

Ze školní lavice k vlastnímu startupu: Jak Adam Kalina zbavuje investory datového smetí



25. 08. 2025 13:01

Ve dvaceti letech má za sebou roční studium v USA, zkušenosti z libereckého startupu Tanganica a rozjíždí vlastní projekt MarketPal – aplikaci, která investorům šetří hodiny času filtrováním zpráv a dat relevantních pro jejich portfolio. Před nástupem na obor IT na Liberecké průmyslové škole neměl Adam Kalina vlastní počítač. Dnes programuje, vyvíjí svoji aplikaci a zároveň pracuje na plný úvazek.

Jaké byly vaše začátky s programováním?

Náročné, ostatní spolužáci nastupovali na střední školu s nějakými zkušenostmi. Ale postupně jsem se do toho ponořil a začal se učit sám, hlavně během covidu, kdy jsme byli na distanční výuce. To mi paradoxně vyhovovalo – naučil jsem se organizovat si čas a pracovat na vlastních projektech.

Nejvíce zkušenosti jsem pak získal ve druháku na odborné praxi. Nastoupil jsem do libereckého startupu Tanganica, který vyvíjí nástroj pro jednoduchou správu marketingu. Ten pomáhá firmám oslovovat nové zákazníky. V Tanganice pracuji dodnes. Když jsem do firmy nastupoval bylo nás tam pět, dnes už je nás pár desítek. Naučil jsem se tam nejen programovat, ale i to, jak funguje startupové prostředí.

Kde se vzal váš zájem o investování?

Ve třetím ročníku jsem odletěl na rok do USA. Chtěl jsem zkusit, jaké to je žít sám a vystoupit z komfortní zóny. A to se povedlo. Viděl jsem, že věci, které doma považuji za samozřejmé jako uklizený dům, plná lednice – samozřejmě být nemusí. To mě donutilo víc přemýšlet o budoucnosti.

Zapsal jsem si tu předmět „personal finance“ a poprvé se tak ponořil do tématu investování. Kvůli věku jsem ještě nemohl mít vlastní investiční účet, ale připravoval jsem se na to, až mi bude 18 a budu si ho moci otevřít.

Přístup k investování je v USA jiný než tady. Spousta Američanů vlastní akcie, protože se musí víc spoléhat sami na sebe – například kvůli jinému důchodovému systému.

Po návratu do Česka jste se tedy do investování pustil naplno?

Ano, a při vlastním investování jsem zjistil, že sledovat všechny relevantní informace je časově náročné. Začal jsem si proto data automatizovat v tabulkách. Postupně jsem si řekl, že by to mohla být aplikace, kterou by využili i ostatní.

Navíc jsem se vrátil i do práce, tentokrát na plný úvazek, ještě během školy. Zašel jsem za ředitelem, abych si s ním domluvil individuální plán. Ten jsem sice nezískal, ale mohl jsem si domluvit s učiteli, na které hodiny nebudu chodit. Často jsem během dne přecházel mezi školou a kanceláří, některé dny klidně i čtyřikrát. Občas jsem dorazil pozdě na obě místa.

V práci jsem pak našel i kolegy – Jaroslava Švardalu a Martina Cvešpra – se kterými jsme společně založili MarketPal. Kolegové jsou z Moravy, takže pracujeme převážně remote.

Jak MarketPal funguje?

Pro investory, kteří vlastní jednotlivé akcie, filtrujeme obrovské množství dat a zpráv, aby viděli jen ty, které jsou pro ně relevantní. V tuto chvíli to totiž funguje tak, že investoři využívají datové agregátory. Ty ukazují obrovské množství informací, ale uživatel si musí sám vyfiltrovat, co je pro něj důležité. My tohle „datové smetí“ vyčistíme a ukážeme uživatelům jen to, co má skutečný dopad na jejich portfolio.

V jaké jste teď fázi?

Původně jsme cílili na fundamentální analýzu jednotlivých akcií, ale uživatelé nám dali zpětnou vazbu, že chtějí přehled celého svého portfolia. Takže jsme udělali pivot. Teď dokončujeme novou verzi, kterou chceme vydat na konci měsíce nebo začátkem příštího. Nejprve ji ověříme s komunitou testerů, kterou máme na Discordu, a pak půjdeme za novými uživateli.

S projektem MarketPal jste prošel programem Výkop v Lipo.ink. Jak jste se tam dostal?

Poprvé jsem o Lipo.inku slyšel, díky školní exkurzi. Zaujalo mě, co dělá, a tak jsem na exkurzi vyrazil. Líbí se mi, že nabízejí podnikatelskou ambulanci zdarma – prostě přijdete, řeknete svůj nápad a dostanete zpětnou vazbu od někoho, kdo má s podnikáním zkušenosti. Přihlásil jsem se a setkal se s Philippem Rodenem, který mě od začátku podporoval a doporučil mi i Výkop.

Program nám dal hrozně moc. Už na začátku jsme se museli zamyslet, kdo je náš zákazník, jaký problém řešíme, jaká je naše konkurence. A už to pro nás bylo důležité, protože nad všemi těmito detaily jsme dřív takhle detailně nepřemýšleli. To všechno nám následně pomohlo i s

marketingem.

Velkým přínosem byly i workshopy, právo, trénink prezentování nápadu před investory, a hlavně naše koučka Lenka Pechrová, která nás propojovala s lidmi, které náš projekt zaujal.

Adame, moc děkuju za rozhovor. Držím palce s vývojem nové verze aplikace!