

# Jakákoli omezení leží pouze v nás,

říká self-made-man Jan Vaňhara cestou na americký trh

*Honzu Vaňhara jsme nenašli my, našel si on nás. Jeho reakce na některé články na Živě.cz byly tak fundované a k věci, že mi to nedalo a domluvil jsem si s ním elektronickou schůzku. Elektronickou proto, že zrovna pobýval za oceánem, kde před rokem založil firmu. Při těchto našich schůzkách jsem postupně poznával, že jeho zasvěcenost v oboru podnikání i znalost našeho a amerického prostředí není vzdor mladému věku nikterak náhodná. Když jsme se později setkali „živě“ v Brně, nic mě nemohlo překvapit. Energie, vyzářující z byznysmena vysoké atletické postavy, harmonovala s faktem, že tento 28letý muž v současnosti šéfuje třem firmám najednou, z toho jedné americké. O jeho projektech a zkušenostech z Ameriky jsme si povídali.*

## **Příležitost = výměnný obchod**

**Jak vznikl český barter.cz? Můžete stručně popsat „předmět podnikání“, kterým se zabývá?**

Projekt barter.cz vznikl jako produkt spolupráce s firmou EBB USA, Inc. Jedná se o barterovou burzu v USA, s kterou jsem čistě náhodou (přes Internet) navázal spolupráci předloni na podzim. Po několika telefonátech mi majitel firmy zaplatil letenku a pobyt na pár dní v Miami, abychom mohli osobně obchodně jednat (stalo se mi to poprvé a pravděpodobně i naposled, že mě takto pozval někdo, koho téměř neznám). Taková nabídka se neodmítá.

V této době jsem poprvé přičichnul k barteru, dostal se k informacím, co a jak funguje. Společně s firmou EBB USA jsme založili 1st Global Barter (barter.cz) a později Eastbiz.com.

## **Řeknete konkrétněji, co myslíte tím: „čistě náhodou přes Internet“?**

Jednoduše jsem psal články do jednoho anglického časopisu o možnosti investic a podniká-

## **Co to jsou barterové burzy?**

Barterová burza je místem, kde firmy obchodují mezi sebou svoje nevyužité zboží a služby. Typickým případem je například hotel. Průměrná využitelnost hotelu je 60 %. Jestliže dnes hotelu zůstane 40 % volných pokojů, pak za ně peníze nikdy nedostane (podobně letecké společnosti s volnými místy v letadle, reklamní média, noviny apod.). Když ale hotel prodá nějaké prázdné pokoje v rámci barterové burzy, dostane na svůj účet barterovou měnu (každá

hotel prodá o pár pokojů navíc, jej stojí pouze minimálně zvýšené náklady a zbytek je zisk.

## **Můžete vyjmenovat ty největší nebo nejznámější barterové burzy? Jaký objem peněz se takto světově zobchoduje?**

Největší celosvětovou barterovou burzou je asi BarterCard z Austrálie, kde je zapojeno 100 tisíc firem. Velmi známou je BigVine.com (partnerem je American Express), dále Ubarter.com, Itex, BXI atd.

**Nevim, jestli to, čeho jsem dosáhl, je už úspěch nebo ne. Jenom pořád cítím, že to hlavní teprve musí přijít a že teď záleží na tom, jak a co uděláme pro to, aby to přišlo.**

burza má svou vlastní). Za tuto měnu může nakupovat od ostatních členů burzy jejich zboží a služby (úklidové služby, řemeslníky, opravy, reklamu v časopisech atd.).

Hotel tedy nedostane hotovost, ale barterové peníze. Za barterové peníze může nakoupit pouze zboží od ostatních členů burzy. Oproti hotovosti je to poněkud limitující, ale na druhé straně by tyto barterové peníze za normálních okolností účastníci burzy vůbec nezískali. To, že

Přes barter se obchoduje přibližně 15 miliard dolarů ročně.

## **Jak tedy vznikl Eastbiz.com?**

U jeho zrodu stálo moje přesvědčení, že čeští programátoři jsou schopni udělat lepší software pro provoz barterové burzy, než jsou dostupné programy na celosvětovém trhu. To se prokázalo a Eastbiz.com se začal radikálně rozjíždět. V určitém okamžiku, kdy do firmy

## **Jan Vaňhara** se narodil v roce 1972 v Brně.

Studium na vysoké škole přerušil hned po prvním roce a založil reklamní společnost Vapro Design, která ve vrcholném stadiu pracovala pro firmy Ferrero (Tic Tac a Kinder), Coca Cola a později i Pepsi Cola. V roce 1996 firmu prodal a podnikal v různých oblastech od realit až po první seznamování s Internetem. Na konci roku 1998 zakládá ve spolupráci s americkým investorem firmu 1st Global Barter, která provozuje první internetovou barterovou burzu v České republice barter.cz. Na základě zkušeností z provozu barter.cz zakládá v Nevadě ve Spojených státech hned v květnu roku 1999 firmu Eastbiz.com, zabývající se vývojem softwaru pro internetové barterové burzy, který nabízí především ve Spojených státech a později i jinde ve světě. Od září 1999 pobývá v Miami ve Spojených

**Kdo je Jan Vaňhara**



...připci největší barterové burzy v USA sdělil, že to byla jeho největší obchodní chyba...

Na tomto jednání jsem se dozvěděl, že náš software prošel auditem nezávislé konzultantské firmy a byl vyhodnocen jako špičkový. Dostali jsme návrh na partnerství, další zakázky a dlouhodobou spolupráci. (Poslední realizací je například kompletní lokalizace softwaru do čínštiny, kde je to burza nyní vytváří nové joint venture). V podstatě byl náš malý tým (čtyř lidí) ohodnocen jako ten, který prokazuje lepší výsledky než obdobné společnosti s miliony venture kapitálu a desítkami zaměstnanců.

Amerika je zemí skvělých příležitostí, kde šanci prosadit se má kdokoliv, kdo něco umí a chce se mu pracovat. Samozřejmě je také zde dost tvrdý chlebiček, stačí se opozdit o den s termínem a nedostanete zaplacené vůbec nic. Pracuje se pod obrovským tlakem a člověk musí být pořád ve střehu, aby věděl, s kým a jak může spolupracovat a co očekávat. Zde je spousta neplatičů a neseriózních firem a firmy mizí mnohem rychleji než u nás. Jeden den jsem byl na osobním jednání v barterové burze zde v Miami a majitel mi několikrát řekl, jak moc chce náš software. Dělal jsem prezentaci jemu a zaměstnancům, všichni jásali nadšením, jenže druhý den jsem se dozvěděl, že tento člověk zmizel a útekem řešil finanční problémy. Z funkční firmy se přes noc stala firma bankrotující...

### **Jak vypadal váš vstup na americký trh?**

Software jsme začali nabízet na trhu USA, což je pro nás nejmůležitější trh asi s 500 barterovými burzami. Nedělali jsme vůbec žádnou propagaci, jen jsme přes e-maily kontaktovali několik burz. S ohledem k rozbíhajícímu se prodeji jsem v září odletěl do USA, abych se dostal blíže k našim zákazníkům. Trochu jsme měli strach, jak se postaví k tomu, že jim nějakí Češi chtějí prodávat software, ale bylo to naprosto OK. Bylo vidět, že mnohem důležitější, než kdo jsi, je to, co umíš. Co a za jakých podmínek nám můžeš nabídnout. Do konce roku jsme prodali za zhruba 100 tisíc dolarů.

Abychom prorazili a překonali nedůvěru, potřebovali jsme zvolit nějakou vhodnou strategii. Nechtěl jsem jít cestou nízkých cen, naopak, nasadili jsme ceny dost vysoké (o 30 procent vyšší než jiné programy pro barterové burzy), ale nabízeli jsme software v 100procentním barteru. Čo si nikdo předtím nedovolil a i tím jsme vzbudili rozčarování. Navíc využitím systému barterových burz na zadání nabídek na software jsme ušetřili na reklamních nákladech. Dozvěděl se o nás spousta zákazníků. Problémem zůstaly omezené možnosti využití barterových peněz.

Nyní se snažíme postupně přejít na zákazníky, kteří platí hotově, což se pomalu začíná dařit, protože rostoucí zájem o naše služby a produkty (od začátku roku máme obrát 160 tisíc dolarů). Zatím stále fungujeme jako tým dvou lidí a několik externími spolupracovníky. Teď se nalézáme v kritickém okamžiku, kdy bychom se měli začít rozšiřovat, najít na to dostatek peněz a hlavně kvalitní lidi.

prodeji klientům téměř diktujeme podmínky. Pracujeme pro velmi jasné definovatelný cílový trh. To přináší výhody ve snadném zacílení na zákazníky. Nyní těžíme ze své pozice, ale na druhou stranu je tento trh bohužel příliš malý. Tzn. už teď se snažíme hledat další možnosti, kam investovat energii. Situaci bych charakterizoval tak, že se zde díky Internetu objevilo obrovské množství velmi lákavých příležitostí a je obtížné si vybrat takovou, která bude mít největší přínos.

Můj osobní cíl byl dostat Eastbiz na burzu. I když máme dobrý produkt a vedoucí pozici, pohybujeme se na malém trhu a tím pádem je pro nás tento cíl zatím nereálný. Ale samozřejmě se ho nevzdávám.

### **Co je to americká kultura podnikání?**

**Co podle vás chybí České republice, aby byla, jak říkáte, stejně jako USA zemí skvělých příležitostí? V čem je náš problém?**

Pominu-li legislativu, vidím obrovský rozdíl v lidech. Když zde v USA jednám s klienty, cítím, jak se snaží o to, aby uzavřeli obchod a zbytečně neztráceli čas. Vše je mnohem efektivnější. Klienti se více soustředí na vaši nabídku, zjišťují, jestli jim vyhovuje (cena, funkce, služby) a když ano, je obchod uzavřen. Byl jsem sám překvapen, jak snadno jsme se dostali k různým zákazkám nebo k našemu největšímu klientovi, firmě Itex (veřejně obchodovatelná burza se zhruba 20 tisíci klienty). ▶





Nikoho nezajímá, s jakým přízvukem mluvíte, jestli jste z České republiky nebo USA, jestli máte kancelář nebo pracujete z domu. Důležitý je výsledek: to, co umíte a co můžete nabídnout. Téměř všechny obchody se navíc prováděly čistě přes Internet a telefonicky.

**Říkáte, že americké obchodní partnery zajímá především nabídka (cena, funkce, služby), současně je tam ale podle vás spousta neplatičů a nereseriózních firem. Jak v takovém prostředí vůbec mohou rozlišovat mezi lží při jednání a pravdou – například pokud jde o termín splnění, kvalitu atd. – když ta firma třeba za měsíc nemusí existovat?**

Musíte si dát přesná pravidla, co chcete riskovat. My například máme pravidlo, že neděláme pro firmy bez podepsání smlouvy a zálohy. Často se stává, že klient hodně tlačí a chce, aby se začalo pracovat dříve, vysvětluje, jak je to důležité, ale přitom nepošle smlouvu, ani nezaplatí zálohu. Když nepodlehnete tlaku a vstřícně, ale důrazně sdělíte, že bez smlouvy a zálohy se pracovat nedá, a pravidla dodržujete, zase tak moc neriskujete.

Také je nutné posuzovat, s kým jednáte. Takové veřejně obchodovatelné společnosti většinou nestojí za to mít problémy kvůli nezaplaceným fakturám. Jedná-li se o „start up“ společnosti, riziko narůstá. Zde je potřeba mít podepsané smlouvy, postupovat s pracemi po určitých krocích, při kterých probíhají platby.

**Situaci bych charakterizoval tak, že se zde díky Internetu objevilo obrovské množství velmi lákavých podnikatelských příležitostí a je obtížné si vybrat takovou, která bude mít největší přínos.**

Ale i když „start up“ společnost nezaplatí, můžete například využít tzv. „collection letter“. Tento dopis posílají specializovaní právníci, a jestliže firma nezaplatí, dostanou majitelé firmy do své osobní zprávy negativní záznam o platební spolehlivosti (credit report). Tento záznam je zde po dobu 7 let a udělá spoustu problémů při jakékoli žádosti o půjčku, ať již osobní či firemní.

**Je tedy běžné, že se neplatí faktury, platby se zpozdí, či nedojdou vůbec?**

Ano. Bojujeme o každý dolar. Zpočátku jsme dělali pro každého bez rozdílu. Nyní si zákaznicky vybíráme, a jestliže máme podezření, že budou s platbou problémy, raději zakázku odmítneme, nebo požadujeme přísnější platební podmínky. Každý se zde snaží pro sebe agresivně urvat co nejlepší podmínky a vy musíte přesně vědět, co si můžete dovolit. Tak, abyste neztratili dobré klienty, ale přitom dostali za vše zaplacené.

**Jak probíhají platby? Platí se obvykle celá částka až po odevzdání díla či služby, nebo se průběžně platí zálohy?**

Když jsme začínali a zákazníci nám nevěřili, že dodáme, co slibujeme, stěží jsme mohli požadovat 20procentní zálohu. O 20procentní zálohu jsem musel neuvěřitelně bojovat. Dnes dostáváme až 75 procent z ceny před finálním dokončením a předáním aplikace klientovi. To, jaké podmínky můžete požadovat, závisí hodně na tom, co přesně nabízíte.

**Co člověk potřebuje k tomu, aby založil firmu v Americe? Jak si tam počíná úřední šimi?**

Založení firmy je jednodušší než v ČR. Zákony, požadavky i procedury jsou velmi srozumitelné. Tím se obrovsky lišíme. V ČR musíte na spoustu věcí použít právníky a máte problémy rozumět zákonům i přípravě úředních dokumentů. Požadavky i náklady na založení firmy se v USA liší stát od státu.

Úřady požadují vyplnění velmi jednoduchých formulářů. Stejně jednoduše lze provést další úkony, například přihlášení firmy na finanční úřad k daním nebo otevření bankovního účtu.

Vše lze udělat na dálku, přes Internet, anebo poštou. Předpokládá se, že veškeré informace lze ověřit, takže po vás nikdo nechce zbytečně papíry, neděláte ověřené kopie nebo notářsky ověřené podpisy.

**Nová česká vlna v Americe?**

**Potkáváte se v Americe s podobnými českými „dobrodruhy“, jako jste vy?**

Rád bych se s někým podobným seznámil, především kvůli výměně zkušeností, ale nikoho neznám. Čechů je v Americe hodně, ale většinou pracující „načerno“ v hotelích a na stavbách.





Četl jsem o nich již vícekrát. Velice jim fandím a přeji jim úspěch, kterého dosáhli. Dokládá to skutečnost, že i jako zástupci malého národa máme možnosti dobýt každý trh. Jakákoli omezení leží pouze v nás.

### **Navštívujete v Americe setkání „First Tuesday“? Potkal jste někoho z branže, koho si vážíte, nějakou osobnost nové ekonomiky?**

Abych řekl pravdu, mám neustále naplánováno strašně moc věcí, ale vůbec nic nestíhám. Takže kromě práce pro Eastbiz jsem rád, když vyšetřím trochu času pro sport a relaxaci.

Na First Tuesday jsem v Miami jednou byl. Oproti podobné akci v Praze to byl skutečně perfektní zdroj informací pro internetový start-up. Vlastnímu setkání předcházela panel asi s pěti kvalifikovanými přednášejícími (vedoucí špičky konzultantských firem, jako je Arthur Andersen, Deloitte&Touche apod.). Mluvili na téma, jak odměňovat a udržet kvalitu zaměstnance se zaměřením na možnosti dávání opcí na akcie. Poté následovala diskuse, konzultanti tak získali kontakt s dalšími potenciálními zákaznicími a firmy cenné informace. Součástí byla i prezentace jedné firmy, v tomto případě Arista.com (největší B2B portál v Jižní Americe). Oproti setkání v Praze se jednalo za naprostého ticha v sále a po skončení přednášky následovala znovu diskuse, v níž přednášející odpovídal bez zábrán skutečně na cokoli (např. jak obhájit před investory výši svého platu apod.).

### **Firmu jste založil v Nevadě, což není tak daleko od Silicon Valley. Byl jste tam někdy, a pokud ano, zaujalo vás tam něco?**

O Internetu se hodně mluvilo jako o revoluci, která umožňuje, že lidé mohou pracovat kdekoli. Paradoxně však dochází k tomu, že se velké množství internetových firem stěhuje do několika vymezených oblastí, jako je např. Silicon Valley, kde následně neuvěřitelně stoupají ceny za nájmy kanceláří, životní náklady a je zde téměř nemožné najít kvalifikované zaměstnance.

Podle mého názoru toto stěhování nedává smysl a internetové firmy se zbytečně ochuzují o své výhody. Vede je k tomu tlak investorů, kteří preferují práci s lokálními klienty (investoři jsou bohužel „staré“ struktury). Protože náš hlavní záměr není získat investory a naše klienty v Silicon Valley nemáme, nijak mě tato oblast neláká a snažím se nyní na 100 % využívat výhody, které nyní máme jako internetová firma.

### **Českou vysokou školu jste nedokončil, nyní studujete dálkově v Americe. Proč?**

Školy v ČR myslím stále ještě málo směřují k úspěšnému uplatnění v praktickém životě. Myslím si, že je pryč doba, kdy se člověk naučí nějaké zaměstnání ve škole a následně bude dělat celý život stejnou práci. Já jsem studoval školu v době, kdy Internet nebyl vůbec rozšířen (1990), a s podnikáním jsem začal v oblasti reklamy, tedy v oblasti naprosto vzdálené současné činnosti. Podle mého mají budoucnost „univerzální lidé“ se znalostmi z více oblastí, které dovedou využívat a také se rychle adaptovat pro nové příležitosti. Ve vzdělání nelze nikdy ustrnout a je jedno, jestli se člověk bude rozvíjet ve škole, nebo v praxi.

zajetí a chce se vzdělávat, má možnost vybrat ze spousty různých škol a programů. Americké školství vždy poskytuje člověku nějakou výhodu, ať už v získaných informacích, nebo v tom, jak je uznáváno zaměstnavateli. Z mého osobního pohledu mi připadají například školní texty mého současného studia v USA více srozumitelné a logické. I když nejsem rodilý mluvčí, nemám problémy vše pochopit, ať už se jedná o principy práva, účetnictví nebo obchodu. Celé studium se nezaměřuje na naučení se něčeho nazpaměť, ale přesně na to, aby člověk chápal logiku fungování.

### **Jaký způsob práce preferujete? Nějak centralizovaný nebo snad teleworking?**

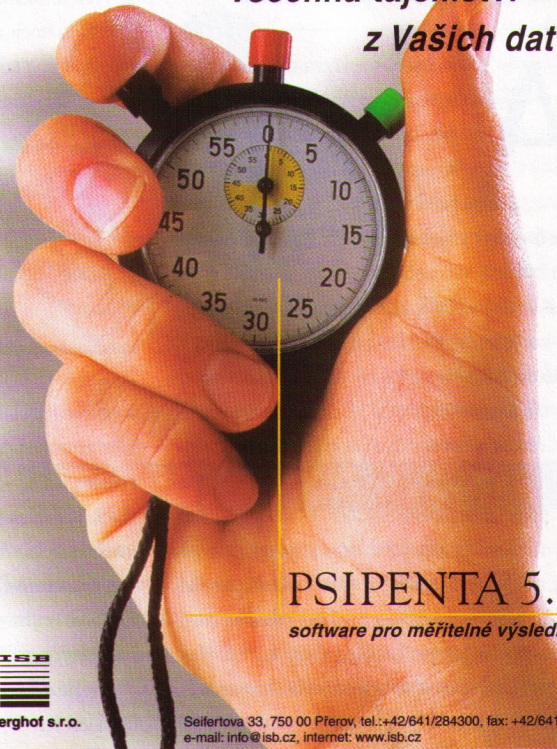
Asi absolutně vybočuji z modelu fungování obdobných firem. Preferuji práci doma a ne v kanceláři. Naštěstí tady ve Spojených státech to není až tak důležité, protože byznys v kancelářích se dělá jen lokálně a my máme klienty z celé Ameriky, Kanady, ale i Austrálie, Nového Zélandu, Jižní Ameriky apod. Všechny uspokojuje, když jste v Americe k dosažení telefonem a když jste americká firma. Podle mě v tom není rozdíl, ale pro Američany ano.

### **Děkuji za rozhovor.**

**Za časopis Connect!  
se ptal Tomáš Drozd**

# PSIPENTA

***Myslíte si, že dokážete vystopovat všechna tajemství z Vašich dat?***



**PSIPENTA 5.0**  
software pro měřitelné výsledky

**ISB**  
IS Berghof s.r.o.

Seifertova 33, 750 00 Přerov, tel.: +42/641/284300, fax: +42/641/284388, e-mail: info@isb.cz, internet: www.isb.cz

Představení PSIPENTA 5.0 proběhne dne 26.9.2000 v sídle firmy IS Berghof s.r.o. v Přerově.