

„Baví mě inovace zavedených produktů. Potenciál tkví v elektronice a softwaru,“ říká Pavel Schiller z ASN Plus

2.3.2026 - | Západočeská univerzita v Plzni

Technik a byznysman. Zajímavé spojení studia na Fakultě strojního inženýrství i Fakultě podnikatelské dovedlo absolventa VUT Pavla Schillera k podnikání, které tento poměrně netradiční mix znalostí využívá. Jeho společnost ASN Plus totiž nabízí firmám pomoc při vývoji elektroniky, softwaru či aplikací. Zároveň ale přidává i byznysový vhled, jak efektivně zvedat přidanou hodnotu a konkurenční výhodu produktů a služeb pomocí technologií a marketingu. Že by firmám, jako je ta jeho, sebrala práci umělá inteligence, se Schiller nebojí. Podle jeho slov je to pro ně nástroj, který jim pomáhá poskytovat ještě lepší a efektivnější služby.

Na první pohled by se mohlo zdát, že Pavel Schiller nebude příliš studijní typ. Od mládí se totiž potýkal s dyslexií a dysgrafií. „Z těchto důvodů mi studium bralo hodně energie a vyžadovalo víc úsilí,“ podotýká. Výzvy se však nezalekl a vystudoval ne jednu, ale rovnou dvě vysoké školy. Kromě Fakulty strojního inženýrství VUT si vzdělání doplnil ještě o byznysový vhled na Fakultě podnikatelské VUT.

Dnes je Pavel Schiller nejen úspěšným absolventem. Je také úspěšným podnikatelem. Už při studiu založil firmu na vývoj výukové aplikace pro děti. Celý projekt dotáhl do fáze prototypu a následně prodal jedné velké české softwarové společnosti. Za peníze utržené z prodeje si ale nepořídil dovolenou či nové auto. „Spoluzaložil jsem firmu, do které jsem peníze investoval. Původně jsem si myslel, že budeme dělat internet věci. I proto, že to byl tehdy velký trend. Navíc mě baví, když stroje nebo nástroje usnadňují lidskou práci,“ vysvětluje Schiller.

Vsadili na IoT. Poptávka ale nebyla

Předpoklad, že internet věcí (*angl. Internet of Things - IoT - pozn. autora*) bude další „velká věc“ se ale nepotvrdil. „Ono to existovalo už roky předtím, než se o tom začalo takto hodně mluvit. A tam, kde IoT mělo dostatečnou přidanou hodnotu, aby se vyplatilo vyrobit, nasadit a provozovat, tak už obvykle bylo. Jinak to byl spíš takový buzzword,“ podotýká Schiller. Protože uživit se v té době pouze zaměřením na internet věcí bylo složité, ASN Plus se přeorientovalo na to, po čem byla poptávka. „Začali jsme vyvíjet to, co trh chtěl,“ říká Schiller.

Dnes vyvíjí převážně produktové ekosystémy nebo jejich části podle potřeb zákazníka. „Umíme dodat vše od mechanické části přes hardware, firmware, software až po uživatelskou aplikaci. Vynikáme hlavně v propojení světa elektroniky, softwaru a byznysu. Mechanika je okrajová záležitost, kterou řešíme, jen když zákazník nemá jiné řešení,“ popisuje Pavel Schiller. Některým zákazníkům tak zcela nahrazují R&D oddělení. Jinde doplňují kapacity, know-how nebo zkušenosti.

Externí vývojové týmy jako ASN Plus pracují na více projektech současně, což umožňuje efektivně využívat vývojové kapacity při organizačních a technologicko manažerských prostojích a v kratším časovém horizontu získat více zkušeností. „Mnohem častěji než u interních vývojových týmů začínáme s něčím novým na zelené louce, a to také přispívá k rychlejšímu učení a získávání zkušeností, i když je to náročnější než se držet známého. To přitahuje vývojáře, kteří se chtějí

posouvat a profesně růst. Díky tomu jsme schopni lépe volit technologie a architektury řešení tak, aby byly efektivní i pro budoucí výrobu, rozvoj a údržbu. Zároveň nám zkušenosti získané při vytváření něčeho nového dávají lepší pozici pro inovace roky zaběhlých výrobků a systémů," dodává Schiller.

Nespornou výhodou ASN Plus je Schillerovo vzdělání. Kromě samotného technologického vývoje mu totiž velmi záleží i na byznysovém aspektu každého projektu. „Firmám konzultujeme například i marketing, což není jen reklama a prodej. Je to i pochopení trhu a zákazníka. U zákazníků ze západní Evropy vidíme, že je toto oborové propojení větší. Nebo je alespoň větší respekt mezi vývojem a marketingem než v Česku. Což může být pozůstatek minulého režimu. V ASN Plus máme vybudované mezioborové zkušenosti a respekt. To nám umožňuje výrazně efektivnější a synergičtější spolupráci. Protože můžete vyvíjet technicky zajímavé věci, ale pokud to nikdo za reálnou cenu nekoupí, tak je to celé zbytečné," vysvětluje Pavel Schiller.

Důležitý je byznysový potenciál i správná „chemie“

I proto si spolupráce pečlivě vybírají. „Neprodáváme komoditu, ale strategické partnerství a spolupráci. Takže to musí mít byznysový potenciál, ale musí to fungovat i mezilidsky. Bez toho žádná spolupráce nepřináší očekávané výsledky, spíš frustraci. A nastavení očekávání je také velmi důležité, protože většina populace a firem, tedy i našich zákazníků, pracuje mimo výzkum a vývoj. Když na tyto procesy aplikujete očekávání z projekce, výroby nebo nákupu či prodeje, budete mít dříve nebo později pochyby a strach. Což se vám bude těžko překonávat, pokud spolupracujete s někým, kdo vám od začátku není lidsky příjemný," říká Pavel Schiller a dodává: „Někdy se setkáme s klientem, který má dostatečný rozpočet, ale trvá na vývoji zařízení, které by na základě našich zkušeností a analýz nemuselo přinést očekávané výsledky. Případně si lidsky nesedneme. Tehdy poptávku odmítáme. Naše kapacity jsou omezené, a proto si pečlivě vybíráme projekty, do kterých vstupujeme. Chceme pracovat na věcech, které nám dávají smysl."

Ačkoliv sám už se věnuje především řízení týmu, stále si ještě občas odskočí k práci na zakázkách. „Když je něco potřeba převzít, protože je někdo na dovolené a podobně. Nejvíce mě, jako člověka ze strojárny a zároveň manažerského oboru, baví projekty, kdy jde o nějaký tradiční produkt a firmy už neví, jak ho inovovat. Protože ocel už neuděláte ocelovatější. Tam totiž ten prostor pro inovaci a konkurenční výhodu tkví právě v softwaru a elektronice," podotýká Schiller.

Nemáme strach, že by nás AI připravila o práci, říkají v ASN Plus

Obavu z toho, že jeho firmu brzy nahradí umělá inteligence, Pavel Schiller podle svých slov nemá. „Především proto, že jsme menší firma, která se snadno může přizpůsobit změnám na trhu. A díky AI se nám otevírají nové příležitosti. Zároveň pracujeme s elektronikou, na které má AI zatím malou přidanou hodnotu. Jak v tvorbě schémat, tak ve fyzickém debugování prototypů," myslí si Schiller. Zároveň připouští, že i jim umělá inteligence ulehčuje život. „Používáme AI v profesionálních vývojových nástrojích nebo například v marketingu. Že by nám ale AI sebrala práci, se nebojíme. Protože děláme velmi komplexní systémy komunikující s elektronikou, které mají často několik komunikačních kanálů. To už by se pomocí vibe codingu řešilo obtížně," upozorňuje.

V letošním roce má v plánu firmu dál rozšiřovat. Tak, aby měli dostatek kapacit na zajímavé spolupráce. „Jsme limitovaní schopností nabírat a zaškolovat lidi. My se ale snažíme nejet na krev a nechat si prostor pro to vybírat lidsky fajn a technologicky zdatné kolegy. Pro představu vezmeme

třeba jednoho z osmi zájemců," podotýká Schiller s tím, že v ASN Plus našlo práci množství absolventů VUT. „Velké procento lidí, kteří tady dnes pracují, u nás začínali jako stážisté nebo brigádníci při škole," uzavírá Pavel Schiller.

(zeh)

<https://www.zvut.cz/lide/lide-f38102/bavi-me-inovace-zavedenych-produktu-potencial-tkvi-v-elektronice-a-softwaru-rika-pavel-schiller-z-asn-plus-d320355>