



Pro byznys je z Prahy všude blízko

Igor Třeslín prodal obědový web za miliony dolarů, teď v domě vedle Kotvy chystá další projekt

Vojtěch Janda
redaktor MF DNES

PRAHA Jméno Igora Třeslína široké veřejnosti přiláká neefektně, ale mezi takzvanými start-upery se v posledních několika měsících stal minimálně dobře známou osobností. Projekt Lunchtime, který na jednom webu mapoval obědová menu restaurací a který založil se svým společníkem, dokázal prodat za částku převyšující tři miliony dolarů. Teď v podkrovních kancelářích vedle obchodního domu Kotva pracuje na novém projektu chytrého pokladního systému pro restaurace s názvem Storyous. Poté, co se systém uchytil v Česku, expanduje do Polska. „Často je to o tvrdé práci za málo peněz,“ říká Igor Třeslín. „Na druhou stranu makáte na něm, co má smysl. Já už tu zkušenost mám, že jsme se někým dostali z úplně nuly,“ vypráví o svém podnikání.

Vím o vás, že pocházíte z Třince a že jste hrál hokej. Jak se hokejista ze Slezska dostane k IT projektu, jako je Lunchtime, který se pak prodá za 3,25 milionu dolarů?

Je pravda, že jsem hrál hokej, a asi ne úplně špatně. Hrál jsem například první ligu za brněnskou Kometu. Vedle hokeje jsem studoval v Brně politologii a mezinárodní vztahy a pak práva. Během studií jsem s kamarádem Adamem Kurzokem přemýšlel, co by se dalo dělat dál. On v té době měl fungující e-shop, ale to nebylo nic kreativního. Jednou jsme si sedli, napsali na kus papíru nápady a postupně je škrtili. U Lunchtime jsme si řekli, že by to mohlo být dobrý, že by tam mohla být slušná návratnost. Nejdříve jsme web testovali v Třinci a mělo to úspěch, pak v Brně. Následně jsme se přestěhovali do Prahy. Postupně jsme přidávali další projekty, třeba DámeJídlo (dříve Pizzatime - pozn. red.) jsme vymysleli také my.

Vyvenoval jste tu studia politologie, práv, ale nikde nevidím to IT, kterým se vlastně zabýváte.

Já jsem aťjak, mám rád internet, nové technologie, rád je používám. Item spíš druhá stránka IT. Když máte IT oddělení, které není schopné produkt, který vyvíjí, prodat, je vám to k ničemu. Musíte spojit dvě



Byznysový sen Bývalý hokejista Komety Brno Igor Třeslín žije svůj byznysový sen. Slavil úspěch s obědovým portálem Lunchtime, teď spřádá plány na expanzi nového projektu sofistikovaného pokladního systému Storyous. Firma má sídlo v posledním patře činžovního domu v sousedství obchodního domu Kotva, z jehož střechy je výhled na celou Prahu. Foto: Dan Materna, MAFFRA

tři složky, aby to fungovalo. Potřebujete cit pro byznys, vymyslet produkt a prodat ho. Málodky se stane, že lidé od IT toto všechno umějí. Většinou potřebují někoho, kdo za ně udělá byznys, a naopak člověk, který umí byznys, zase potřebuje vyvojáře.

Jak tedy vznikl Lunchtime?

Adam byl zodpovědný za IT a já za ten zbytek.

Někde jsem četl, že když vám přijde mail z Indie, že chcete Lunchtime koupit, chápal jste to jako spam?

Zomato (indický gastronomický portál - pozn. red.) jsme tehdy znali jen trochu. Ptali se nás, jestli jsme otevření spolupráci. Případně nějakému exitu (prodej - pozn. red.). Říkal jsem si, že je to nějaká blbost. Odpověděl jsem jim třemi slovy „yes, we are“, ale nevěnoval jsem tomu moc pozornosti. Pak přišel další e-mail, zajímali se o detailní čísla. Ta se jim evidentně líbila, protože měli zájem projekt koupit. Pak to šlo velmi rychle. Přijel CEO Zomata Deepinder Goyal a během pěti hodin jsme se dohodli, do měsíce byl Lunchtime prodán.

Co se honí hlavou člověku, kterému na účet přistane poměrně velká částka? Vzal jste si do ruky zase list papíru a proskrtával nápady?

Bylo to po šesti letech intenzivní práce. Já jsem v podstatě nevěděl, co budu dělat dál. Věděl jsem, co dělat nechci. A to dělat v gastronomii. Tím jsem si prošel, je to hodně oštré. Tři měsíce jsem cestoval, díval se okolo sebe. Pak mě oslovil Rockaway, což je náš nynější investor.

Storyous jsou ale pokladní systémy, které se používají například v kavárnách, tedy opět gastronomie...

Několikrát jsem to právě proto odmítl. V listopadu 2014 jsem byl na výletě v San Francisku, ozval se mi Jakub Havranl z Rockaway. Zašli jsme na večeři, čtyři hodiny jsme

o tom diskutovali. Řekl jsem, že si to promyslím. Pamatuji si, že jsem si schválně objednal noční let zpět, abych se vyspal. Ale celou noc jsem nezamhouřil oka. Jestě z letadla jsem poslal zprávu, že jdu do toho. Od ledna 2015 jsem nastoupil jako CEO. Byly to čtyři měsíce poté, co jsem skončil s Lunchtime.

„Dneska je strašně moc volných peněz, takže spousta lidí, kteří je mají, začíná investovat i do rizikového kapitálu, což jsou právě start-upy.“

U Lunchtime bych si dokázal představit, co takový web umí, že mi najde, co vaří v nejbližších restauracích k obědu. Ale u pokladního systému mi to už tak snadné nepřipadá. V čem mi takový pokladní systém pomůže, třeba když bych si chtěl otevřít kavárnu? V čem je jiný, převratný? Ten největší rozdíl je v ceně. Místo sto, sto padesát tisíc, co stojí podobná zařízení, vám stačí nějakých 16 tisíc. Dostanete tablet, tiskárnu a můžete fungovat. Pak samozřejmě platíte měsíční poplatky, za to máte veškeré aktualizace, podporu...

Jasně, ale k čemu je takový systém dobrý?

Zpřehlední vám to byznys. Spousta podniků má v hospodářství chaos a krade se jim tam. Takhle vidíte, kolik koupíte masa a kolik vydaté porci. Měli jsme jednu zákaznici, která nám říkala, že díky tomuto systému ušetří tisíc korun denně, což je 30 tisíc korun měsíčně, a to je hodně. Další věc je, že to celé funguje on-line. Vidíte, které stoly jsou obsazené, co se objedná. Systém je

jednoduchý uživatelsky. Personál s tím naučí pracovat za deset minut.

Teď Storyous používá 750 provozoven v Česku a expandujete do Polska. Proč Polsko?

Polsko nám přišlo trhově velmi podobné. Ceny jsou tam prakticky stejné jako u nás, mentalita je podobná a hlavně trh je větší. Kdybychom se rozhodovali mezi Slovenskem a Polskem, bylo by to rozhodně Polsko, protože uděláte stejnou práci a efekt je násobný. Navíc, když něco děláte ve dvou zemích, jste pro případné další investory úplně jinak zajímavý.

Vy jste s Lunchtime začínal za ekonomické krize. Je to cítit na start-upové scéně, že ekonomika teď roste?

Začínali jsme za diametrálně odlišných podmínek, tehdy se takovým projektům neríkalo ani start-up, byla to firma, kterou jsme se snažili vybudovat. Největší rozdíl? Dneska je strašně moc volných peněz, takže spousta lidí, kteří je mají, začínají investovat i do rizikového kapitálu, což jsou právě start-upy. Na druhou stranu mnohým start-upům chybí zaměření na reálný byznys. Chtějí si neustále jen hrát. Žít si ten svůj start-upový životní styl z cizích peněz, a když to vyjde, tak super, a když ne, jde se dál. Ze stáje přece někdo další dá peníze, když to umíš dobře odprezentovat.

Jakou budoucnost vidíte u gastronomických start-upů? V posledních letech se jich vyvíjelo jen v Praze opravdu hodně. Zmínili jste třeba DámeJídlo a jsou tu i další. Je už trž tak plný, že nelze nic nového vymyslet? Není to tak dlouho, co jsem četl o jednom americkém start-upu, který se zabývá pizzou. Začal před dvěma roky a dnes má desítky poboček, vydělává miliony dolarů. Říkal jsem si, jak je možné přijít v Americe se něčím novým, co se zabývá pizzou. Ten trh je tam obrovsky saturovaný a Američané si kvůli tomu dodnes myslí, že pizza byl jejich ná-

pad. Ale stejně někdo přijde, začne něco dělat malinko jinak a má úspěch. Já si nemyslím, že trh je v něčem přesycený, stačí přijít s nějakým novým a spustíte revoluci.

Jste na začátku roku 2016, bude se na start-upové scéně dít něco zásadního?

Jak jsem říkal, někteří lidé mají spoustu peněz a nemají je kam investovat a to bude pokračovat i v roce 2016. Proto budou investovat do start-upů. Bude to ovšem velká ruleta, zda uspějí a zda se jim jejich investice vrátí. Spousta start-upů má vysoké náklady, a když dojdou peníze z investic, zaniknou. Výhodou budou mít ty projekty, které fungují částečně postaru, že mají vizi být jednou v budoucnu soběstačné a výdělečné.

Řekněte mi, vy jste z Třince, studoval jste v Brně a podnikáte v Praze. V čem je pro technologickou firmu, která může sídlit prakticky kdekoli, tak výhodné sedět v podkrovi činžovního domu v těsném sousedství Kotvy?

Centrum je dobré proto, že zaměstnáváme spoustu studentů. Blízko je řada vysokých škol. Přestože jste v centru, šetříte náklady.

A třeba Brno, tam je také spousta fakult a studentů?

Z Brna máte všude daleko. Kdežto z Prahy jste za hodinu v Liberci, v Hradci, za hodinu a půl v Budějovicích. Z Brna to do Hradce máte dvě hodiny, do Liberce už se nedostanete vůbec. Kdyby byl mezi Prahou a Brnem rychlovlak, tak není co řešit. To už je lepší Olomouc, kde jezdí soukromé dopravní společnosti, které mezi sebou hodně spolupracují. Momentálně i dost létáme, a to z Brna, pokud nemáme soukromý tryskáč, nedáte už vůbec. Představte si, že já jsem v čistém čase o hodinu rychleji na schůzce ve Varšavě než v Brně.

Jak vypadá pracovní den českého start-upera? Je to opravdu o tom sázet nuly a jedničky do po-

čítače a od rána do večera být na mraženém jídle?

Často je to o opravdu tvrdé práci za málo peněz. Na rozdíl od korporátů makáte na něm, co má smysl. Já už tu zkušenost mám, že jsme se dostali někým z úplně nuly. Krásně jsem viděl, jak všichni ve firmě rostli. Nastoupila k nám holka, administrativní pracovníce, na začátku jsem jí říkal, že když budeme všichni pracovat tvrdě a bude se dařit, půjdeme nahoru. Po třech letech nebrala deset tisíc, ale čtyřicet a měla pod sebou osm lidí. Jde to docela rychle. A hlavně lidé s touto zkušeností jsou extrémně cenění na trhu práce.

Takže to není o práci do úmoru na padnutí?

Je to tvrdé, ale na druhou stranu, když někdo pracuje 14 hodin denně, nemusí být tak efektivní, jako kdyby pracoval osm hodin. Musíte přemýšlet víc strategicky a dělat na důležitých úkolech. To je klíčové v celém byznysu. Spousta firem zkrachovala jen kvůli tomu, že se zabývaly hloupostmi a neposouvaly se dál. Je důležité vzít si každý den jeden dva klíčové úkoly, a když je máte vyřešené, klidně jít po šesti hodinách domů a druhý den se vrátit odpočatý. Vybrat si to důležité je schopnost, která dělá úspěšné od neúspěšných.

Fakta
Co je startup

- Startup je pojem, který v době internetové horečky (na přelomu devadesátých let a nového milénia) označoval začínající IT společnosti. Termín se s oblibou používá i dnes. A to nejen v IT oblasti. Označuje začínající malou firmu či společnost, která do práce převádí nějaký nápad či inovaci.
- Z velké části se tyto podniky obvykle neobejdou bez investorů.
- Cílem je, aby se startup proměnil v reálně vydělávající firmu se svými zákazníky. Ne vždy se to však podaří, velká část startupů se na trhu neuchytí a zaniká.

INZERCE

Byty - koupě

Koupím byt 2+1, 3+1 v Praze. Přímě od majitele. T 604617788

Přímý investor ihned koupí byt na investiční záměra zůlaha 300 000,- Kč. První služba zdarma i v případě privatizace, exekuce, včetně zaplacení Vašich pohledávek. Volajte Po-Ne 8-2hod telefon 602212121

Právní zástupce zaměstnanců O2, FIO, RANK, RAIFFEISENBANK, poplává byty ke koupi a k pronájmu pouze v Praze. První servis zdarma. Tešíme se na Vaši nabídku. Telefon 602219621

Nebytové prostory

Majitel pronajímá kanceláře 311m2 na Praze 3. Vinohrady u metra A Želivského. Nabízená cena: 30000,- Kč/měsíc. Tel: 605083611

Nemovitosti - prodej

Dům na Lipné, novostavba, skvělá poloha u Lake-side-Village info: t608101010

Majitel prodá činžovní dům na Praze 8. Karlín. Tel: 605083611

Nájmy

Pro studenty Erasmu III byty 2+kk, 2+1 nebo 3+1 s dlouhodobým pronájmem v Praze blízko metra. T 723047669

2+kk po rekonstrukci v Praze, do 17 tis. T 777098829

Dům do 50 tis. Praha - západ T 774480463