

JAK SE DOSTAT K PRVNÍ MILIARDĚ

Jeho investiční skupina DRFG znásobila během pěti let svůj majetek na více než dvě miliardy korun. Brněnský podnikatel David Rusňák skupuje maloobchodní nemovitosti, staví teplárnu a chce vybudovat nového poskytovatele internetu.

Vojtěch Kubát
vojtch.kubat@economia.cz



Když se před rokem na fasádě brněnské haly Rondo objevil nápis DRFG Arena, zřejmě jen málokdo z kolemjdoucích tušil, co se za zkratkou skrývá. Stejně tak málo pro obyvatele Brna znamenalo jméno Davida Rusňáka, který nového sponzora hokejového stadionu vlastní. V poslední době už je ale všechno jinak. Rusňákova investiční skupina během loňského roku označila jednu stamilionovou investici za druhou – třeba do budovy v Praze-Chodově, v níž sídlí sportovní hypermarket Decathlon, nebo do telekomunikační společnosti Suntel.

Na podzim pak Rusňák způsobil veřejné pozdvižení, když s majitelem Komety Brno Liborem Zábranským představil projekt nového hokejové arény za Lužánkami. A začátkem února zase v on-line deníku EIS poslal, jak chce do tří let vytvořit nového poskytovatele internetu s 200 tisíci zákazníky. Navíc je aktivním sponzorem – podporuje JazzFest-Brno nebo známého cestovatele Jiřího Kolbaba.

Rusňák je najednou zkrátka všude. Paradoxní na tom je, že mimo lidí z lokální finanční branže vlastně nikdo moc neví, odkud se teprve sedmatřicetiletý byznysmen najednou vynořil a kde na to všechno vzal peníze.

To se ale dá snadno pochopit. Rusňákova podnikatelská hvězda vyletěla až v posledních několika letech, kdy majetek DRFG díky investicím do nemovitostí a telekomunikací postupně nabobtnal téměř na dvě a čtvrt miliardy korun. Z toho o něco více než 600 milionů je jeho vlastní kapitál. Přitom – jak sám rád podotýká – když před jedenácti lety s podnikáním začínal, neměl prakticky nic.

Od dopravy k IT

„Neměl jsem dokonce ani vysokoškolský titul, který má mnoho mých kolegů. Po maturitě v roce 1997 jsem dostal d dalšího studia hrůzu, a tak jsem rovnou nastoupil do obchodního oddělení dopravní firmy Eurotrans Holding ve Zlíně,“ vypráví. Společnost ale brzy nato zkrachovala, a tak se mladý Rusňák přestěhoval do Brna, kde začal ze dne na den pracovat jako číšník. „Měl jsem tehdy v kapse jen dva tisíce korun, takže jsem potřeboval najít zaměstnání, kde mi zaplatí už po týdnu. Nakonec jsem u toho vydržel skoro čtyři roky, hrozně mě to bavilo,“ pokračuje podnikatel, který si nedávno kvůli zálibě v gastronomii koupil vlastní ekofarmu u luxusní restauraci Konfit v brněnské ulici Veveří.

V roce 2003 Rusňák dostal pocit, že by měl dopřát a najít si lepší zaměstnání. Využil proto své zkušenosti ze Zlína a začal pracovat v brněnské dopravní firmě DH a spol. Ani tam ale nevydržel dlouho. „Některé věci mi tam nesešly. Říkal jsem si, že spousta věcí můžeme dělat lépe, hlavně v mezinárodní dopravě. Začal jsem proto přemlouvat svého šéfa Davida Hála, ať se mnou založí ještě jednu dopravní firmu, která by se zaměřila jen na zajišťování přepravy zboží,“ vzpomíná. Hálek souhlasil, do společného podniku dal na rozjezd 200 tisíc a Rusňák začal šéfovat své první společnosti, kterou pojmenoval Compass DKD Czech. „Šlo nám to. Po dvou letech jsme měli obrát čtvrt miliardy. Od Hála jsem odkoupil jeho podíl a po příchodu ekonomické krize v roce 2009 celou firmu prodal. Tak jsem vydělal svých prvních několik milionů,“ dodává.

V té době už Rusňák podnikal ve všem, co se namanulo. Založil obchodníka se stavební chemií Compass Holding nebo poradenskou firmu se specializací na evropské dotace Compass Consulting Service. „S kolegou a kamarádem Romanem Rezníkem jsme navíc tehdy věřili velkou příležitostí v informačních technologiích. Ještě v roce 2007 jsme proto od podnikatele Romana France koupili část freemalového poskytovatele Email.cz, tu jsme přejmenovali na Compass Communication a začali vyvíjet softwary pro různé sklady a továrny,“ vypráví.

Dnes je Rusňákova první technologická firma ze všech jeho začátečnických projektů neúspěš-



Véhlas díky Kometě
Rusňákova investiční skupina se v Brně zviditelnila poté, co začala finančně podporovat tamní hokejový klub Kometu.
Foto: ČTK



Obchody i krejčovství
Pod DRFG Davida Rusňáka (vlevo) patří třeba budova pražského Decathlonu na Chodově, dvě prodejny, v nichž sídlí nábytkářský řetězec Jysk, ale i brněnské zakázkové krejčovství Galard.
Foto: HN – Lukáš Němeček, DRFG



130 milionů

loni podle předběžného odhadu činil zisk DRFG před zdaněním a odpisy. Výnosy skupiny dosáhly 865 milionů korun.



500 lidí

v současnosti pracuje ve 27 firmách, jež DRFG vlastní. Obě čísla by ale podle Rusňáka měla během letošního roku dál růst.

nější. Sice pomalu, ale stabilně roste, má obrát 55 milionů a velké zákazníky – třeba plzeňskou pobočku Panasoniku nebo japonské koncerty NTT Data a KWE.

Cesta k miliardám

Na začátku druhého desetiletí nového milénia měly Rusňákovy firmy – od roku 2011 již sdružené do skupiny David Rusňák Family Group neboli DRFG – v součtu tržby něco přes sto milionů korun. Teprve dvaatřicetiletému rodákovi ze slováckých Labut to ale bylo pořád málo: „Sníl jsem o tom, že budu dělat opravdu velký byznys. Nejsm ale tak geniální, abych vymyslel třeba Facebook. Jenže v tradičních oborech podnikání, je cesta od nuly k první miliardě strašně těžká. Takže jsem pořád přemýšlel, jak se k té první miliardě dostat.“

Nakonec v roce 2012 přišla příležitost, která mu cestu do světa velkých obchodů otevřela dokořán. Poslanci schválili novelu zákona o dluhopisech, čímž umožnili prakticky komukoli vydávat vlastní dluhopisy. „To byl zlom. Najednou jsme mohli začít dělat transakce, o které jsme měli zájem, ale neměli jsme na ně,“ dodává.

Rusňák se chopil příležitosti, vydal vlastní dluhopové úpisy a ty začal v neveřejné nabídce prodávat byznysmenům, se kterými se během svého podnikání seznámil. „För byl v tom, že jsme těch kontaktů neměli moc, takže první emise nebyla moc úspěšná. Říkal jsem si: Dobře, to nevyšlo, musím vymyslet lepší způsob distribuce. Nakonec mě napadlo na to jít přes finančně-poradenský byznys. Vytipovali jsme si několik malých poradců, začali s nimi spolupracovat a najednou to šlo,“ vysvětluje.

Jedné z poradenských společností, FinFin, se dokonce prodej dluhopů DRFG dařil natolik, že se jí Rusňák rozhodl koupit. Jenomže narazil, majitel Michal Mička klasikou transakcí odmítl. Místo toho brněnskému podnikateli nabídl, že svou firmu vloží do celé skupiny výměnou za její 20procentní podíl. Rusňák souhlasil, a Mička je dodnes jedním dalším podnikatelem DRFG. Do té vsoučasnosti patří i několik dalších poradenských podniků, všechny jsou ale velmi malé, s ročními tržbami do deseti milionů korun.

Obchodně jsou pro Rusňáka mnohem důležitější nemovitosti, telekomunikace a nově i energetika. „Ještě v roce 2013 jsme realizovali malé projekty. Koupili jsme brněnské zakázkové krejčovství Galard nebo založili Unifire (projekt, který umožňuje studentům získat praxi na reálných zakázkách, pozn. red.). Kromě toho jsme se věnovali hlavně dobudování organizační struktury, abychom měli speciality na právo, daně a podobně. Dneska řídí celou skupinu 500 zaměstnanců 20 lidí,“ popisuje byznysmen, který je zároveň členem Babišova hnutí ANO. Do toho prý vstoupil kvůli manželce Petře, jež byla v roce 2014 za stejnou stranu zvolena do brněnské zastupitelstva a dnes zasedá v radě města.

Domácí hřiště nám stačí

Naplnio rozjela DRFG své investice předloni, kdy začala stavět novou teplárnu na biomasu ve Šternberku, koupila dvě prodejny v Mělníku a Vyškově, v nichž sídlí nábytkářský řetězec Jysk, logistické centrum ProStorage v Praze nebo už zmíněný chodovský objekt Decathlonu. K tomu přezvala i společnost Suntel Group, která se zabývá výstavbou a údržbou telekomunikačních sítí, a známé architektonické studio A Plus (to je mimočodem autorem studie nového hokejového stadionu Za Lužánkami).

Celkově narostl majetek skupiny za dva roky ze 470 milionů korun na více než 4,5miliard a její výnosy se zvýšily ze 160 na 860 milionů korun.

„Všechno jsme to financovali kombinací vlastního kapitálu, bankovních úvěrů a nebankovních cizích zdrojů,“ říká Rusňák. Za nebankovními zdroji se přitom skrývají peníze získané z vlastních dluhopů. To má za následek poměrně vysoké zadlužení DRFG, které podle jejího majitele nyní dosahuje 650 milionů korun. „Legislativní změna nám umožnila rychle a výrazně narůst, ale to neznamená, že bychom chtěli masivně využívat cizí kapitál donekonečna. Pomalu přichází doba, kdy budeme vedle investic masivně umofovat naše dluhy,“ popisuje Rusňák.

I přesto ale plánuje za letošní rok utratit další miliardy. „V dalších letech už zpomalíme, ještě letos ale investujeme nejvíce peněz v historii. Hodně nás zajímají příležitosti v energetice a ve zdravotnictví. Nejvíce ale znovu půjdeme do nemovitostí. Finalizujeme jednání například o retailových plochách v Brně, Vyškově, Jindřichově Hradci nebo Písku,“ vypočítává s tím, že ho stále více zajímají větší nemovitosti. „S jidlem roste chuť, takže už nechtíme kupovat jen budovy za 50 až 100 milionů, ale třeba i za čtvrt miliardy, na což jsme dosud neměli,“ dodává.

K tomu chce do roku 2018 vytvořit i nového poskytovatele internetového připojení s 200 tisíci klienty. „Český trh s internetem je hodně roztržitý. Existují u nás stovky malých providerů, kteří dominují na malém území. My jich několik skupíme a vytvoříme jednoho velkého hráče, kterého následně prodáme,“ říká Rusňák. Do konce letošního roku chce takto získat několik firem v součtu s 50 tisíci zákazníky. „Utratíme za to nižší stovky milionů korun,“ dodává.

Stejnou obchodní strategií – levně koupit, vypěstít a drazo prodat – David Rusňák praktikuje téměř u všech svých aktivit. Dlouhodobě chce držet jen některé poradenské společnosti, Suntel nebo architektonickou kancelář A Plus, která se mu prý hodí pro obchodování s nemovitostmi. Kromě toho má ještě jedno pravidlo: své peníze investuje výhradně v České republice. „Chceme se držet prostředí, kterému rozumíme. Kdo ví, třeba se to někdy v budoucnu změní, ale v nejbližších letech do zahraničí určitě nepjdeme. Teritorium od Aše po Ostravu nám zatím bohatě stačí.“