

Křižovatka světa v Lounech

29.8.2006 Lobby str. 16 podnikání
LUCIE ŠTASTNÁ

Malá kancelář v Lounech, kde neustále zvoní telefon, operátorky vyřizují jeden mail za druhým, pracovní tempo působí na nezasvěcené přímo vražedně. Firma 1Big Europe a. s. patří mezi nejlepší ve svém oboru na světě.

Provozuje internetový obchod, přes který si můžete objednat ubytování a další služby ve střední a východní Evropě. Tato lounská společnost je důkazem, že úspěch na internetu může mít kdokoli s dobrým nápadem a vůlí jej realizovat kdekoli na světě.

Koleje správným směrem

Majitel Petr Čech začal s podnikáním v roce 1992 ještě jako student vysoké školy. Na prázdniny si pronajal studentské koleje v Praze a začal zde nabízet ubytování pro zahraniční turisty. Jak sám říká, bavilo ho setkávat se s lidmi, kteří začali do Prahy po revoluci přijíždět, a podělit se s nimi o životní zkušenosti v různých kulturách a politických podmínkách.

Jako student neměl žádné úspory, začínal tedy prakticky od nuly. „Muselo stačit několik tisíc korun našetřených ze studentských brigád,“ dodává dnes s úsměvem.

O jeho další budoucnosti rozhodlo povídání s kamarádem, se kterým seděl v internetové kavárně. Krátce na to si zaregistroval doménu www.hostel.cz, tu mimochodem vlastní dodnes. Protože se ale cestovní ruch velmi rychle vyvíjí a do Čech začala jezdit náročnější klientela, měl na výběr ze dvou možností. Buď zůstat u „hostelu“, který mu stále tvoří zajímavé obraty, nebo na firmě zapracovat a utkat se o náročnější klientelu.

Český trh byl malý

Vybral si druhou možnost a zaregistroval si další doménu, tentokrát s názvem světovějším - www.1bigeuropa.com. Najednou mu ale přišla Česká republika malá, a tak se začal poohlížet po dalších destinacích. Vydal se směrem naprosto jiným než většina konkurence. Analýzou trhu zjistil, že nikdo uceleně nenabízí ubytování ve východní Evropě. Později zjistil, že jednání s balkánskými a dalšími východními partnery má svá specifika, která ostatní firmy zřejmě odradila. Pustil se tedy do boje a dnes firma **1BigEurope** nabízí nejucelenější služby v segmentu východní Evropy.

„Nevím, kde se ve mně ta odvaha vzala, když jsem si usmyslel, že dobudeme svět, ale v určitých bodech se nám to už podařilo, a to nejen v rámci Česka, ale celého světa. V současné době nabízíme web, který je srovnatelný s nejlepšími firmami v oboru. Ať už použitou technologií, obsahem, cenami nebo kvalitou služeb. Vzhledem k naší specializaci jsme dokonce v mnoha směrech lepší - například v Rize nabízíme 46 hotelů,“ dodává Čech.

Jak se odlišit

Lounská společnost si zakládá hlavně na komplexnosti služeb. Kromě ubytování zajišťuje dopravu, víza, incentivní akce, průvodce, kontakt na místního partnera, který je klientům k dispozici, a řadu dalších služeb, které ji odlišují od konkurence.

„Vážíme si našich stálých klientů, kteří za věrnost dostávají lepší ceny, dbáme na bezpečnost - ve spolupráci s renomovanou bankou jsme zprovoznili on-line platby kreditními

kartami atd. Za skvělý úspěch považují také naše výsledky ve světových vyhledávacích. V Google jsme na nejpoužívanější kombinaci „město hotels“ ve většině hlavních nebo turisticky zajímavých měst všech 21 zemí, které děláme, mezi 1-3 místem. Například ve Vídni jsme první z 26 milionů výsledků vyhledávání,“ upřesňuje majitel firmy s hrdostí v hlase.

Klíčem jsou zaměstnanci

Čech vsadil na zaměstnance. Dnes jich v jeho firmě pracuje patnáct a oceňuje u nich, když se nebojí změn a jsou ochotni učit se novým věcem a používají selský rozum. Snaží se s nimi trávit hodně času a vést diskuze, které jsou přínosem pro obě strany.

„Bez nich bychom nebyli tam, kde jsme dnes,“ dodává skromně. Ačkoli úspěchy společnosti oceňuje i konkurence, která se většinou velmi diví, když zjistí, že sídlo **1BigEurope** je v Čechách, navíc v malém městě, Petr Čech má o úspěších jasno. „Životním úspěchem, dá-li se to tak nazvat, jsou jednoznačně moji dva synové, kteří mně strašně rozšířili pohled na svět. A pak samozřejmě podpora mé ženy, která při mně stála na začátku, kdy jsem jako mladý stavební inženýr bez sebemenší zkušenosti a kontaktů v cestovním ruchu neměl zrovna ideální startovní pozici. Věřím, že jí to postupně vše vrátím.“

Zatím není na prodej

Přestože již dostal několik nabídek, o prodeji své firmy nikdy neuvažoval. „Nejvíce mě fascinuje, když si u nás třeba v jednu chvíli indická firma objedná ubytování v Moskvě, Australané zarezervují jachtu v Chorvatsku či si Angličané s námi zalyžují v Alpách. Prostě to, co mnoho lidí nechápe - proč si lidé z celého světa objednávají turistické služby u někoho, kdo sídlí v ČR a navíc v Lounech,“ říká na vysvětlenou Petr Čech.