

# Křižovatka světa v Lounech

Ubytování kdekoliv  
a kdykoliv



**P**rovozuje 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](http://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](http://www.1bigeuropa.com). Najednou mu ale přišla Česká republika malá, a tak se začal poohlížet po dalších destinacích. Vydal se směrem

**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.**

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 hrdosť 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 rezervují 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. 

Lucie Štátná