

Stavby dálnic zdržuje chaos v pozemcích. Jde to změnit

Název CleverMaps většinou Brňanů nic neříká. Přesto právě technologie této brněnské firmy může v budoucnu například výrazně zkrátit výstavbu dálnic v Česku. Řeší totiž problém výkupů pozemků, které se samy o sobě táhnou měsíce a roky.

Podnikatelé od nás
Lukáš Valášek
redaktor MF DNES

BRNO Jan Sirotek a Ondřej Tomas se původně potkali v krachující brněnské firmě Geodis. Dnes jejich společnost CleverMaps dělá mnohem více než kdysi významný dodavatel mapových podkladů pro Google či Seznam. Ze stohů papíru a zmetí jedniček a nul, které tvoří katastr nemovitostí, umí například udělat „počítačovou hru“, ve které je nákup pozemků nebo prodloužení smluv otázkou několika kliků myši. S tím rozdílem, že tohle je skutečnost, která zemědělcům či Ředitelství silnic a dálnic může šetřit měsíce času a miliardy korun.

„Česká republika je extrémně rozdrobená na bezpočet malých pozemků. Je to dáno historicky, protože dlouho se tu dědictví rozděluje mezi všechny děti spravedlivě. V zemích anglosaského světa vše bral prvorozený syn,“ popisuje s úsměvem jeden ze zakladatelů, Jan Sirotek, co také firmě CleverMaps nahrává.

Vaši firmu a Geodis dnes už spojuje snad jen to, že pracujete s mapami. Na mapu vy ale dokážete vynést celou řadu dalších dat. V referencích máte drogerie Teta, RWE, Home Credit. K čemu jste jim dobří?

Nabízí se to například při budování ideální sítě poboček nějakého řetězce. Na mapu dokážeme umístit data o zákaznících, spádové oblasti, kupní síle. Dá se tak rozhodnout, kam rozšířit letáky, kde se působení poboček zbytečně překrývá a kde by bylo naopak dobré otevřít další. Manažeři bývají občas velmi nepřijemně překvapeni, co jim exaktní data říkají. Firmě rozvážející cement jsme zase spočítali, do jaké vzdálenosti od betonárky mohou dopravovat směsi, aby jim nezatvrdly. Zdá se, že stačí zapíchnout kružítko a vyrobit si na mapě okruh. Ale souvisí to s dopravou. Někde trvá překonat vzdálenost dvacet minut, jinde dvojnásobek. Pracujeme s velmi citlivými interními daty, takže o některých zakázkách nemůžeme vůbec mluvit. Například v případě bank.



Chytré mapy Jan Sirotek dříve pracoval ve firmě Geodis, pak se stal ale spoluzakladatelem firmy CleverMaps. Ta spolupracuje třeba se silničáři i zemědělci. Foto: Anna Vavříková, MAFRA

Budování dálnic se v Česku táhne roky. Mnohdy to zkrachuje už na výkupu pozemků. Vy Ředitelství silnic a dálnic nabízejte řešení. Jak to funguje?

Na každou dálnici, která se staví na zelené louce, nejprve vznikne takzvaný záborový elaborát. Když to zjednoduším, jsou to dvě čáry, mezi kterými je třeba vykoupit pozemky. Udělá se tak průsečík elaborátu s katastrem. Do teď to fungovalo tak, že se to vše dalo do obrovské excelové tabulky, kde ke každé parcele byl napsaný vlastník, výměra a zda je vykoupeno. Jde o tisíce pozemků. Už ve chvíli, kdy je tabulka po tisících hodinách práce hotová, není aktuální, protože mezi tím někteří lidé umřeli nebo pozemky prodali. Pak sedne člověk v právní kanceláři, vezme onu tabulku a adresu po adrese kopíruje jednotlivé vlastníky do oslovovacích dopisů, které následně rozesílá. Řada se jich nevrátí, takže se posílá další dopis. Někde se dohodne smlouva, takže se zase dopisuje s ní. Jakmile je hotovo, odškrtně se to v tabulce. Plynou roky. Až do konce nemá nikdo přehled, kolik je toho vykoupeno. I dnes, pokud se podíváme do katastru na nové dálniční stavby, jsou pořád postavené na soukromých

pozemcích. My to celé automatizujeme.

Jak to konkrétně děláte?

Čerpáme z katastru. Stačí zmáčkнуть tlačítko a vypadne třeba pět set dopisů, které stačí poslat jednotlivým majitelům, a pak zase zadat odpověď do systému. Celé je to on-line. Vedení Ředitelství silnic a dálnic (ŘSD) tak na koláči na webu vidí, že třeba 70 procent je vykoupeno a ze zbylých třiceti je třeba třetina rizikových pozemků, na které musejí najmout lepší právníky. Dnes se náš systém používá například při obchvatu Břeclavi, děláme na R55, rozjíždíme pokračování D1 na sever. V případě brněnského ŘSD na všech stavbách. Snazíme se ale radit i s podobou oslovovacích dopisů.

V čem by se měly oslovovací dopisy změnit, aby měly větší šanci na úspěch?

Když přijde dopis od státní instituce, který začíná „podle paragrafu 13“, akorát to všechny naštvě. Stačí přitom napsat „Dobrý den, stavíme takovou stavbu, bude mít takové přínosy. Moc by nám pomohlo, kdybyste nám prodali svůj pozemek“. Pozemek jde sice vyvlastnit, ale trvá to mnohem déle a je to ve výsledku dražší. To, že se vše zrychlí, by Česku navíc umožnilo skutečně vyčerpávat dotace, které nám Evropská unie na výstavbu silnic nabízí. To se nám zatím moc nedaří.

Jak jste s mapami začínal?

Baví mě prolézat jeskyně a také mě

bavilo dělat jejich mapy, takže jsem se na vysoké rozhodl studovat geodézii. Na škole samotné mě to zas až tak nebavilo. (úsměv) Zhruba čtyři roky jsem tak při studiu vedl firmu, která se zabývala marketingovými výzkumy. Pak jsem ale dostal diplom a řekl jsem si, že když jsem geodézií pět let studoval, tak to půjdu aspoň zkusit. Chodil jsem jako takový ten klasický geodet s tyčkou a v holinkách. V Geodisu jsem se za deset let vypracoval na pozici těsně pod majitele firmy a staral se o tehdy velký zahraniční rozmach společnosti. Pak jsem kvůli neshodě odešel.

Minulý týden Vrchní soud v Olomouci opět resit navrhl na prohlášení insolvence na společnost Geodis. Jak váš příběh s Geodisem pokračoval?

Několik let jsem pro norskou firmu rozjížděl byznys ve střední a východní Evropě. Pak mě přestalo bydlení v letadle bavit a po přemlouvání nového vlastníka Geodisu jsem se do firmy vrátil. Tam jsme se potkali s dnešním spoluzakladatelem Ondřejem Tomasem, který nastupoval jako generální ředitel. Bylo to super, protože to byl člověk mimo obor. Vždycky říkám, že geodeti jsou největší blbci na byznys. (úsměv) Společně jsme měli firmu nápadů. Po třech měsících se ale ukázalo, že nový majitel Miloš Červenka sice mluví o nákupu firmou nápadů, ale z Geodisu zároveň začal odčerpávat obří množství peněz. Zbytek mého ročního angažmá jsme strávili tak, že

jsme se snažili firmu zachránit. Když se ukázalo, že to nepůjde, přišlo mi hrozně líto to nechat ležet. Nakonec nás asi deset lidí odešlo a rozjeli jsme CleverMaps.

Za svůj nejdůležitější byznys dnes označujete pomoc zemědělcům. Co jim můžete nabídnout?

Pro zemědělce je základ, aby měl přístup k půdě. A dávno už ji nejde získat tak, že zorám pole za mezi, které možná někomu patří. Proto jsme vytvořili software, ve kterém na mapce zemědělec přesně vidí různé zbarvené políčka - podle toho, zda polnost patří jemu, nebo si pozemek pronajímá. Aplikace ho upozorní, když mu někde nájemní smlouva dobíhá. Stejně tak zjistí z katastru a zburcuje nájemce, když třeba původní vlastník pole zemřel. Podle nového občanského zákoníku totiž zemědělec musí uzavřít novou nájemní smlouvu s dědicem, jinak o pozemek přijde. To je obrovské riziko. A kromě půdy mají zemědělci i další starost. Zemědělství je velmi regulované. Farmáři se snaží maximalizovat svoje dotace. V Česku na ně navíc může přijít asi 18 různých kontrol, které se ptají, jestli správně hnojí či střídá plodiny nebo buduje remízky a protierozní opatření. Takové věci spousta zemědělců, a to i těch velkých, píše do různých sešitů. Když pak přijde kontrola, tak to z toho týden loví. Náš software CleverFarm to řeší. Vše běží jen v prohlížeči. Nemusejí nic instalovat ani kupovat nové počítače či servery. Držíme heslo, že když je k aplikaci potřeba manuál, je udělaná špatně.