Silcharu v roce 1862...



Pólo: inovativní business téma

Golf, jachting, pilotování letadel nebo kiting jsou jistě atraktivními sporty, kde se potkávají i zajímaví lidé, ale co pólo? Už jste někdy byli na zápase **KOŇSKÉHO PÓLA**? „Pólo handicap je vaše vstupenka do světa,“ pravil jednou slavný britský státník Winston Churchill.

TEXT Martin Kubín

FOTO Petr Kokeš a archiv Aviator Polo Club

Většina z nás zná pólo hlavně z filmu *Pretty Woman*, kde Richard Gere pozval Julii Roberts na zápas koňského póla. První pólo klub založili Angličané v indickém Silcharu v roce 1862 a o deset let později vznikl v Anglii první pólo klub v Evropě. Neprávem se pólo považuje za královskou hru, protože v Anglii je velmi oblíbené právě mezi členy královské rodiny. Za všechny jmenujme právě prince Charlese, který je vášnivým hráčem. Jedná se také o nejstarší míčovou hru na světě.

V současné době existují v Česku čtyři kluby. Ten největší je pražský Aviator Polo Club, který má již více než dvacet členů, šestnáct koní a je členem České asociace hráčů koňského póla. Jeho členem je již šestým rokem i Jan Průcha, se kterým přinášíme obsáhlý rozhovor v tomto čísle. Pojďme se na pólo podívat trochu zblízka.

Historie

Pólo (z tibetského pu-lu) je kolektivní jezdecký sport, v němž proti sobě nastupují na venkovním hřišti dva čtyřčlenné týmy jezdců na koních. Hra vznikla v Persii pravděpodobně v 6. století př. n. l., zachovaly se zmínky v perských básních. Peršané také stanovili první pravidla hry. Z Persie se hra dostala do Indie a Japonska jako zábava urozených. →



V 50. letech 19. století se pólo od indické šlechty naučili hrát britští husaři – kolonizátoři Indie. Hra byla importována do Velké Británie, v roce 1876 pak do Spojených států, s novými osadníky se dostala do Argentiny. Dnes se kromě výše zmíněných zemí nejvíce hraje v Číně, Japonsku, Tibetu, indickém spolkovém státě Manípur, Mongolsku a ve Švýcarsku. Je rozšířena v 39 státech světa, kde působí 583 klubů póla.

Jak se hraje

Hraje se na hřišti 274x146 metrů. Zápas je rozdělen na několik úseků, jeden úsek, tzv. „čuka“ (chukka) trvá 7 1/2 minuty, odděluje je 3 až 5 minut dlouhá přestávka. Jeden zápas se obvykle skládá z 6, někdy jen ze 4 nebo až z 8 úseků. Cílem je dostat za pomoci pátky míček do branky soupeře.

Každý hráč má přidělený handicap v rozsahu -2 až +10, součet handicapů všech hráčů určuje celkový handicap týmu. Rozdíl handicapů určuje počáteční skóre zápasu. K vybavení hráče patří pátko (mallet), rukavice, přilba, chrániče kolen a samozřejmě kůň.

Těch má každý hráč několik, většinou s jedním neodehraje více než dva úseky hry. Nejlepšího koně si nechává na závěrečný úsek, který bývá většinou rozhodující. Kůň musí mít na nohou bandáže, které ho chrání před úderem pátkem, ocas musí být zapletený, aby se do něj pátko nezamotala. Koně



V současné době existují v Česku tři kluby. Ten největší je Aviator Polo Club, který má již více než dvacet členů a šestnáct koní a je členem České asociace hráčů koňského póla.

jsou kříženci argentinských Criollos a anglických plnokrevníků (k. v. do 150 cm). Říká se jim Pólo pony. Nejsou ovšem zapsáni jako samostatné plemeno. Musejí být rychlí, obratní.

Pátko je 122 až 135 cm dlouhá, hlava je doutníkového tvaru a má 25 cm. Hráč musí pátko držet v pravé ruce. Míček je buď plastový, nebo z vrbového kořene, průměr 7,6 až 8,9 cm a váha 99 až 128 gramů.

Móda

Hráči mají striktně čísla 1, 2, 3 a 4. Každé číslo znamená jasnou roli na hřišti. Číslo jedna je nejméně zkušený hráč týmu, který spolu s číslem dvě je předurčen, aby dával góly. Číslo čtyři je nejzkušenější hráč týmu, který působí v obraně. Nejdůležitějším hráčem je číslo tři, nejlepší hráč týmu, většinou kapitán a tvůrce taktiky a celé hry. Proto máme pro vás doporučení, pokud budete vybírat pólo tričko s číslem, vždy sáhněte pro to s číslovkou tři. Pólo turnaje jsou vždy kromě přehlídky krásných koní také přehlídkou módy.

Business

Pólo v Čechách začínají objevovat nejen hráči, ale i firmy a marketingové agentury. Již dnes české pólo podporují jak zahraniční společnosti jako Maserati, Bank Gutmann, Mercedes, BMW, La Martina, Hublot,



Veuve Clicquot, BOVET, Bedeur, Roberto Coin, ale i české Insight Home, Moser, Autocont, Svoboda & Williams, STOPKA, Renocar, C.O.T. Media, Advantage Cars a další. S pólem lze spojit řadu akcí – firemních prezentací či nejrůznějších marketingových aktivit, přitažlivých už tím, že tento sport bude ještě nějaký čas v našich podmínkách unikátem.

Kam na pólo v Čechách

Letos od 7. do 9. září se bude konat již popáté Prague Polo Cup – největší pólo událost v Čechách. Na posledním ročníku se sešlo přes 900 hostů. Účast na prvních dvou dnech je zcela zdarma. Již tradičně

Ne neprávem se pólo považuje za královskou hru, protože v Anglii je velmi oblíbené právě mezi členy královské rodiny.

organizuje pólo turnaje i brněnský klub Noe Polo Club – konají se vždy na jaře a na podzim.

Pokud vás pólo zaujalo a chtěli byste si jej přijít vyzkoušet, kontaktujte Aviator Polo Club na www.AviatorPoloClub.com. X

Jan Průcha

49 let, hráč póla majitel společnosti, Insight Home, a.s. jan.prucha@czechpolo.cz www.AviatorPoloClub.com