

Speciální letní dvojčíslo N.7

16
STRAN
NAVÍC

MONTY RICH

ČERVENEC - SRPEN 2015

SVĚT ÚSPĚŠNÝCH

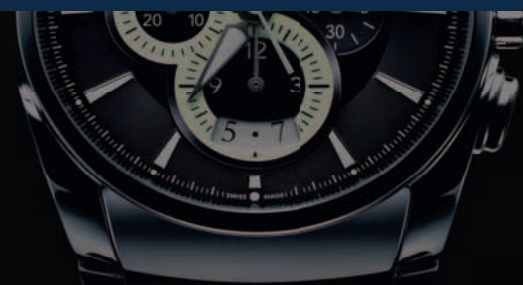
CENA 149 Kč

INVESTOR 2015

Žabža, Hartman, Záruba a spol.
vám poradí, kam investovat své
těžce vydělané peníze

+ Velký rozhovor s Ondřejem Bartošem z Credo Ventures

MESURE ET DÉMESURE*



PARMIGIANI
FLEURIER

BENY
LUXURY WATCHES & JEWELLERY

Václavské náměstí 52, 110 00, Praha 1, tel. +420 222 210 045
Pařížská 8, 110 00, Praha 1, tel. +420 222 315 928

www.beny.cz, info@beny.cz

TONDA METROGRAPHE

Steel
Automatic chronograph
movement
Steel bracelet

Made in Switzerland

www.parmigiani.ch



Vážení čtenáři,

či snad přátelé drobného hazardu? Průzkumy totiž jasně prokázaly, že až 95 % investorů dlouhodobě prodělává, což by mohlo odpovídat kurzovým sázkám. Nebo snad ruletě? Tak nebo tak, stát se úspěšným investorem není otázkou několika dní strávených u knih od odborníků či čtením burzovního zpravodajství. Je to naopak dlouhodobá cesta, která si žádá neustálé vzdělávání, sledování trhu a všech jeho ukazatelů, trochu toho důvtipu, selský rozum, chladnou hlavu, odolnost vůči stresu a všem dalším emocím, maximální soustředění a nakonec špetku toho pověstného štěstíčka. MontyRich pro vás určitě nemá zaručený návod, jak se stát novým Warrenem Buffettem, ale zato se vám bude snažit přinášet kvalitní informace, které vám na vaší cestě investora budou pomáhat. A to nejen v tištěné verzi, ale nově také na webu. Určitě se tam mrkněte. Samozřejmě až dočtete tohle nové číslo, které je přímo nabité informacemi. Poprvé v historii má totiž hned 96 stran plných obsahu a pokud už čtete magazín MontyRich delší dobu, jistě víte, co vás čeká. A pokud by vás na dalších téměř sto stránkách něco překvapilo, zaujalo, zklamalo, dojalo, šokovalo či zmátlo, neváhejte mi napsat na charvat@fitgroup.cz.

Milan Charvát

Milan Charvát, šéfredaktor

EDITORIAL

Konzistentní manažer

Rozhovor s Pavlem Zimou, šéfem Seznam.cz, o jeho kariéře, lásce ke sportu a změnách ve školství.
6

50 let Warrena Buffetta v čele Berkshire Hathaway:

Z upadajícího textilního podniku holdingovým konglomerátem s nejdražšími akciemi na americké burze
12

Začněte investovat co nejdřív

Rozhovor s Petrem Žabžou, vedoucím obchodu a marketingu Patria Finance, o konzervativním investování, globálních vizionářích i černých labutích.
16

Na libry i dolary s rozumem

Ondřej Hartman začínal s forexem před jedenácti lety. Nestačilo mu však být jen obchodníkem, a tak se stal i provozovatelem největšího forexového serveru v Česku.
20

Investujte pomocí selského rozumu

Rozhovor s Ondřejem Zárubou, jednatelem Comsense Capital, o bioinvestování, nafouknutém Applu a zadlužené Číně.
24

Kam investovat 1 000 000 Kč?

Petr Žabža, Ondřej Hartman a Ondřej Záruba dostali jednoduchý úkol – rozdělit jeden milion do imaginárního portfolia.
28

Investujte

do svého vzdělání
29

Investování

do nemovitostí
30

Investice budoucnosti objevujeme v minulosti!

32

Profil: Carl Icahn

Bezohledný nájezdník a ničitel společností, nebo investor, který hájí zájmy akcionářů?
36

Hedge fondy

Vydělávají nejenom svým investorům, ale také svým zakladatelům – miliardářům. Seznamte se s jejich investiční strategií!
40



54 PAN INVESTOR



6 KONZISTENTNÍ MANAŽER

HAVEL HOLÁSEK
advokátní kancelář

PARTNERS

ÚSPĚCH SPOJUJE

PRAHA | BRNO | OSTRAVA | BRATISLAVA



Největší česko-slovenská advokátní kancelář s mezinárodním dosahem

- | Havel, Holásek & Partners s kancelářemi v Praze, Brně, Ostravě a Bratislavě je s týmem více než 180 právníků největší česko-slovenskou právníkovou firmou.
- | Komplexní právní poradenství a související daňové služby pro více než 1000 klientů, z toho 70 společností uvedených v seznamu největších firem Fortune 500, 40 společností z Czech Top 100 a 7 společností z Czech Top 10.
- | Právní poradenství kancelář poskytovala ve více než 60 zemích světa a 12 světových jazycích, až 70 % případů zahrnuje mezinárodní prvek.
- | Kancelář je součástí tří z deseti nejprestižnějších mezinárodních právnických sítí: World Law Group, State Capital Group a Interlaw.
- | Dlouhodobě vedoucí postavení na trhu v poskytování právních služeb v oblasti fúzí, akvizic, prodeje a restrukturalizací.
- | Česko-slovenský tým pro oblast fúzí a akvizic tvoří více než 50 právníků.
- | Účast na více než 300 transakcích v hodnotě převyšující 300 miliard korun v rozmezí let 2006 až 2014.



Bitcoin

Nedůvěryhodný projekt, nebo skvělá investiční příležitost?
44

Investování do diamantů

48

Historie

Nejzajímavějších světových burz
50

PAN INVESTOR

Rozhovor s Ondřejem Bartošem z Credo Ventures o jeho investičních začátcích, televizní show a globálních ambicích.
54

Ve světě českých miliardářů je stále rušno

62

Bušidó

Co se můžeme naučit od Japonců a proč toto učení funguje dodnes
64

Příběh Starbucks

Láska ke kávovému zrně
68

Holokaust

Byl na papíře byznysem snů a vydělává dodnes
72

Uber a Airbnb

Byznys model pro třetí tisíciletí nebo nelegální podnikání?
78

Fúze a akvizice

Verze „Česko 2015“
85

Alex Dreyfus

Fantom pokerového světa
86

Cape Kidnappers Golf Course

klenot Nového Zélandu
92



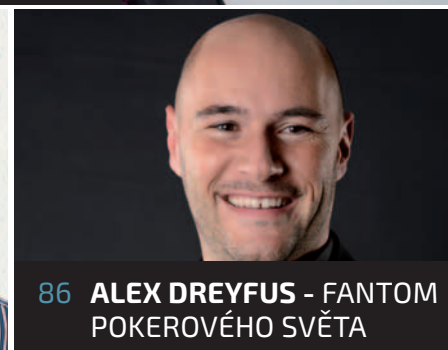
16 ZAČNĚTE INVESTOVAT CO NEJDŘÍV



20 NA LIBRY I DOLARY S ROZUMEM



24 INVESTUJTE POMOCÍ SELSKÉHO ROZUMU



86 ALEX DREYFUS - FANTOM POKEROVÉHO SVĚTA

Informace o vydavateli

Magazín MontyRich vydává společnost FIT Group s.r.o. se sídlem Krakovská 1307/22, Praha 1, 110 00.

Šéfredaktor: Milan Charvát, email: charvat@fitgroup.cz

Zástupce šéfredaktora: Tomáš Durčák

Redakce: Roman Peterka, Petra Vájová, Martin Wagenknecht, Petr Pokorný a Karin Szczyrbová

Adresa redakce: Krakovská 1307/22, Praha 1, 110 00, mail: redakce@fitgroup.cz

Grafika a layout: Tomáš Klarovič

Kresby: Karel Kunc

Foto: Tomáš Mach

Inzerce: Veronika Hružková, email: veronika.hruzkova@fitgroup.cz, Barbora Filipová, email: barbora.filipova@fitgroup.cz

Předplatné: Michaela Černá, email: michaela.cerna@fitgroup.cz, tel.: +420 777 900 822, nebo na www.montyrich.cz/magazin

Vydání: červenec-srpen 2015

Evidenční číslo: E21880

Tisk: Triangl, a.s., Praha 9 – Letňany

Distribuce: A.L.L. Production, s.r.o.

Reprodukce díla jako celku nebo jeho částí je možná pouze s předchozím souhlasem vydavatele.

MAGAZÍN MONTYRICH

SI NYNÍ MŮŽETE PŘEČÍST TAKÉ V BUSINESS TŘÍDĚ TAXI MODRÝ ANDĚL.



Milan Charvát
šéfredaktor MontyRich

Robert Faltýnek
jednatel Modrý Anděl

KONZISTENTNÍ MANAŽER

ROZHOVOR S PAVLEM ZIMOU, ŠÉFEM SEZNAM.CZ, O JEHO KARIÉŘE, LÁSCĚ KE SPORTU A ZMĚNÁCH VE ŠKOLSTVÍ.

AUTOR: MILAN CHARVÁT



U lidí na vrcholu firmy vždy tak trochu očekáváte odměřený přístup. Rozhovor s Pavlem Zimou však začal v přátelské atmosféře a ještě než jsme se usadili ke stolu, už jsem věděl, že mezi jeho koníčky patří kromě jiného také fotbal.

Ted' se určitě půjdete podívat na Mistrovství Evropy jednadvacítek, že?

Chtěl bych na nějaké zápasy, včera mi to nevyšlo, takže buď Srbsko, nebo Německo mi vyjde.

A jak vidíte Čechy?

Nedokážu říct, protože oni měli strašně ulehčený postup na mistrovství Evropy tím, že je to domácí tým, takže nehráli kvalifikaci, takže já vlastně nemám porovnání. Ten tým potenciál má. Hráči jako Krejčí, Kadeřábek, Kalas jsou výborní fotbalisté, ale přiznám se, že v této věkové kategorii ostatní týmy v Evropě neznám. Včera ti Dánové vypadali hodně silní, ukázali to ve druhém poločase a myslím si, že dostatečně.

A máte svého favorita na klubové úrovni?

Mám, je to celoživotní utrpení být fanouškem Slavie Praha.

Jsem na tom stejně, chápu jak se cítíte.

Je to takový celoživotní úděl. Třeba můj děda zažil ten poslední titul někdy v roce 1947, nebo kdy to bylo, a té nové éry už se nedožil, takže já jsem jeden z těch šťastných slávisťů, kteří zažili čtyři tituly a teď třeba dalších několik desítek let se nemusí povést nic.

Na Slavii tedy chodíte? Vy jste vlastně i partnerem Slavie se Seznamem, mám pocit.

Myslím, že teď nejsme, byli jsme, ale teď už ne. Na Slávii jsem byl letos asi dvakrát. Takže žádná sláva.

Když se vrátíte zpátky, třeba i do studentských let, o čem jste snil, že byste chtěl jednou být? A splnilo se Vám to?

Já jsem přesvědčený, že málokterý student ví, čím chce být, spíše se to prostě tak nějak stane. Já jsem tíhl k technice, nějakou shodou okolností jsem se ocitl na elektrotechnické fakultě ČVUT a bavily mě počítače. Takže jsem skončil na fakultě počítačů a vystudoval obor Projektování počítačů a sítí, což je obor více hardwarový a dneska více v praxi podle mě nevyužitelný. Ale ta škola mi dala spoustu volného času k samostudiu a k tomu, abych vlastně už při škole mohl pracovat. A to bylo skvělé prostředí – Strahovské koleje, přístup

k internetu, nevídané rychlosti v té době, to neměl nikdo, 10 megabitů. Takže v té době mi škola dala neuvěřitelné možnosti, abych se do toho oboru sám dostal. A pak jsem začal dělat v Seznamu, někdy na přelomu roku 97 a 98, a už se to tak nějak celé stalo. A teď jsem tady inventář firmy.

Vy jste byl vlastně jeden z těch prvních zaměstnanců.

Když jsem přišel do Seznamu, tak nás bylo pět.

A co jste dostal na starost, když jste přišel?

Hardware a provoz serveru. Takže jsem nastoupil jako administrátor a hardwarový technik a přes spoustu technických pozic jsem se stal někdy v roce 2004 technickým ředitelem a od roku 2006 řídím firmu.

Kde tenkrát Seznam sídlil?

Seznam sídlil v třípokojevém bytě ve vile pod Nemocnicí na Homolce. A asi po roce jsme se stěhovali do bývalého ZPA Košíře, kde jsme získali první „normální“ kanceláře. Ono to moc normální nebylo, protože ten areál byl průmyslový se vším všudy,

s nákladním výtahem a zbytek toho baráku byly vyložené sklady a pražírny kávy a tak podobně. Takže jsme tam byli jediná firma s klasickým kancelářským prostředím až za těmi zavřenými dveřmi v posledním

patře nahoře. Ale jak jsme víc a víc rostli, tak dostat do autobusu číslo 123 stovku zaměstnanců nebylo vůbec jednoduché a spolupráce s dopravním podnikem byla nulová. Takže jsme se odstěhovali na Anděl, kde dopravní dostupnost a i dostupnost stravování a všeho ostatního je řádově lepší.

Co vás vlastně přesvědčilo jít do Seznamu? Byla to náhoda nebo jste o Seznamu už věděl dřív?

Byla to úplná náhoda. Můj spolubydlící na koleji byl jedním z těch pěti lidí, kteří v Seznamu byli přede mnou, a on mi jednoho dne řekl, že jim ty servery hrozně padají a ať jim jdu pomoci. No a už jsem tam zůstal.

A teď jste ten, který je tu úplně nejdéle.

Nene, Štěpán Škrob, člověk zodpovědný za velkou část našeho vyhledávání, je jeden z těch lidí, kteří byli v Seznamu dřív než já.

Čemu přisuzujete to, že jste se dostal z úplného začátku až na firemní vrchol?

„Můj spolubydlící na koleji mi jednoho dne řekl, že jim ty servery hrozně padají a ať jim jdu pomoci.“

Nevím, ale možná jsem si to odpracoval a možná na tom má svůj podíl to, že jsem z těch ajtíků byl nejmenší asociál a dokázal jsem i mluvit s lidmi. Takže jsem komunikativním ajtíkem a tím jsem byl předurčen k manažerské pozici ze sbírky lidí, kteří tenkrát v Seznamu byli.

Takže nějaké řízení lidí atd., to jste nějak přirozeně zvládal hned.

Já nechci říct, že přirozeně, ale asi ano. Určitě jsem si k tomu něco přečetl a prošel nějakým školením, ale začátky byly velmi přínosné.

To mě zajímalo, jestli jste ležel v knížkách a četl o tom, jak se stát tím lídrem a tak podobně.

Mnohem důležitější je ty situace opravdu zažít.

Kdybyste měl popsat sebe jako manažera, jak byste se popsal, co Vás vystihuje?

Konzistence. To znamená, že když za mnou přijdou lidi v pondělí a na něco se mě zeptají, tak to bude stejně i ve středu i v pátek. To si myslím, že je to, o co se snažím a snad je to vidět.

Takže svoje názory neměnit ze dne na den a udržovat pořád stejný rytmus.

A jednotný přístup k řešení podobných problémů. Že lidi vědí, co ode mě můžou čekat. To já vnímám jako strašně důležité.

A dokážete se třeba naštvat?

Jasně, že jo. I zařvat. I e-mailem. (smích)

Kolik dnes napřímo řídíte lidí, kteří s vámi úzce spolupracují?

Je jich jedenáct. A většina z nich jsou ředitelé. Typičtí ředitelé, kteří jsou zodpovědní za nějaké větší úseky.

A to jsou lidé, které jste si sám vybral?

Ano.

A jaký byl klíč k výběru těch lidí? Na co koukáte?

Já potřebuji vlastně jenom dvě věci: Aby mi ten člověk nějak lidsky seděl, to znamená s člověkem, se kterým je mi nepříjemné jít na pivo, nechci denně pracovat. A aby měl kompetenci k řízení toho oddělení. To je celé. Také to není žádná věda. Je mnohem lepší pracovat s někým, s kým se vám to dělá dobře, než s někým, kdo je „větší“ odborník, ale nefunguje vám to dohromady.

A mluvíte těm lidem někdy do práce?

Naši ředitelé jsou dospělí lidé a já jim nemůžu říkat, jak mají psát e-mail klientovi, to je prostě nesmysl. Musí to dělat sami, domlouváme se na nějakých dlouhodobých cílech. Samozřejmě, že sleduji, co dělají, bavíme se o tom, někdy k tomu mám „zlepšující“ návrhy, ale ten člověk si na to musí přijít sám a já jsem přesvědčený, že dokážu lidem dát opravdu velkou volnost. A to je základ. Nějakým direktivním stylem se to podle mě dělat nedá.

Jaká je vaše strategie na udržení pozitivní nálady a motivace v rámci celé firmy?

To se nedá vůbec popsat. Já myslím, že základem je, že Seznam je takovou firmou od začátku. Že je tady spousta lidí extrémně motivovaných něco dokázat a jsou extrémně pracovití. A oni tím nakazí své nejbližší okolí a vlastně tím dlouhodobým cílem, ať už mým, nebo lidí, kteří se o to snaží, je tuhle atmosféru nezničit. Nějak ji podporovat, ale hlavně ji nezničit. Myslím si, že se dá daleko víc zničit, než vybudovat.

Kolik zaměstnanců znáte jménem?

Z historie jsem tady do těch 150 nebo 170 lidí znal všechny jménem a věděl jsem, co dělájí. Dnešních 1100, to už nejde. Ale zhruba těch 150 lidí v Seznamu pořád znám, osobně, jménem, vím, kam patří, co dělají a to je takový ten můj

akční rádius lidí, se kterými jsem v nějakém řekněme osobním styku, a sbírám informace zespoda, co funguje, co nefunguje, a snažím se je pak kdyžtak nějak systémově změnit.

Vy jste mluvil o pivě, zajdete někdy s lidmi z firmy na pivo?

Ano, zrovna v úterý jedu na teambuilding s našimi obchodníky, teď jedeme do Orlických hor a asi před čtrnácti dny jsem byl s produktovým a vývojovým týmem někde u Znojma.

Jak vypadá váš typický den?

Když vynechám nějakou ranní hygienu, tak mě čeká každodenní logistický úkol odvézt děti do školky a do školy, pak přijedu do práce a začnu razítkovat, když to zjednoduším. Můj den je většinou rozdělený na nějaké části. Mám nějaké administrativní úkoly, kdy musím načíst a podepsat nějaké smlouvy, vyřídít nějaké e-maily, čekají mě schůzky, ať už s lidmi zevnitř do firmy, nebo s našimi partnery, a průměrně jsem v práci tak od 8 hodin od rána do 6 hodin do večera. Pak jedu domů, abych ještě potkal děti, než usnou, a pak se třeba ještě na hodinu k mailům vrátím.

Takže se snažíte udržovat v jakémsi rozumném režimu, aby to nebyla práce od nevidím do nevidím. Bylo to někdy dřív jiné, kdy jste odešel ještě za rozednívání a došel domů v noci?

Já neumím dělat nic za rozednívání. Já, ať vstanu kdykoliv, jsem použitelný až kolem desáté, takže ráno nesmím dělat nic zásadního. Ale třeba v době, kdy jsem sám „administroval“ servery Seznamu, jsem pracoval 24 hodin denně, protože když se ve 3 ráno něco zastavilo, tak jsem k tomu vstal a opravoval, dokud jsem to neopravil. Pak jsem třeba hodinu spal a pak se zase rozbilo něco dalšího. To bylo takové období, kdy jsem opravdu moc nenaspal a pracoval 24 hodin denně. Teď se třeba i vyspím 7 hodin, ale stejně

„Takže já vlastně nepracuji 15 let v jedné a té samé firmě.“

o té práci přemýšlíte chtě nechtě vlastně pořád. Tomu se nedá zabránit.

Dokážete si představit, že si řeknete, že jste toho už dokázal hodně a že je čas odejít někam jinam?

Nevím. Zatím mě to baví a myslím si, že je to tím, že mám strašnou výhodu v byznysu, ve kterém se pohybuji. Protože internet je hodně se měnící prostředí a když se podíváte na Seznam, jaký byl před patnácti lety, jaký před deseti, před pěti,

to byly úplně jiné firmy. Takže já vlastně nepracuji 15 let v jedné a té samé firmě, ale jsem takovým tím klasickým pohledem člověka třeba v desáté firmě. Je to pořád jiné, žádné dva dny nejsou stejné. Internetové služby se strašně



rychle vyvíjejí a my na to musíme reagovat. A ideálně být ještě o krok napřed.

A jaké jsou teď nejbližší plány v rámci Seznamu? Je teď před vámi nějaká výzva, kterou je potřeba zdolat?

Já bych asi nechtěl jmenovat nějaké jednotlivé projekty nebo služby, na kterých pracujeme. Ale my se snažíme,

abychom byli odvážní v inovacích. Abychom si zasloužili pozici lídra trhu. To znamená ne jen čekat, co udělají ostatní, zkopírovat to a doufat, že naší silou to zvládneme, ale opravdu přicházet s netradičními věcmi, stát si za tím a nebát se dělat chyby. V případě, že uděláme chybu, si ji rychle přiznáme a rychle opravíme. A to si myslím, že je to, co mě tady baví.

Přečtete si dneska ještě nějakou knihu nebo školíte se v rámci nějakého svého osobního rozvoje?

Já jsem strašně líný. Takže manažerské knížky fakt nečtu.

Takže žádné školení, že byste se chtěl naučit třeba nějaké řečnické věci...

Praxe je nejlepší. Já jsem největší přeškolený introvert na světě, takže poprvé se postavit před mnoho lidí a něco jim říkat byla pro mě strašidelná věc. Teď už si plus minus zvykám.

Jak jste se s tím vlastně popral, když říkáte, že jste byl introvert a teď najednou...

Jsem pořád!

Takže se musíte překonat?

No jasně. Kdyby to mělo být jen na rozhodnutí „mého vnitřního já“, tak nikdy nejdu vystupovat na žádnou konferenci.

A jak s tím pracujete?

Na to mám Irenu (tisková mluvčí Seznamu, pozn. redakce), ta mi vždycky nadává a donutí mě. (smích) Já si uvědomuji, že je správné tam jít a ukázat Seznam, co dělá, a prezentovat firmu. Takže se bráním míň a míň. Musíte si uvědomovat své slabiny a s nimi pracovat. Já třeba když je něco zásadního, řeším to hned. Pak jsou nějaké věci, které jsou pracné, jsou zvláštní a nechce se mi do nich z nějakých tisíců důvodů –

pak se může stát, že mi to nějaký ten týden hnije v inboxu, a to mám nastavený proces se svou asistentkou, že mi to připomíná tak dlouho, až to vyřídíme. Když už je tam něco tři dny, tak přijde a říká: Co budeš dělat s tímto? Tak to radši udělám.

Když tak nad tím přemýšlím, tak tohle poslední téma mi přijde asi nejdůležitější. Pracovat se svými slabiny, vědět o nich a najít si člověka, který to stoprocentně řeší za vás, anebo nějaký proces, díky kterému donutíte sám sebe tu neoblíbenou činnost dělat.

Co byste doporučil mladým začínajícím manažerům nebo lidem, kteří začínají kariéru po vysoké škole, aby se vypracovali ve své firmě?

Pracovat. Musí si to odpracovat. Vy máte možnost do firmy přijít a povídat si s nějakým svým kolegou v kuchyňce, že je to a to špatně a bude to špatně. Anebo máte možnost s tím něco udělat. A já doporučuji, když se vám něco nelíbí, tak s tím něco dělejte. Pak je tisíckrát větší pravděpodobnost, že si vás někdo všimne, že jste pro firmu prospěšný, a máte šanci růst. To je celé. A zároveň v té firmě musí fungovat taková otevřenost a demokracie, aby tohle bylo možné. To znamená, že ne přijít do firmy, kde to možné není a s hypotékou na krku být odvážný. To nedává smysl. Ale v Seznamu to smysl dává.

Může za vámi tedy kdokoli z firmy přijít a říct, že se mu něco nelíbí a že by to udělal jinak?

Jasně. Nejdřív se ho zeptám, jestli to už řešil se svým manažerem, když přišel za mnou. Ale může přijít kdokoli a řešit se mnou cokoliv. Máme tu pořád otevřené dveře.

A podobné to asi bude i s nějakými nápady...

Jasně, je úplně jedno, kdo s tím nápadem přijde.

Kolik takových nápadů chodí třeba týdně nebo měsíčně?

Jsou to jednotky, nejsou to žádné tisíce. Myslím, že se nám docela povedlo, že s tím nechodí až za mnou, ale že to řeší se svým manažerem, se svým ředitelem, prostě ve svém oddělení, jak to zlepšit, aby ten Seznam mohl být lepší pro ony světlé zítřky. Doplněk: Pavel Zima v den rozhovoru ráno vystupoval v panelu o budoucnosti vzdělávání.

Jak by tedy podle Vás mělo vzdělávání vypadat za dvacet let?

„Musíte si uvědomovat své slabiny a s nimi pracovat.“

„Když se podíváte na školství teď a jaké bylo před pěti sty lety, je to pořád stejné.“

Já jsem skeptik na jakoukoliv regulaci, takže to, jaké profese budou na trhu potřeba za dvacet, za padesát let, to v tuhle chvíli vlastně nikdo neví. Ale pracovní trh si to vytvoří sám. Během diskuse někdo z mých kolegů pane-

listů říkal, že před 200 lety byly v Americe asi dva milióny kovářů. Teď je jich pět tisíc. Prostě svět se změnil a pracovní trh se tomu musí přizpůsobit. A pro Seznam by bylo

výhodnější, kdyby bylo víc technicky vzdělaných lidí. Takže já budu maximálně podporovat, aby se na základních školách trošku proměnila skladba předmětů a třeba tam přišla nějaká algoritmizace. Aby lidé měli základy počítačového myšlení, ne aby se učili programovat, to je asi zbytečné pro všechny. Ale aby dokázali uvažovat nějakým lineárním způsobem. A za druhé, aby je ta škola naučila pracovat v týmu. Když se podíváte na školství teď a jaké bylo před pěti sty lety, je to pořád stejné. Vepředu u tabule stojí nějaký chlapík a před ním s rukama za zády sedí děti, které jsou srovnané do řad. To znamená, že ve školství se za těch pět set let nestalo vůbec nic. A já jsem přesvědčený, že stačí na jeden den v týdnu ty lavice strčit někam stranou, nebo je aspoň otočit do kruhu, ať ti žáci na sebe vidí, a začít pracovat v týmu. A ne že je důležitý jen ten chlap nebo v 95 % případů ženská, co stojí u tabule, ale že žáci k učivu mají co říct a můžou být aktivní a nějak spolu spolupracovat a dostávat úkoly do skupinek. To podle mě teď skoro není a je potřeba, aby lidé, kteří pak jednou půjdou někam pracovat – nejen do Seznamu – byli týmoví hráči.

A jak třeba vy komunikujete s řediteli škol a jak se je snažíte v tomto ohledu ovlivnit?

My máme naprosto skvělou spolupráci s ČVUT v Praze, kde nám studenti ve finální diplomové fázi nebo v rámci postgraduálního studia pomáhají ve výzkumu některých algoritmů. Třeba když se podíváte na náš free mail,

tam je algoritmus, který vám třídí maily do složky nazvané Hromadná pošta a to, co vám zůstane v inboxu. A to vzešlo ze spolupráce tady s ČVUT.

Pro lidi z technických oborů je práce pro Seznam asi hodně prestižní záležitostí, že?

Ono je to totiž strašně zajímavé. Tady mají ti aťjící takových hraček, o kterých se jim nikde ani nesní.

Já jsem dokonce někde viděl na fotkách, že jste měli grilovačku na střeše a houpací síť.

Přesně tak, na protější střeše zrovna kluci hrají fotbal. 



50 LET WARRENA BUFFETTA V ČELE BERKSHIRE HATHAWAY: Z UPADAJÍCÍHO TEXTILNÍHO PODNIKU HOLDINGOVÝM KONGLOMERÁTEM S NEJDRAŽŠÍMI AKCIEMI NA AMERICKÉ BURZE

AUTOR: KARIN SZCZYRBOVÁ



V SRPNU ROKU 1969 PROBĚHL POBLÍŽ MALÉHO AMERICKÉHO MĚSTEČKA WOODSTOCK PRVNÍ ROČNÍK STEJNOJMENNÉHO A DNES JIŽ KULTOVNÍHO HUDEBNÍHO FESTIVALU, KTERÝ NEJENŽE OVLIVNIL ŽIVOTY STATISÍCŮ LIDÍ, ALE POZDĚJI BYL TAKÉ OZNAČEN ZA JEDEN Z NEJVĚTŠÍCH OKAMŽIKŮ V HISTORII ROCK AND ROLLU. AVŠAK UŽ O PÁR LET DŘÍVE A O VÍCE NEŽ 2000 KILOMETRŮ ZÁPADNĚJI OD TOHOTO MĚSTEČKA SE ZAČALY PSÁT DĚJINY TROCHU JINÉHO KULTU. V ROCE 1965 SE TOTIŽ STAL VĚTŠINOVÝM MAJITELEM TEXTILNÍ SPOLEČNOSTI BERKSHIRE HATHAWAY MLADÝ MUŽ S PODNIKAVÝM DUCHEM A CITEM PRO INVESTICE, WARREN BUFFETT, KTERÝ JE DNES JEDNÍM Z NEJBOHATŠÍCH LIDÍ PLANETY A TAKÉ JEDNÍM Z NEJUZNÁVANĚJŠÍCH INVESTITORŮ. AKCIE JEHO SPOLEČNOSTI JSOU V SOUČASNOSTI VŮBEC NEJDRAŽŠÍMI AKCIEMI, KTERÉ JSOU OBCHODOVÁNY NA AMERICKÉ BURZE A VALNÁ HROMADA, KTEROU HOLDING KAŽDÝM ROKEM POŘÁDÁ, BÝVÁ OZNAČOVÁNA JAKO WOODSTOCK KAPITALISTŮ.

Letošní výroční zasedání valné hromady akcionářů Buffettovy společnosti Berkshire Hathaway by bylo možné označit za vskutku výjimečnou, až grandiózní akci. Nejenže

zde Warren Buffett pomyslně oslavoval rovných 50 let v čele tohoto konglomerátu, ale také si vychutnával rekordní účast zhruba 40 tisíc akcionářů jeho impéria, kteří se sjeli do omažské haly známé jako Century Link Center. Pro představu – toto šestipatrové zařízení disponuje mimo jiné arénou s téměř 19 tisíci sedadly nebo halou pro výstavní účely, která se rozkládá na 18 tisících metrech čtverečních.

Význam „Woodstocku kapitalistů“ rostl podobně jako Buffettův holding. Zatímco ještě na přelomu sedmdesátých a osmdesátých let minulého století šlo o velmi skromnou akci, na které se scházel zhruba deset akcionářů jedné pojišťovací firmy, v posledních letech zvyšuje počet účastníků tohoto každoročního setkání



Původní továrna textilky Berkshire Hathaway

populaci Omahy, rodného města Warrena Buffetta a také současného sídla jeho společnosti, o zhruba 10 procent, přičemž vyhání ceny noclehů v tamních ubytovacích zařízeních až na 400 dolarů (zhruba 10 tisíc korun) za noc.

Akcionáři Berkshire Hathaway přijíždějí do Omahy, největšího města amerického státu Nebraska, nejen proto, aby byli blíže slavnému miliardáři, ale zvláště kvůli několikahodinovému maratónu otázek, které mohou Buffettovi (84) a jeho pravé ruce, Charliemu Mungerovi (91), klást jak oni sami, tak i pozvaní žurnalisté, reportéři, analytici, investoři apod. Na této akci bývají často mezi jejími účastníky uzavírány různé dohody či kontrakty a samozřejmě na ní nechybí ani dlouholetý Buffettův přítel, spoluzakladatel společnosti Microsoft, Bill Gates, kterého je údajně možné občas potkat, jak se bez bodyguardů prochází mezi účastníky setkání.

O skutečnosti, že Woodstock kapitalistů je megalomanskou akcí, která by mohla připomínat třeba koncert světových hudebních hvězd, svědčí nejenom počet jejich účastníků, ale také celá její atmosféra. Kdo chce totiž získat dobré místo, musí si buď přivstat, nebo ještě lépe nespát vůbec a strávit celou noc před některým ze vchodů Century Link Center. Podobně jako koncert je synonymem zábavy, tak je se zábavou spojená i valná hromada Berkshire Hathaway. Hned v úvodu setkání bývá totiž promítán humorný „film“, v němž letos získal roli i známý boxer Floyd Mayweather, jehož protivníkem v ringu nebyl nikdo jiný než samotný Warren Buffett. Ptáte se, kolik stojí „vstupné“ na tuto skvělou akci, nebo co je třeba udělat, abyste se na ni dostali? Odpověď je velmi jednoduchá – vystačí být akcionářem společnosti Berkshire Hathaway.

NEJHLOUPĚJŠÍ BUFFETTOVA INVESTICE

Při pročitání ekonomických charakteristik společnosti Berkshire Hathaway jistě mnohé napadne, že šlo o Buffettovu nejlepší a nejpromyšlenější, tedy životní investici. Jen namátkou – holding patří mezi 50 největších firem na světě. Loni zaměstnával 316 tisíc osob a hodnota jeho aktiv byla vyčíslena na více než 526 miliard dolarů. Konglomerát také celkem utržil skoro 195 miliard dolarů a jeho čistý zisk vzrostl na necelých 20 miliard dolarů, tedy téměř půl bilionu korun.

Akcie Berkshire Hathaway jsou dvojí. Kmenové akcie (takzvaná Class A) se dnes prodávají za cenu kolem 210 tisíc dolarů (více než 5,1 milionu korun) a jsou vůbec nejdražšími na americké burze cenných papírů. Nebyly totiž nikdy děleny a není z nich vyplácena dividenda. Méně prestižní jsou akcie prioritní, takzvaná Class B, jež se obchodují za zhruba 150 dolarů. Této ceně samozřejmě odpovídá i váha akcionářského hlasu.

Navzdory těmto ohromujícím ekonomickým výsledkům se však Warren Buffett nechal před pěti lety slyšet, že nákup



Kiewit Tower – oficiální sídlo Berkshire Hathaway v Omaze

firmy Berkshire Hathaway byl jeho nejhloupější investicí v celém jeho životě. Akcie této firmy s historií sahající do roku 1839 totiž začal kupovat v roce 1962 poté, co vypořádal jejich určitý opakující se vzor chování a vývoje ceny vždy po uzavření některého ze závodů této textilní společnosti. Brzy však zjistil, že podnik upadá. Na jeho záchranu pak musel vynakládat obří částky. Přestože se mu nedařilo uchytit se v textilním průmyslu, působil v něm ještě dalších 20 let.

NENÍ NAD DOBŘE ZVOLENÉ INVESTIČNÍ PORTFOLIO

V roce 1967 se však začala psát nová kapitola rozvoje společnosti Berkshire Hathaway. Buffettovi se naskytla příležitost koupit první pojišťovnu pro svůj budoucí konglomerát – National Indemnity. Retrospektivně tento miliardář uvádí, že jeho impérium by mohlo mít v současnosti mnohem vyšší hodnotu, kdyby začal hned od počátku investovat právě do pojišťovnictví. Ke konci 70. let minulého století pak přibyla do portfolia holdingu další pojišťovna – Government Employees Insurance Company (GEICO), kolem které se dnes soustřeďuje veškerá činnost Berkshire Hathaway v oblasti pojišťovnictví.

Top 5 dividendových investic Berkshire Hathaway (BSK) podle Jima Cramera, komentátora pořadu Mad Money na CNBC, autora několika bestsellerů a spolužadatele projektu TheStreet.com

WELLS FARGO

1. Wells Fargo

Dividenda - 2,7 %
Podíl BSK - 470 milionů akcií v hodnotě 26,7 miliardy dolarů

verizon

2. Verizon

Dividenda - 4,4 %
Podíl BSK - 15 milionů akcií v hodnotě 750 milionů dolarů

GM

3. General Motors

Dividenda - 4,1 %
Podíl BSK - 41 milionů akcií v hodnotě 1,5 miliardy dolarů

P&G

4. Procter and Gamble

Dividenda - 3,3 %
Podíl BSK - 52,8 milionů akcií v hodnotě 4,2 miliardy dolarů

Coca-Cola

5. Coca-Cola

Dividenda - 3,2 %
Podíl BSK - 400 milionů akcií v hodnotě 16 miliard dolarů

Kromě pojišťovnictví působí holding a jeho zhruba osm desítek dceřiných společností například v oblasti výroby oděvů, stavebních materiálů, v energetice, malo a velkoobchodu či dopravě. Pod plnou Buffettovou kontrolou je například výrobce oděvů Fruit of the Loom, železniční společnost BNSF, výrobce chemikálií Lubrizol, fast foodový řetězec Dairy Queen, maloobchodní prodejce klenotů Helzberg Diamonds nebo NetJets, která zajišťuje služby v oblasti privátního létání. Z poloviny pak Berkshire Hathaway vlastní tradičního výrobce kečupů Heinz. Nově společnost získala i významný podíl v Restaurant Brands International.

Přestože Warren Buffett preferuje v poslední době spíše koupi celých firem, stále nedá dopustit na své investiční portfolio, ve kterém dominují čtyři tituly, a to Coca-Cola Company, jež má v portfoliu 15,1procentní podíl, IBM (podíl 11,9 %), American Express (podíl 11,1 %) a Wells Fargo. Poslední zmíněné společnosti – Wells Fargo – věří Warren Buffett v současnosti nejvíce. Nedávno do této čtvrté největší banky ve Spojených státech amerických investoval 350 milionů dolarů a zvýšil její podíl ve svém portfoliu na 23,9 %.

VĚŠTEC Z OMAHY S MILIARDOVÝM BOHATSTVÍM ŽIJE SKROMNÝM ŽIVOTEM

Sám Warren Buffett se zařadil jak do žebříčku nejvlivnějších, tak i nejbohatších lidí světa, čemuž pravděpodobně vděčí i za svou podnikavou povahu. Podnikat totiž začal už jako šestileté dítě. Jeho jmění je odhadováno zhruba na 69,5 miliardy dolarů. Díky svým přesným odhadům směru vývoje trhů nebo trendů si vysloužil přezdívku Věštec z Omahy. Buffett žije velmi skromným životem a věnuje se zejména filantropii, na kterou je určena velká část jeho bohatství. Snad nejznámější z nadací, kterou podporuje, je Nadace Billa a Melindy Gatesových.

Pro mnohé investory a podnikatele je Warren Buffett životním a profesním vzorem. Nejenom z tohoto důvodu jsou ochotni v charitativní aukci zaplatit za večeři s ním i několik milionů dolarů. Letošní aukce byla již 16. v řadě a jejím vítězem se stala čínská společnost, která vyvíjí on-line hry. Přestože její vítězná nabídnutá částka 2,35 milionů dolarů není zrovna malá (v přepočtu jde o zhruba 57 milionů korun), stále se nevyrovná té nejvyšší rekordní sumě 3,46 milionů dolarů, jež zaplatil za večeři s Warrenem Buffettem v roce 2012 anonymní účastník aukce.

A co čeká Berkshire Hathaway v momentě, kdy ji respektovaný majitel opustí? Podle jeho vlastních slov bude stále fungovat a prosperovat. Navíc: „Já i správní rada věříme, že nyní máme tu pravou osobu, která mě nahradí na pozici výkonného ředitele. Je to nástupce připravený převzít tuto práci den poté, co zemřu nebo odstoupím. V některých důležitých ohledech bude tato osoba dělat lepší práci než já,“ konstatoval nedávno Warren Buffett. 

MONTYRICH

SVĚT ÚSPĚŠNÝCH

INVESTUJETE?

Pak pro Vás máme dobrou zprávu!

MontyRich posílil svůj tým, začal spolupracovat s odborníky a nově Vám bude přinášet kvalitní investiční informace nejen v tištěném magazínu, ale také na webu.

Navštivte montyrich.cz!

MONTYRICH

SVĚT ÚSPĚŠNÝCH

„Věděli jste, že nejbohatší člověk v historii Mansa Musa disponoval bohatstvím, které by dnes odpovídalo 400 miliardám dolarů?“
MontyRich.cz

Domů Byznys Lifestyle Vzdělávání Podnikání Osobnosti Bydlení **Investování** MontyRich TV Magazín

SEKCE INVESTOVÁNÍ



5 DŮLEŽITÝCH VĚCÍ, KTERÉ SE MŮŽETE NAUČIT OD MILIARDÁŘE BUFFETTA

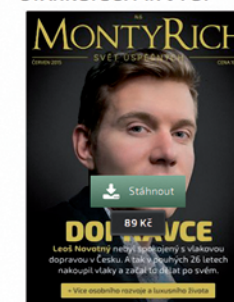
Pavel Ungl 

Přesněji vyjádřeno byste dnes měli 1,2 milionu dolarů (v přepočtu 29,4 milionu korun). Musíte uznat, že výnosnost takové investice je pádým důvodem k tomu, aby si od "věšce z Omahy" Buffett mohli...

PĚT ZAVEDENÝCH TECHNOLOGICKÝCH SPOLEČNOSTÍ, KTERÉ LETOS SLIBUJÍ RŮST V ŘÁDECH DESÍTEK



STÁHNĚTE SI MR V PDF



REKLAMA

ZAČNĚTE INVESTOVAT CO NEJDŘÍV

ROZHOVOR S PETREM ŽABŽOU, VEDOUCÍM
OBCHODU A MARKETINGU PATRIA FINANCE,
O KONZERVATIVNÍM INVESTOVÁNÍ, GLOBÁLNÍCH
VIZIONÁŘÍCH I ČERNÝCH LABUTÍCH.

AUTOR: MILAN CHARVÁT



Co byste mi jako člověku, který má nějaké volné finanční prostředky, doporučil? Kam s nimi jít, co s nimi dělat?

Pokud je Vám někde mezi 25–45 roky, máte nevyužitou a přebytečnou hotovost, vlastníte byznys, anebo jste jenom relativně dobře placeným zaměstnancem, pak mám pro Vás první radu – začněte investovat co nejdřív. Možná se Vám to bude zdát paradoxní, ale čas je při investování hodně důležitou veličinou a pokud se k investicím odhodláte na prahu padesátky, pořád sice můžete vydělat zajímavé peníze, ale už to bude mnohem složitější a s vyšším rizikem neúspěchu. Čím dřív začnete (a nikdo neříká, že to hned musí být statisícové částky), tím větší bude balík peněz, který budete na konci uvažovaného investičního horizontu mít. Váhat se tedy v tomto ohledu nevyplácí.

Právě, spousta lidí čeká, až budou mít statisíce, ne-li miliony, a pak začnou investovat.

To je ale nesmysl, funguje to právě naopak. Ta úvaha se musí otočit a musí se říct: Právě proto, že jsem mladý a mám před sebou hodně času, tak čím dřív začnu, být s nějakými malými částkami, tak o to déle pro mě investované peníze můžou pracovat. Takže moje klíčové doporučení pro čtenáře by bylo – začněte co nejdřív. To je první věc. Druhá věc – právě proto, že před sebou takto mladý člověk má relativně hodně času, nemusí se trápit nějakými přehnaně konzervativními produkty a může jít bez větších obav významnější částí svého portfolia rovnou na akciové trhy.

A s jakou strategií by k tomu člověk měl přistupovat?

Pokud jde o způsob, jak k investování přistoupit, tak vždy je potřeba začít tím, že si odpovědně a vědomě řeknete, čeho vlastně svými investicemi chcete dosáhnout. Motivů může být hodně. Může jím být, že si chcete vytvořit nějaký „soukromý penzijní fond“, chcete si uložit peníze jen tak pro radost, pro nějaké budoucí výdaje, chcete zhodnotit peníze třeba pro své děti nebo pro svoji rodinu, anebo je naopak chcete „odklonit“ od někoho, u koho nechcete, aby ty peníze viděl. Těch důvodů může být samozřejmě mnoho, ale vždycky pomáhá, když si člověk – nejlépe také písemně – dá dohromady myšlenky, čeho chce investicemi dosáhnout, jaké jsou vlastně motivy jeho konání. V tom okamžiku má takových 80 % práce za sebou.

Pokud by chtěl například někdo rozumně zhodnotit peníze během jednoho roku?

Nejdříve bych mu položil jednu otázku – co je pro něj

rozumné zhodnocení? V tomto okamžiku je bezriziková úroková sazba 0 %, možná je dokonce mírně negativní, když započítáme všechny vedlejší náklady, daně a inflaci. Takže pokud nyní člověk dostane pětiprocentní výnos, tak to může brát jako objektivně dobré zhodnocení. A to si myslím, že bez problémů dokáže, pokud si vybere vhodnou dividendovou akcii. To znamená akcii, která vyplácí roční dividendu někde mezi 4–5 %. Pokud by chtěl zhodnocení vyšší, tak musí akceptovat vyšší riziko, což samozřejmě v tomto okamžiku, kdy jsou akciové trhy po pětiletém růstu, není úplně jednoduché. Ale pokud by daný klient chtěl zhodnocení 5 % plus, tak už se musí začít dívat do oblastí, jako jsou biotechnologie, technologie, nějaká experimentální farmacie, což s sebou vždy ponese poměrně velké riziko. V tomto okamžiku možná ještě násobené tím, že všechny hlavní akciové trhy jsou ze střednědobého pohledu poměrně vysoko.

Tím jste trochu navázal na aktuální téma bubliny na akciovém trhu. Jak to vnímáte vy? Je na trzích skutečně nějaké extrémní nadhodnocení?

Řekl bych, že extrémní ještě ne. Extrémní bych viděl, kdyby valuace trhů byly třeba 20 % nebo 30 % nad férovou fundamentální hodnotou, ale tak to ještě není. USA nebo obecně americké trhy jsou v tomto okamžiku podle našich údajů řádově 5–10 % nadhodnocené a Evropa je naopak 5 % pod naši férovou hodnotou. Evropa je tedy v tomto okamžiku v porovnání

s Amerikou levnější, nicméně má pro to vcelku dobré důvody. Ty důvody se jmenují Řecko, periferní země eurozóny, ty důvody se jmenují uprchlíci, kteří k nám míří z Afriky. Z tohoto pohledu nesouhlasím s názorem, že na trzích existuje nějaká extrémní bublina nebo bublina vůbec. Ale bavíme se o tom, že akciové trhy jsou relativně vysoko a jsou relativně vysoko hlavně proto, že investoři nemají v tomto okamžiku žádnou další alternativu, kam peníze uložit. Koordinovaná akce centrálních bank po pádu Lehman Brothers, to znamená v letech 2008–2009, pravděpodobně napomohla tomu, že se podařilo úspěšně odvrátit poměrně velký systemický problém v celém bankovním sektoru. Na druhou stranu toto razantní snížení úrokových sazeb a jejich ponechání de facto na nulových hodnotách vedlo k tomu, že do investičního světa postupně vytlačilo i lidi, kteří byli do té doby „střadatelé“ a nikdy k investicím neměli hlubší vztah, případně se pohybovali v oblasti instrumentů typu kolektivního investování nebo podílových fondů. A teď se dostali do fáze, kdy vstupují třeba do přímých pozic na akciovém trhu nebo – jsou-li obzvlášť odvážní – dokonce investují do pákových produktů. To samo o sobě není špatně. Jenom tím říkám, že tento investičně-demografický pohyb je podle všeho

„Z tohoto pohledu nesouhlasím s názorem, že na trzích existuje nějaká extrémní bublina nebo bublina vůbec.“

způsoben tím, že v tomto okamžiku investoři nemají žádnou další alternativu. Úrokové sazby se budou pravděpodobně zvyšovat spíše pomalu a případných alternativ nebude zase tak rychle přibývat. Takže z tohoto pohledu ano, trhy jsou relativně vysoko, nejsou však podle mého názoru ve stádiu nějaké bubliny, ale korekce v řádu 10 nebo 15 % by mě vůbec nepřekvapila.

Jak Vy dnes vnímáte pražskou burzu?

Pražská burza – úplně objektivně – nenabízí příliš možností, jak si vydělat. Je to dané tím, že emise, které tam byly, z ní postupně odcházejí, ať už proto, že jsou delistované, nebo protože to tak chce majoritní akcionář. Nové emise nepřicházejí, a pokud přicházejí, tak jsou to

emise velmi malé nebo relativně nelikvidní čili z pohledu investora, který má peníze a chtěl by je investovat, pražská burza prostě není příliš zajímavá. A investiční rybník od Rozvadova na západ je mnohem zajímavější, je mnohem širší, je ve spoustě případů i transparentnější a v jistých ohledech také lépe regulovaný. Proto spousta investorů v tomto okamžiku na pražskou burzu logicky zanevřela. Když se podíváme na poměr objemu objednávek, které odchází na zahraniční trhy a ty, které zůstávají tady v Praze, tak ještě nějaké čtyři roky zpátky jsme se bavili o tom, že v Praze zůstávalo 60 % denního objemu objednávek, teď v Praze zůstává tak 30 %. Přechod investorů z investování v koruně do investování v eurech nebo v dolarech je naprosto nezadržitelný.

A kam si myslíte, že to celé může směřovat? Co by podle vás mělo být výsledkem této situace?

Nechci znít příliš pesimisticky, nicméně v tomto okamžiku nemáme žádné signály, že by se na pražskou burzu chystala nějaká nová velká emise. Nemáme žádný důvod si myslet, že Praha začne být výrazně živější, než je teď. Pokud se tak stane, bude jedině dobře, ale v tomto okamžiku tuto šanci nevidíme. Nicméně investoři se postupně učí, respektive budou muset naučit, jak investovat v zahraničí a protože zahraniční trhy jsou likvidnější, je tam širší okruh instrumentů, které se dají kupovat, je o nich často daleko více informací, než máme tady my v Praze na BCPP, tak investování za hranicemi ČR pro ně může být samozřejmě výrazně zajímavější. Jsem názoru, že ten poměr se s postupem času ještě prohloubí a Praha – minimálně z pohledu našich zákazníků – už asi navždy zůstane minoritním trhem.

A kdybyste si přeci jen měl vybrat jednu akcii, kterou byste na pražské burze zvolil?

Já bych si koupil Pegas Nonwovens, protože to je firma, která má poměrně unikátní produkt a má zabezpečenou bázi odběratelů. Jejich továrny jsou v místech, která jsou nejen v blízkosti výrobních vstupů, ale i nedaleko svých odběratelů. Takže já bych si koupil Pegas.

A co byste si určitě nekoupil?

Říci, koho bych si určitě nekoupil, v tomto oka-

mžiku asi úplně nelze. Kdybychom se spíš bavili o tom, koho víc a koho míň, tak bych si pravděpodobně více kupoval bankovní tituly nebo třeba akcie ČEZu než NWR nebo Unipetrol, ale jasný tip jsou stále akcie Pegasu.

A když se podíváme do zahraničí, jaké tam vidíte žhavé favority? U jakých firem vidíte potenciál růstu do budoucna?

Já musím říci – a spousta lidí tvrdí, že je to úplně hloupost – tak je to Tesla. Ta to dokáže. Elon Musk jako člověk, i ta firma jako taková, má obrovský potenciál svět kolem nás opravdu přetvořit. Takže Tesla by byla jedním z mých favoritů. A rozhodně bych si koupil Google a držel bych ho dlouhodobě. Možná by to pro mě dokonce mohla být i firma, do které bych rád investoval i pravidelně. Protože si myslím, že Google v tomto okamžiku už není jenom o vyhledávání, ale je to o tom, že firma má svá tykadla rozprostřená do tolika oblastí lidského zkoumání a zájmů, že je nenajvýš pravděpodobné, že jednou někde objeví něco, co celou firmu kataluluje výrazně výše. Takže Google bych si určitě také vybral. Sociální sítě jsou hodně moderní věc – Facebook, LinkedIn, Twitter – a já si pořád myslím, že ještě úplně nedoceňujeme potenciál, který v nich je. Ve mém portfoliu mám Twitter.

A když se budeme bavit už přímo o vás, jak Vy si v dnešní době skládáte své investiční portfolio?

Díky tomu, že už nejsem ve skupině 25–35, tak mám své portfolio poskládané trochu jinak. Mé portfolio je dnes postavené relativně stabilně, mám významnou část portfolia v podílových fondech – s přesahem přes všechny hlavní třídy aktiv, přes všechny hlavní geografické oblasti a přes všechny hlavní měny. A pak mám menší portfolio složené z ETF (indexové akcie – tzv. exchange traded funds, ETF), které používám spíše pro krátkodobější směrové spekulace. Mám i několik málo jednotlivých akcií, některé z nich jsem zmiňoval, které si držím na dlouhodobější horizont. Je to v podstatě taková „sázka na budoucnost“.

Takže tak trochu ve stylu Warrena Buffeta.

Musím říci, že tu fondovou část svého portfolia sleduji maximálně na měsíční bázi a nemyslím si, že je potřeba se s tím trápit nějak častěji. Je to taková páteř mého investičního portfolia. Portfolio ETF je z pohledu obrátky asi nejaktivnější a jednotlivé akcie postupně přikupuji nebo odprodávám, jak potřebuji nebo jak se mi to líbí.

Nedávno jste měl přednášku na VŠE a bylo to na téma černých labutí. O čem jste tam mluvil a jak se proti černým labutím bránit?

Ta přednáška byla na téma fenoménu tzv. černých labutí – jestli se dají předpovědět a jestli se proti nim dá nějakým způsobem zajistit. Na začátku jsme si se studenty vydefinovali, co to černá labuť vlastně je a jak ji mohou identifikovat. Spousta lidí právě proto, že se tento úkaz jmenuje „černá labuť“, má v hlavě spojení, že se jedná o něco negativního. Ale černá labuť může být i pozitivní. Může to být například objevení nebo rozvoj internetu. To nikdo nečekával a rozsah této změny teprve nyní začínáme chápat. Pád berlínské zdi byla klasická černá labuť. Kompletní prezentace z této přednášky je volně ke stažení na mém profilu na LinkedIn.

Předpokládám, že se tedy dá jen snížit riziko ohrožení...

To je přesně to, co zmiňoval Nasim Taleb na jedné své přednášce – robustnost systému. Tím systémem můžou být vaše osobní finance, vaše osobní portfolio, můžou to být rodinné finance, může to být ekonomický systém země nebo např. celé eurozóny. A Nasim Taleb v tomto ohledu říkal docela zajímavou, byť naprosto obyčejnou věc – že jedním z nejstabilnějších systémů je ekosystém nebo příroda, kde kromě jiného funguje jedna věc: žádný živočišný nebo rostlinný druh – tedy s výjimkou člověka – není natolik silný, aby dokázal výrazně ovlivnit nebo vyhubit nějaký jiný druh.

Což se třeba ne úplně podařilo v případě bank po roce 2008, kdy se americké banky, které byly už tenkrát příliš velké na to, aby se uřídily, v rychlosti pospojovaly a jsou nyní vlastně ještě o něco větší. Takže specificky v tomto systému je vlastně neustále inherentně vložena vysoká nestabilita, která se může a nemusí projevit. Systémy, které přežijí věky, jsou diverzifikované, jsou nějakým způsobem vyrovnané a vybalancované.

Takže výstupem je, že člověk by měl diverzifikovat?

Určitě ano. A není to o tom, že by měl diverzifikovat do tisíce akcií. Může se stát opravdu cokoli a nemyslím si, že by současný svět byl nějak nebezpečnější než dřív. On je v zásadě pořád stejný. Výrazně se však zrychlil přenos informací, společně s jejich modifikací a rostoucí mírou informačního šumu. Jedině promyšlené, robustní a diverzifikované systémy v tomto prostředí dokáží obstát. 



NA LIBRY I DOLARY S ROZUMEM

AUTOR: MILAN CHARVÁT



ONDŘEJ HARTMAN ZAČÍNAL S FOREXEM PŘED JEDENÁCTI LETY. NESTAČILO MU VŠAK BÝT JEN OBCHODNÍKEM, A TAK SE STAL I PROVOZOVATELEM NEJVĚTŠÍHO FOREXOVÉHO SERVERU V ČESKU.



Jak jste se vlastně dostal k založení FXstreet.cz?

To bylo v roce 2009, kdy jsem už obchodoval zhruba 5 let, byl jsem obchodník. A stále jsem si říkal, že obchoduji na Forexu, ale chyběl mi tu nějaký server vyloženě na Forex – v tu dobu už tady byly portály o komoditách, o akciích, ale bylo na nich málo informací. Tak jsem si řekl, že když jsem ten forexový obchodník, miluji Forex, tak proč nenajít díru na trhu a nezaložit forexový server, který by sjednotil všechny forexové obchodníky. Takže jsem v roce 2009 založil FXstreet.cz, kde ta první část je zpravodajská – vydáváme analýzy, články, vzdělávací věci, pro forexové obchodníky, pro pokročilé i začátečníky – a ta druhá část je vlastně vzdělávací, kdy pořádáme semináře, konference a píšeme knihy. Takže to je to, co děláme, proč to děláme a jak jsme vlastně vznikli.

Říkal jste, že když jste to zakládal v roce 2009, že už jste předtím nějakých 5 let obchodoval. Jak jste se dostal k samotnému obchodování na Forexu?

Dostal jsem se k tomu už v podstatě na střední škole, kdy jsem se dostal ke knížce „Bohatý táta, chudý táta“ od Kiyosakiho. Takže Kiyosaki mně vlastně změnil život v tom smyslu, že jsem se začal zajímat o finance a o investování a věděl jsem, že tohle bude moje cesta a osobní rozvoj. A od toho Kiyosakiho se pak odrazíte sférou investic nebo podnikání a já se vydal směrem investic. Začal jsem si hrát s akciemi, založil si demoúčet, potom s komoditami a postupně člověk přes ty akcie a komodity stejně přijde k Forexu, k trhu, který mi sedí nejvíce a je pro mě nejlepší na obchodování.

A jak vám to obchodování ze začátku šlo?

Tam byl problém v tom, že tenkrát nebyly žádné weby, kde by bylo vzdělávání zdarma už zpočátku. Bylo to těžké, hodně informací bylo spíše v angličtině, takže ty začátky ani nebyly tak rychlé, jako mají třeba dnes klienti na Forexu. Nebylo třeba úplně běžné, že by demoúčet byly zdarma jen tak k založení, tenkrát se platila i platforma, platila se i data. Abyste měl u brokera účet, musel jste u něj mít nějaký vklad nebo založený reálný účet. No a samozřejmě jsem na začátku nějaké peníze prodělal, naštěstí to nebyly peníze moje, ale peníze investora. Ale pak jsem ty peníze vydělal zpátky na Forexu jak pro sebe, tak pro investora. Taková je asi cesta každého tradera, že zpočátku dostanete od toho trhu přes prsty, než se oklepete a půjdete dál tím kvalitním vzděláváním. Ale říct si – je tady trading, akcie, komodity – založím si účet, je to jednoduché, vydělám peníze – ta cesta takto jednoduchá není. Tak jednoduše to nefunguje. Dostanete od trhu přes prsty a teprve pak začíná vaše cesta tradera.

Dá se říct, co jste se během cesty tradera naučil?

To je spousta věcí. Tři základní chyby, které dělá začátečník, jsou: Za prvé že uvěřím radám brokera. Teprve později

si uvědomím, proč by dával na rady brokera, když ten broker není trader, neobchoduje se svými penězi, tzn. ty jeho rady asi nebudou dobré. Takže neposlušat cizí rady od člověka, který se chová jako odborník, ale není odborník. Za druhé – spousta traderů začne obchodovat tzv. intradenčním obchodováním, což je nejtěžší možný styl tradingu. Samozřejmě, že brokeri chtějí, abyste hodně obchodovali a dělali denně hodně obchodů, protože tím pádem z toho mají hodně poplatků. Nicméně zpočátku platí, že čím více děláte obchodů, čím více uděláte chyb, tím přijдете o více peněz. Lepší je obchodovat zpočátku méně a raději si obchody vybírat, nebýt zbrklý. A s tím vlastně souvisí i třetí bod, a to je vzdělávání. Myslet si, že půjdete na Forex, přečtete si jeden článek, založíte si účet a dokážete měsíčně vydělávat velké částky, to je nesmysl. Protože vy vlastně stojíte proti těm největším bankám, obchodníkům a profesionálům, takže opravdu se zpočátku v tom oboru musíte důkladně vzdělat. A pak teprve začít obchodovat, ne obráceně, že nejdříve obchodovat a pak se vzdělat. To byl také můj případ. Obchodovat, dostat přes prsty a pak se vzdělat a pochopit, o čem to vlastně je.

Kdybychom vzali příklad našeho čtenáře, který má k dispozici sto tisíc korun a říká si, že by s nimi zkusil jít na Forex. Co byste mu doporučil jako základní první kroky, aby se do toho postupně dostal?

Pokud má někdo sto tisíc korun, tak bych mu doporučil si z té částky vzít deset tisíc korun a vložit je do kvalitního vzdělání, tzn. nakoupit si knížky o tradingu v češtině, přihlásit se na nějaký seminář u skutečných obchodníků, ne u brokerů, kteří mají semináře zdarma, ale opravdu u úspěšných traderů, protože to je problém mnoha traderů. Oni mají peníze, začnou obchodovat a myslí si, proč by dávali nějaké peníze do vzdělání. A přitom ta úmrtnost je velká, spousta lidí kvůli tomu i přijde o kapitál. Pokud někdo není schopný dát pár tisícovek do svého vzdělávání, tak by si měl rozmyslet i své další působení na finančních trzích. Takže nejdříve investovat pár tisíc korun do vzdělání, pochopit, o čem to je a teprve potom si založit demoúčet, kde máte vlastně reálná data, ale fiktivní peníze, vyzkoušet si ten obor nanečisto, s fiktivními penězi získat zkušenosti. Pak můžu říct ano, co jsem se naučil při vzdělávání, to mně funguje, vydělává to, jsem schopen mít nějaké zhodnocení kapitálu měsíčně a pak teprve můžu zvažovat založení reálného účtu s těmi sto tisíci korunami, ale určitě ne obráceně, založit si účet, pak na tom prodělat a vykašlat se na to. Taková je bohužel cesta většiny obchodníků, kterým je líto dát pár peněz do vzdělání. Přitom prodělají celý účet. To je opravdu postavené na hlavu.

V minulém čísle MontyRich jsme psali, že ačkoliv se člověku daří na demoúctu, ať si nemyslí, že to takto potom půjde i v reálu.

Přesně tak, to je v podstatě celá psychologie. Je potřeba si nejdřív říct celou ziskovost tradingů. Obecně v tradingu, ať jsou to akcie, komodity nebo Forex, tak platí, že 80 % lidí peníze prodělává, tzn. že pouze dva z deseti obchodníků jsou ziskoví. A to platí pro reálné účty. V těch demoúčtech je ta ziskovost samozřejmě vyšší, ale to je dáno pouze tou psychologií. I když demoúčet se chová stejně jako reál, také máte stejné trhy, stejnou platformu, data jsou stejná, ale najednou se člověk chová úplně jinak. Tam opět hraje roli psychologie, že v tom demoúčtu trader obchoduje bez emocí, bez psychologie, bez strachu, bez chamtivosti a najednou přejde na reál a obchoduje s velkými penězi, což je obrovský psychologický skok, že vlastně najednou každý obchod a každý protipohyb trhu znamená hodně peněz a vlastně ten obchodník si to přepočítává, že ztrácí tolik dolarů v přepočtech na koruny, to mohlo být horské kolo nebo dovolená atd. Proto vždycky doporučuji začít obchodovat v reálu až potom, co jsem schopen vydělávat v demoúčtu, ale nejít rovnou na velký standartní účet, ale založit si nějaký mini nebo mikroúčet. Začít v reálu, ale s malým kapitálem. Aby to nebyl velký psychický skok, tzn. začít třeba s deseti tisíci nebo s padesáti tisíci, prostě si vzít nějakou částku, která je pro toho tradera nízká a o kterou si může dovolit přijít a nebude psychicky trpět, když bude ve ztrátě. To je pro každého samozřejmě jiná částka, ale stačí začít s opravdu minimální částkou, která vás nepoloží, když o ni přijdete.

A dá se třeba nějak pracovat s tou psychikou? Dá se naučit upozadit emoce?

Na Forexu se dá naučit všechno od techniky ovládání platformy, technické analýzy, fundamentální analýzy, naučíte se money-management, naučíte se řízení peněz a rizika a obchodovat, ale psychologie se podle mě naučit nedá. Tu musíte pochopit zkušenostmi. Takže to není otázka 14 dnů, je to otázka půl roku, někdy i roku, než zjistíte, jaký doopravdy jste, jak se chováte při obchodování, jaké jsou vaše chyby a slabé stránky, kdy jste chamtivý a kdy máte naopak strach atd. Takže to se nedá naučit, dá se to spíše zkušenostmi pochytit. Obecně platí, že kdybych měl říct, o čem je trading, tak 60 % je

psychologie, 30 % money-management a jenom 10 % je obchodní strategie.

Vy jste říkal, že intradenní obchodování je to nejtěžší, proč vlastně?

Intradenní je nejtěžší hlavně díky té psychologii. Děláte hodně obchodů, tím pádem je na vás vyvíjen několikanásobně vyšší tlak, než když děláte dva tři obchody týdně. To byl třeba můj případ. Často se mě ptají lidi, kdy byl ten bod zlomu, kdy jsem se přerodil ze ztrátového začátečníka v ziskového tradera. Já jim říkám, že to nebylo, když jsem našel nějakou strategii nebo indikátor. To bylo tehdy, když jsem přešel z krátkodobých obchodů na střednědobé. Předtím jsem dělal desítky obchodů denně, což mě psychicky ničilo a nemohl jsem si dojít v podstatě ani na záchod. A najednou jsem pak přešel na vyšší time frame, takže dělám aktuálně méně obchodů. Dělám třeba jeden nebo v extrémním případě pět obchodů denně, jsem psychicky v pohodě, najednou jsem objevil v podstatě úplně jiný svět. Mám na všechno čas, na přípravu na obchody, obchody jsou kvalitnější, mám lepší signály než předtím, když jsem se trápil v podstatě s adrenalinem, kdy jsem dělal desítky obchodů denně.

Podle čeho bych se měl řídit při svém nákupu a prodeji? Asi těžko podle novin, že?

Přesně tak. To určitě ne. Tam jde vlastně o to, že když jste obchodník, já například obchodník Forexu, tak já se třeba řídím z 80 % podle technické analýzy. Sleduji na mém notebooku různé grafy v mém softwaru MetaTrader, kde se vlastně podle těch grafů a různých Price Action – chování ceny, různé patterny a informace – vytváří ta samotná cena té samotné měny. Podle toho se já řídím, jestli vstupuji nebo vystupuji do obchodů nebo z nich vystupuji. A z těch 20 % je to pro mě fundamentální analýza, takže různé zprávy, jaká je třeba nezaměstnanost v té určité zemi nebo úrokové sazby. Takže vlastně kombinace technické a fundamentální analýzy. Rozhodně nečíst noviny anebo se dívat na zprávy, protože tam už je většina informací zastaralých.

A jak se díváte na pákové efekty?

Ta páka, to je těžké téma. Respektive ono se všude píše, že páka je

nebezpečná. Finanční páka určuje pouze velikost marže, tzn. že ona vám pouze řekne, jaká bude zablokovaná část vašeho účtu během toho, co máte otevřený obchod. Čím větší páka, tím vám vlastně stačí menší marže. Ale to vlastně není nic nebezpečného. Nebezpečný je sám trader, který když má vysokou páku, tak si myslí, že je king a otevíře si extrémně velké pozice v poměru k jeho účtu. Takže to je nebezpečné. Sám trader otvírá moc velké obchodní pozice v poměru k jeho malému účtu.

Jaký byl Váš nejlepší obchod?

Člověk si nepamatuje nejlepší obchody, protože jich bylo hodně, ale spíš si pamatuji ty nejhorší. Když jsem začínal, tak jsem obchodoval extrémně velké pozice, úplný blázen. A za jeden den jsem jednou prodělal 5 tisíc dolarů a tenkrát to byla pro mě ještě velká suma. To mě tenkrát dostalo na kolena, protože jsem věděl, že do toho obchodu nemám jít a udělal jsem to vlastní chybou, takže to mě naštvalo. Ale dneska je to v podstatě běžná částka, kterou vydělám nebo prodělám v rámci jednoho dne. Pro mě je nejlepší obchod ten, který je udělaný podle plánu, podle obchodních pravidel. Takže podle mě i obchod, který by vydělal hodně, ale nebyl podle mých plánů, by byl špatný obchod. Naopak obchod, který byl přesně podle plánů, přesně podle mé obchodní strategie a byl třeba ve ztrátě, tak to je pro mě dobrý obchod. Udělal jsem ho podle pravidel, jak mi řekl můj systém, moje strategie. Kdybych mohl, tak určitě něco najdu. Třeba minulý týden se nám povedl krásný obchod na britské libře, to bylo moc pěkné, ale nesnažím se ty obchody nějak přivlastňovat, jakože ten byl krásný a ten ošklivý. Prostě to беру bez emocí.

Vy jste říkal, že dneska obchodujete jen párkrát denně.

Přesně tak, v průměru dělám tak dva až deset obchodů týdně, to je v tom průměrném množství, ale většinou do těch deseti. Protože tam také docela záleží, kolik máte obchodních účtů a kolik máte strategií. Já už vlastně dneska neobchoduji sám, obchoduji se mnou i mí kolegové. Ti mají zase své strategie napojené třeba na moje účty, samozřejmě těch obchodů je celkově více.

Kdybyste to měl říct časově, kolik hodin týdně tomu věnujete?

Poslední dobou vstávám v šest a notebook vypínám asi v sedm večer. Takže jsem u toho opravdu od rána do večera. A když u toho nejsem, jsem třeba s rodinou nebo jsem někde na schůzce nebo v posilovně, tak mám s sebou telefon, kde mám ten MetaTrader, mobilní platformu, kde opět vidím ty moje pozice a obchody na telefonu. Tzn. že já jsem ten špatný případ toho, kdy já radím, aby se tomu lidé věnovali jen pár hodin denně, aby nebyli otrokem těch grafů, a já jsem vlastně ta kovářova kobyla, která chodí bosa. Ale u mě je to dáno tím, že celý den netrávím jen obchodováním, ale také se starám o chod

portálu FXstreet.cz, kde se stále velmi aktivně podílím na vzdělávání ostatních traderů.

Co jste zobchodoval dnes?

Dnes jsme byli opět v britské libře, to je náš asi nejoblíbenější trh. Britská libra vůči americkému dolaru. Dnes jsme byli v shortu a vydělali jsme málo, takových 40 pipů. Těch trhů, které obchodujete, je hodně, ale dnes se nejvíce zaměřujeme na ty základní trhy, EUR/USD, GBP/USD, USD/JPY apod.

Kdybyste se měl teď podívat globálně, jak byste všeobecně zhodnotil situaci na forexovém trhu?

Teď je na Forexu obrovský boom, ale přijde mně, že ten boom je neustále od roku 2009. Že ten Forex neustále roste. Zvláště v Čechách a na Slovensku, protože tady nemáme žádnou pořádnou burzu. Pražská burza je málo likvidní, je tam málo objemů obchodů, takže ti investoři v Čechách mají peníze, ale nemají je kam investovat. Nějaké spořicí účty ani nebudu zmiňovat. Takže jediná možnost je se starat o ty peníze sám a naučit se sám obchodovat a investovat, a právě to si myslím, že je důvod, proč ten trading neustále roste. Pořád si říkám, kdy už bude ten stop stav nebo ta hranice. Je to zvláštní. Také samozřejmě vidíme, že spousta lidí, kteří zkusili Forex ve 2009 nebo 2010, se třeba po několika letech vrací zpět na Forex. Najednou mají třeba více peněz nebo více zkušeností nebo více času se tomu věnovat než před léty. Není to trh gigantický, 25 000 – 30 000 lidí v Čechách není moc, ale už to je na tak specifický obor hodně.

Kdybych chtěl začít s Forexem a měl si přečíst jednu knihu, která by mi měla dát něco hodnotného do začátku, která by to byla?

To je dobrá otázka a asi nečekáte, že řeknu jinou knížku, než tu moji „Jak se stát forexovým obchodníkem“, 2. rozšířené vydání. V Čechách se stala bestsellerem, nejprodávanejší knížkou o tradingu v ČR a vyšla už v druhém, rozšířeném vydání. Dá se sehnat v každém vydavatelství nebo na našem portálu FXstreet.cz.

Investujete třeba i někam jinam?

Ano, investuji. Kromě forexu samozřejmě investuji do rodiny. A potom kupuji zlaté a stříbrné investiční mince, to je taková sázka na budoucnost.

Máte v plánu jednou hodit celý ten byznys za hlavu a užívat si důchodu?

Já jsem perfekcionista, hodně pracovitý člověk, a proto si nedovedu představit, že bych v následujících několika letech prodal byznys a někam jel. Protože mě baví to, co dělám, miluji ten obor, jsem obchodník, takže mě baví vlastnit web o Forexu a neumím si představit, že bych nedělal nic a jen se někde poflakoval a do toho občas udělal nějaký obchod na Forexu. 

INVESTUJTE POMOCÍ SELSKÉHO ROZUMU

ROZHOVOR S ONDŘEJEM ZÁRUBOU, JEDNATELEM COMSENSE CAPITAL, O BIOINVESTOVÁNÍ, NAFOUKNUTÉM APPLU A ZADLUŽENÉ ČÍNĚ.

AUTOR: MILAN CHARVÁT



Co si máme pod pojmem „Investování selským rozumem“ představit?

Investování posledních padesát let řídí tzv. ekonometrové. Jsou to více matematici než sedláci. Všichni ti matematici 50., 60. a 70. let dokázali změnit myšlení investorů tak, že ti přestali používat zdravý rozum, ale řídili se pouze podle grafů, statistik a jiných výkazů. Touto cestou jsme se vydat nechtěli, chtěli jsme navázat na ty kořeny, kdy se lidé opírali o základní logické myšlení, kupovali věci, které jsou kvalitní, drželi je dlouho a přemýšleli nad tím, jestli ta firma a ten byznys má nějakou hlavu a patu. A podle toho jsme dali dohromady základní pravidla, kterými se u nás řídíme.

Máte je také vypsána na webu, že?

Přesně tak. A ta pravidla jsou velice jednoduchá. V podstatě každý zdravě uvažující člověk se jimi řídí. Například první pravidlo je: investuj více ve svém okolí. Z logického důvodu – když budu investovat na druhém konci světa, nikdy jsem tam nebyl, nikdy jsem neviděl mentalitu těch lidí atd., tak je vysoké riziko, že se spálím. Neznám totiž legislativní prostředí, neznám regulační prostředí atd. Když budu investovat ve svém nejbližším prostředí, tak se můžu na své investice podívat, protože je to v dojezdové vzdálenosti, můžu si ověřit lidi, kdo za tím stojí, jestli je to seriózní obchodník nebo nějaký podvodník. Další pravidlo je „investuj do instrumentů, kterým rozumíš“. To jsou klíčová pravidla, kterými se to řídí. My jsme fandové lokálního investování. Já tomu pracovně říkám „bioinvestování“.

„My jsme fandové lokálního investování. Já tomu pracovně říkám „bioinvestování“.“

A jak by tedy měl člověk s takovým bioinvestováním začít?

Základem jsou tři otázky: proč, jak a pak teprve co. Protože než investujeme, tak si musíme nejdříve položit otázku, proč to vlastně děláme. Dám příklad: Vy si řeknete, že chcete přestat s prací a žít z toho, že jste si vytvořil nějaké investiční portfolio a postupně ho chcete nějakým způsobem spotřebovávat do konce svých dnů. Už to, že si řeknete proč, tak z toho jasně plyne jak, protože podle toho si snadno spočítáte, kolik peněz musíte investovat, jak často atd. A pak teprve, když je tento plán nastavený a řeknete si, jak velké riziko na té cestě chcete podstoupit, pak se teprve řeší, do čeho investovat.

Proč vám vlastně vadí klasické investování?

Nevadí. Naopak. To, co děláme my, je klasické investování. Dnes je hodně populární vydělávat na stagnujících trzích, vydělávat na klesajících trzích, používají se různé spekulativní strategie a odvozeniny. To už ale není klasické investování. Klasické investování spočívá v nákupu dobrých a rentabilních aktiv.

Podívejte se na akcie Apple. Nemám nic proti Apple, je to nejziskovější firma na světě. Hodnota firmy na burze je cca 740 miliard dolarů. Oni mají majetek kolem 110 miliard, tzn. že 630 miliard je hodnota toho, co v budoucnu vydělají. Za rok vydělají 47 miliard. Já už v tom tu logiku přestávám vidět. A Apple je příklad věci, která je dobrá, ale nesmyslně drahá.

Jak byste tedy komplexně zhodnotil momentální situaci na akciovém trhu?

Situace na akciovém trhu je taková, že akcie jsou v podstatě na trojnásobných hodnotách oproti dnu v prvním kvartálu 2009, kdy bylo dno hypoteční krize. Tedy minimálně v případě Dow Jones Indexu a velkých akcií v USA. Evropa jako celek tolik nerostla, protože ne všechny země v Evropě rostly stejně. Němci mají fantastické období v akciích, Britové se dokázali dostat zpátky na svoje. Ale například v ČR se akciový trh z krize nevzpamatoval. Obecně však platí, že většině akcií se posledních 6 let dařilo dobře.

Jakou to má příčinu?

Politici se snažili krizi vyřešit podobně jako ve 30. letech, kdy byla velká hospodářská krize. Vlády začaly více utrácet, státy se zadlužily, ale hlavně došlo k tzv. kvantitativnímu uvolňování. Politici pustili do oběhu více peněz. A to byl hlavní stimul, který nastartoval růst akciových trhů. To teď právě ve velkém probíhá v Evropě, jenom do konce roku je tam asi 400 miliard eur, které mají dostat evropské banky na požádání od Evropské centrální banky. To samé Čína, všechno jsou to peníze puštěné do ekonomiky a to dodává těm akciovým trhům optimismus. Domnívám se, že zažíváme krizi finančního výkaznictví a zisky nemusí být v reálu takové, jaké se jeví na papíře. Jsem názoru, že až dojde k nějaké korekci hospodářských výsledků firem, odstartuje to korekci na akciových trzích. Nedává mi logiku, aby za 6 let v průměru všechny firmy, co jsou v Americe na burze, měly dvakrát větší hodnotu majetku.

A co dluhopisové trhy? Ať už státní, či korporátní...

Letos jsme zaregistrovali velmi pozoruhodné období u státních dluhopisů, protože u více zemí byl záporný výnos, ČR nevyjímaje. Dvouleté, tříleté, a dokonce chvilku i pětileté dluhopisy měly výnos lehce pod nulou, případně lehce nad ní. Dřív to bylo tak, že jedna země měla výnos u dluhopisů 3 %, druhá 4 %, třetí 5 procent a dneska je to tak, že buď mají všichni nulu, nebo něco pod nulou, anebo naopak 10 % plus. Trh se hodně polarizoval na ty důvěryhodné a nedůvěryhodné. Co se týká korporátních dluhopisů, tam situace není tak dramatická, zatím je poměrně konzistentní. Některým firmám se daří a jejich korporátní dluhopisy jsou drahé, takže investorovi vynášejí poměrně

málo. A některým firmám se naopak nedaří a výnos je poměrně vysoký, často v dvouciferných hodnotách. Ale můžete si koupit dluhopisy ČEZu a tam je výnos do 2 %. Těžko se to tedy hodnotí nějak globálně. Emitent od emitenta zkrátka.

Když jste mluvil o akciových trzích, kde si myslíte, že to může skončit?

Rok 2014 a vlastně i rok 2015 jsou z analytického pohledu nesmírně bohaté na negativní události. Když si vezmete, co všechno se stalo za poslední 2 roky: Islámský stát, Sýrie, ukrajinská krize, Krym, Charlie Hebdo, strašně hodně moc negativních věcí se odehrává a akciové trhy to ignorují. Zatím.

Já se vrátím ještě k tomu Applu. To je lakmusový papírek akciových trhů. Apple začal prodávat iPhone v Číně, měl tam obrovský úspěch, najednou vzrostly zisky a všichni říkali, že to poroste pořád. Je to teď postavené hlavně na tom, že těmto technologickým firmám se daří uspět na rozvíjejících se trzích. A rozvíjející se trhy svoji spotřebu hodně zvyšují tím, že dohánějí západní způsob života. A co je západní způsob života? Život na dluh. A oni nás v něm začínají dohánět. Nejsem sice odborník na Čínu, ale na mě to jako na externího

„Apple je příklad věci, která je dobrá, ale nesmyslně drahá.“

pozorovatele působí podobně jako situace v Americe před hypoteční krizí – jak se teď zadlužují domácnosti a snaží se svoji spotřebu zvýšit pomocí dluhů, tak jednoho dne jim také dojde, že ty dluhy budou muset platit a že to nebude legrace. Může to skončit krutým vystřízlivěním. A když se budu inspirovat tím, co se odehrálo v roce 2008, tak tam na emerging markets byly propady mezi 60–70 % ve fondech, které investovaly do těchto akcií. A na těch evropských a amerických to byly propady okolo 50 %, což si myslím, že se úplně v pohodě může stát znovu.

Kolik tomu dáváte času?

Domnívám se, že v létě se asi ještě nic nestane. Před koncem roku klidně může něco přijít. Já si myslím, že podzim je jedním z prvních termínů, kdy to může přijít. Když se ještě vrátím v čase, tak kdy bylo nejkrutější období 2008? Byl to podzim. Pamatuji si, že jsem každé pondělí ráno přišel do práce a krachovala nějaká instituce. Já jsem měl před tou poslední krizí podobný pocit z toho akciového trhu už v roce 2007, což moje zákaznky připravilo o podstatnou část zisku. Říkal jsem si, že už je to vysoko, pojďme z těch akcií pomalu vystoupit, četli jsme různé varující články a hodně jsme se toho báli. Je možné, že i teď se moc bojíme

dopředu, ale lepší je se bát dopředu než zjistit, že peníze investorů jsou o 50 % niž. Ono to pak jde rychle.

A co to udělá s úsporami? Protože částka úspor v Česku je okolo 2 biliónů korun, to není malá suma.

Když se podívám v globále na to, kde mají Češi úspory, tak na prvním místě jsou bankovní vklady. České banky jsou však spíš konzervativnější než ty na západ od Aše, takže bych řekl, že peníze v bankách nejsou ohrožené v tom slova smyslu, že by o ně klienti mohli přijít, ale myslím si, že o to jistěji nic závatného nevydělají.

A třeba penzijní fondy?

Mají obrovskou expozici do státních dluhopisů, což

pro ně může být na jedné straně riziko, že drží státní dluhopisy některých z těch problémových zemí. Ale jim spíš nejde úplně na ruku situace ohledně úrokových sazeb, protože u dluhopisů platí pravidlo, že vzrostou-li úrokové sazby, tak se dorovná-vají výnosy již vydaných s těmi nově vydanými, tzn. že cena těch, co už jsou v portfoliu, jde dolů. To znamená, že výnosy penzijních fondů budou v nadcházejícím období velmi blízko nule.

„Nedává mi logiku, aby za 6 let v průměru všechny firmy, co jsou v Americe na burze, měly dvakrát větší hodnotu majetku.“

Jaká jsou tedy Vaše doporučení?

Investiční poradce zná tři pojmy: buy, hold a sell. Za mě státní dluhopisy hold nebo případně sell, záleží s jak dlouhou dobou splatnosti. Akcie za mě spíš sell a komodity bych řekl v tuto chvíli hold. Kdybyste se mě ptal, co buy, tak řeknu korporátní dluhopisy. A pak samozřejmě private equity, alternativní investice. To jsou takové věci, které jsou poměrně rezistentní vůči tomu, co se děje na kapitálových trzích. 



KAM INVESTOVAT 1 000 000 KČ?

PETR ŽABŽA, ONDŘEJ HARTMAN A ONDŘEJ ZÁRUBA DOSTALI JEDNODUCHÝ ÚKOL – ROZDĚLIT JEDEN MILION DO IMAGINÁRNÍHO PORTFOLIA.



PETR ŽABŽA

500.000 Kč – indexové akcie ETF, s globálním zaměřením (např. na index MSCI World)

200.000 Kč – kvalitní podílové fondy: globální, Eurozóna, US, emerging markets

100.000 Kč – akcie Tesla, Google, Apple, Twitter, ...

200.000 Kč – hotovostní rezerva na nákupy akcií/fondů/ETF v okamžiku, kdy trhy zkorigují.



ONDŘEJ HARTMAN

400.000 Kč – indexové akcie ETF, s globálním zaměřením

200.000 Kč – dluhopisy emerging markets (Brazílie, Turecko, Mexiko...)

150.000 Kč – celosvětově zaměřené REITs (nemovitostní trusty)

250.000 Kč – hotovostní rezerva



ONDŘEJ ZÁRUBA

600.000 Kč – korporátní dluhopisy CZK

80.000 Kč – Komerční banka

80.000 Kč – ETF globální utility

200.000 Kč – ETF zlato, stříbro, ropa, zemědělské plodiny

40.000 Kč – ETF ruský akciový index

INVESTUJTE DO SVÉHO VZDĚLÁNÍ

AUTOR: MILAN CHARVÁT



A PROF. ING. MILAN ŽÁK, CSC.



POKUD SE ÚSPĚŠNÉHO ČLOVĚKA ZEPTÁTE, DO ČEHO BY INVESTOVAL JAKO PRVNÍ, MNOHOKRÁT SE VÁM DOSTANE JEDNOZNAČNÉ ODPOVĚDI – DO VZDĚLÁNÍ. SPOUSTU LIDÍ POVAŽUJE VZDĚLÁNÍ ZA ZÁKLAD SVÉHO ÚSPĚŠNÉHO PODNIKÁNÍ ČI KARIÉRY. I PŘESTO NÁS ZAJÍMAL NÁZOR ODBORNÍKA, PROTO JSME SE S TOUTO OTÁZKOU OBRÁTILI NA REKTORA VYSOKÉ ŠKOLY EKONOMIE A MANAGEMENTU PROF. ING. MILANA ŽÁKA, CSC.

PANE PROFESORE, PROČ BYCH MĚL INVESTOVAT DO VZDĚLÁNÍ A JAKÁ MŮŽE BÝT NÁVRATNOST TAKOVÉ INVESTICE?

Začneme tou první otázkou: PROČ? – Odpovědí je: Protože se to vyplatí. Stačí jen porovnat průměrné platy ve třech kategoriích – osoby s absolvovaným základním vzděláním, se středoškolským vzděláním ukončené maturitou a s vysokoškolským vzděláním druhého stupně. Absolventi vysokých škol „berou“ oproti maturantům přibližně 1,5 x více, oproti zaměstnaným absolventům jen základních škol dokonce 2,5 krát více. K tomu můžeme ještě připočíst vyšší prestiž povolání zastávaných vysokoškoláky ve společnosti, abychom zmínili alespoň ty nejzávažnější důvody. Prezentovaná čísla se týkají ČR. V porovnání zemí OECD je v diferenciaci příjmů mezi těmito skupinami na čelném místě. Spolu (kromě jiného) i s ostatními zeměmi Rakousko-uherského mocnářství, což svědčí o síle a setrvačnosti tzv. institucionálních faktorů ve společenském vývoji. Na druhé straně tohoto spektra jsou země z tzv. severského kapitalismu, země s vyspělou a rovněž institucionálně zakotvenou sociální politikou. Ani tam však neklesá rozdíl mezi krajními skupinami pod dvojnásobek. NÁVRATNOST je

nabíledni. Zařazení do skupin je celoživotní, vždyť i důchody se počítají z výše odměn.

Vysokoškolské vzdělání je dnes stále silněji chápáno jako určitá forma kapitálu – LIDSKÝ KAPITÁL. Investovat do něj, se v současném světě ukazuje jako jedna z nejefektivnějších investic. Ne náhodou nazval G.S.Becker, nositel Nobelovy

ceny za ekonomii z roku 1992 21.století, stoletím lidského kapitálu. Systém vysokého školství v ČR, kde vedle sebe působí veřejné i soukromé vysoké školy, nás nutně vede k otázce financování VŠ. Pro veřejné VŠ jsou zdroje od studentů, jejichž nejznámější formou je školné, tabu, pro soukromé VŠ jsou naopak tabu peníze od státu. To staví veřejné a soukromé VŠ do odlišné situace. Jedni čerpají veřejné peníze, druhí soukromé peníze. Jaký je rozdíl mezi soukromými a veřejnými penězi? Nejsou veřejné peníze nakonec jen dobře „převlečené“ peníze soukromé? Dokážeme rozlišit veřejnou dvacetikorunu od soukromé? Rozdělení na soukromé a veřejné je totiž fikce. Všechny prostředky přerozdělované státem jsou původně soukromé, stát nás jen jejich přerozdělováním zbavuje jak možnosti utrácet, tak i rozhodování za co utrácet. A z hlediska výše zmíněné diferenciaci v odměňování staví vysoko-

školské vzdělání spíše do role veřejného statku i přesto, že výnosy ze vzdělání jsou spíše soukromé. 



INVESTOVÁNÍ DO NEMOVITOSTÍ

AUTOR: MILAN CHARVÁT



NEMOVITOSTI NELZE V RÁMCI INVESTIČNÍHO PORTFOLIA PŘEHLÍŽET. PROTO JSME OSLOVILI MARKUSE ARNOLDA, JEDNATELE SPOLEČNOSTI ARNOLD INVESTMENTS, JAK VIDÍ AKTUÁLNÍ SITUACI NA TRHU S NEMOVITOSTMI.

Jak byste všeobecně zhodnotil aktuální situaci na trhu s nemovitostmi?

V současné době je trh obecně trhem prodávajícího, pokud hovoříme o stabilních trzích a zemích, poptávka na straně kupujících je vysoká. Fondy, institucionální investoři, rodinné podniky a movité privátní osoby si stále dobře pamatují ránu roku 2009 a preferují takzvané „ukládání peněz do cihel“ (angl. changing money into bricks). K tomu přidejme

dostupné půjčky s nízkými náklady na jejich pořízení, levné cizí zdroje peněz tak zvyšují intenzitu investování do nemovitostí. Velká evropská města nyní mimo jiné zažívají vysokou poptávku po privátních nemovitostech (byty a budovy) díky fenoménu moderní doby, kterým je migrace obyvatelstva do měst. Vysoká poptávka postupně snižuje dosažitelné výnosy a ceny nemovitostí rostou, návratnost investic se prodlužuje. Investice do nemovitostí není levná,

ale je považována za bezpečnou. Není zde riziko vzniku bubliny, která v minulosti praskla s dosti hrozivými následky, při realizaci transakce je požadováno vysoké zastoupení vlastního kapitálu.

Jak si v tomto ohledu vede Praha?

Praha v letech krize dost trpěla, v tomto roce jsme ovšem poprvé od té doby svědky velmi vysoké poptávky na straně kupujících. Ceny dosáhly rozpětí, které dává z ekonomického hlediska smysl. Banky odhadují pro dobu příštího roku zvýšení objemu financování investičních projektů, což odráží současnou náladu na trhu. Zajímavým faktem je, že se tento trh stává více a více mezinárodním. Vrací se zahraniční hráči, kteří se předtím dočasně stáhli, a zároveň přicházejí investoři noví. Kontrastní je i srovnání s Vídní, kde kupujícími jsou převážně lokální investoři. Praha si získala dobrou reputaci díky své architektuře a kráse, umístění v srdci Evropy, relativně stabilní ekonomice a v neposlední řadě také přehledně a bezpečně spravovanému katastru nemovitostí.

O jaké reálné výnosnosti se aktuálně můžeme bavit?

Faktorů, které zde hrají podstatnou roli, je mnoho a výnos je stanovován případ od případu. Záleží na typu nemovitosti, lokalitě, době provedení a kvalitě rekonstrukce, dalšího potenciálu atd. Za předpokladu zjednodušené interpretace se výnosy ve Vídni v současné době v případě činžovních domů pohybují v rozmezí 2,5-4%, u kancelářů 4-7% a u nákupních center 4-6,5%. V Praze jsou výnosy ve srovnání s Vídní samozřejmě vyšší, ačkoli díky situaci na trhu sledujeme tendenci jejich mírného poklesu. V případě lepších lokalit jsou u činžovních domů dosahovány výnosy v úrovni 4,5-5%, u kancelářů 6-7% a u nákupních center 7% a výše.

Nemůže ceny nemovitostí ohrozit poměrně rychlá výstavba nových kancelářských komplexů?

Samozřejmě může. Čím více nových kancelářských budov té nejvyšší třídy nabízí prostory, tím vyšší je tlak na současné majitele. Vidíme to ve všech městech, a to včetně Vídně.

Kde ve světě byste mi doporučil podívat se po investičních nemovitostech?

Vzhledem k našemu působení v Rakousku, České republice, na Slovensku a v Maďarsku, můžeme začít v těchto zemích.

„Velká evropská města nyní mimo jiné zažívají vysokou poptávku po privátních nemovitostech (byty a budovy) díky fenoménu moderní doby, kterým je migrace obyvatelstva do měst.“

Je ale těžko takto obecně radit, v konečném důsledku se jedná o zahrnutí mnoha podstatných faktorů, jako je mikrolokalita, nájemci, výnos, další potenciál a tak dále. Jakákoli nemovitost je dobrou investicí, pokud se potká s očekáváními kupujícího.

Jak byste srovnal trh v Česku a na Slovensku, kde je větší potenciál?

Potenciál mají oba trhy, avšak je obtížné je porovnat. Například Slovensko má euro, takže investoři ze západní Evropy nemusí řešit měnové riziko. Na druhou stranu Praha je větší než Bratislava, což je výhoda pro oceňování polohy. Záleží na strategii investora, důvody pro mají obě země.

Čím si vysvětlujete rozdílné složení investorů mezi Prahou a Vídní?

Velmi jednoduše, 80% peněz utracených v realitách pochází z rodinných podniků, od bohatých soukromníků a privátních fondů ve Vídni. Jim nejde ani tak o výnos, jako spíše o uložení

peněz mimo bankovní účet. Mezinárodní investoři, kteří chtějí kupovat v Rakousku mají problém dosáhnout nezbytného výnosu, takže ve Vídni realizují koupě téměř výhradně nad 30-40 milionů euro v rámci jednoho nákupu. V této oblasti jim totiž soukromé peníze nekonkurují. A to je tam mnohem více peněz než v Praze.

Investice do nemovitostí v Řecku

- příležitost nebo se vyhnout?

Je to samozřejmě jedna z možností, ale jako investor si musíte být vědomi, že díky možnosti rychlých změn v legislativě je riziko mnohonásobně vyšší, než v jiných zemích Evropy.

Jak vlastně probíhá celý proces investice/zprostředkování?

Ve většině případů je to dlouhá a časově náročná cesta. Od momentu pověření k prodeji nemovitosti do chvíle podpisu kupní smlouvy s kupujícím to bývá 6-12 měsíců. Mezitím pracujeme na vyhodnocení nemovitosti, smluvní specifikaci, prezentaci přímým zájemcům, organizujeme návštěvy s klienty či jejich poradci a bankovními odhadci, odpovídáme na jejich následné dotazy a řešíme za chodu vzniklé problémy či komplikace – téměř vždy se v procesu vyjednávání něco objeví. Není jedna budova jako druhá, škála možných situací, které mohou nastat, je široká. Kromě nemovitostí jako takových přece jen pracujeme s lidským faktorem a nečekanými překážkami každodenního života. 



INVESTICE BUDOUČNOSTI OBJEVUJEME V MINULOSTI!

KLASICKÉ AUTOMOBILY PŘITAHUJÍ POZORNOST VŠUDE, KDE SE OBJEVÍ. NEJENŽE SE ZA NIMI KAŽDÝ RÁD OHLÉDNE A POTĚŠÍ SE JEJICH PŘÍTOMNOSTÍ, ALE ZA ELEGANTNÍMI TVARY SE SKRÝVÁ MNOHEM VÍC. MOŽNÁ KOLEM VÁS TOTIŽ PROJELA VELMI ATRAKTIVNÍ INVESTICE!

AUTOR: MILAN CHARVÁT



Rozhovor s **Jaroslavem Brzoněm**, zakladatelem fondu kvalifikovaných investorů CLASSIC INVESTMENTS a hlavním akcionářem ve společnosti Best Buy Investments, a. s.



Investovat do klasických vozů se dá různými způsoby. Můžete vzít peníze a koupit si soukromě z inzerátů „náhodně“ vybraného veterána, najít vhodné uskladnění a čekat, zda Vaše „sázka“ dopadne v budoucnosti dobře. Nebo se můžete obrátit na fond kvalifikovaných investorů, jako je například nově vzniklý Classic Investments, který zajistí příslušnou odbornost ve výběru správného investičního vozu, pokryje možná rizika diverzifikací v rámci celé šíře sbírky a zajistí také příslušnou likviditu vložených prostředků. Abychom tomuto alternativnímu způsobu investic porozuměli, vyzpovídali jsme zakladatele fondu, Jaroslava Brzoně.

Můžete nám stručně nastínit svou cestu za volant klasických vozů?

Klasické automobily jsou mým koníčkem již od malička.

Tehdy mě k nim přivedl můj táta. Nicméně aktivně jsem si jich začal užívat až kolem třicítky, kdy jsem díky podnikání získal první volný kapitál a mohl si dovolit uskutečnit svůj velký sen a pořídit si pár zajímavých kousků – konkrétně od značek Morgan a Porsche. Musím říct, že pocity z jízdy mě zcela nadchly. Veterána musíte umět řídit, nemá žádné posilovače, žádnou elektroniku, řízení je opravdu ryzí umění a je to naprosto úžasný pocit...

A kdy se klasické vozy staly objektem investičního zájmu?

V první fázi jsem je tak úplně nebral, ale jakmile jsem se do toho intenzivně ponořil, došlo mi, že se jedná o jednu z v současné době nejlepších možností, jak účinně diverzifikovat svoje investiční portfolio. Najednou už nešlo pouze o zážitky za volantem a radost z kvalitní techniky...

Je investice do veteránů opravdu v současné době tak atraktivní? Co akcie, zlato?

Náplní mé práce ve společnosti Best Buy Investments je vývoj investičních strategií postavených na moderních investičních instrumentech, jako jsou opce, certifikáty, burzovně obchodovatelné fondy ETF a podobně. Hlavní činnost spočívá tedy v práci s čísly, se statistikou a prav-

děpodobností a především s velmi přísným řízením rizik. Zkušenosti v této oblasti mne dostatečně ponaučily, že to je jediná možnost, jak být v této oblasti dlouhodobě úspěšný. A tímto způsobem jsem také donedávna investoval svoje investiční prostředky. Doplnkově jsem volně prostředky vkládal do zlatých a stříbrných investičních mincí. V poslední době jsem do svého investičního portfolia zařadil i výjimečné historické vozy. Když se podíváme na vývoj akciových indexů či cen zlata nebo komodit a srovnáme vše s vývojem na trhu klasických automobilů (především po finanční krizi roku 2008), tak trend je naprosto jednoznačný. Navíc právě klasické vozy jsou v zasvěcených kruzích již delší dobu populární a atraktivní investicí. Obecně se dá říct, že trh táhne stále rostoucí poptávka. Nabídka je přitom značně omezená, a to zejména v oblasti raritních historických automobilů, a to se prostě nedá přehlédnout.



Existují nějaké ukazatele, dokládající vysoké zhodnocení historických vozů?

Určitě – například čísla z vývoje indexů historických automobilů. Třeba HAGI Index sledující vývoj cen historických automobilů vykazuje ztrojnásobení jejich hodnoty od roku 2009. Hagerty Collector Car indexy vykazují

průměrné zhodnocení dokonce ještě vyšší!

Nehrozí po tak vysokém růstu určité ochlazení či „splasknutí bubliny“ cen klasických aut?

To hrozí maximálně u některých modelů, jejichž ceny se za několik let znásobily ve stovkách procent a jsou vyloženě trendovou záležitostí. Stejně tak masová produkce nenabízí atraktivní investiční potenciál. Selektce modelů, do kterých investovat, je proto zásadní. A právě u správně vybraných raritních aut je potenciál obrovský, čemuž do budoucnosti napomáhají nové trhy, které se touto investiční cestou nyní ubírají (Arabský poloostrov, Čína, Indie, Rusko).

Jak složité bylo se zaměřit v rámci Vaší činnosti na novou oblast alternativních investic?

Především díky zkušenostem z alternativních investic

v rámci numizmatiky, ale i z obecných zákonů kapitálových trhů, které jsou zjednodušeně řečeno o pravděpodobnostech v rámci aktuální nabídky a poptávky na trhu, byl přechod na tuto novou oblast v podstatě velmi snadný.

Z numizmatiky jsem poznal, že sbírat raritní mince přináší kromě případného zhodnocení drahého kovu v rámci časového horizontu především nárůst sběratelské hodnoty. Když jsem se pak aktivně ponořil do světa klasických aut, došlo mi, že podobné principy fungují i v této oblasti. Navíc jsem na tomto poli získal nejen osobní zkušenosti, ale hlavně mnoho cenných kontaktů na sběratele, odborníky po celém světě. Bez tohoto zázemí prakticky nelze v této oblasti úspěšně investovat.

Takže vaše původní investiční činnosti poskytly řadu cenných zkušeností...

Ano, kapitálové trhy i numizmatika mně dodaly hodně inspirace, jelikož jsou tyto činnosti velmi propojené. Uvedu konkrétní příklad: první investicí byla koupě Morganu +4+, jednoho z pouhých 26 kupé vyrobených v 60. letech. Přišlo mi neskutečné, za jakých podmínek se tento model dal na trhu pořídit. Jedná se o vůz z roku 1964, tedy ze stejné doby jako aktuálně nejdražší klasický automobil světa Ferrari 250 GTO, kterých bylo vyrobeno ještě o 10 kusů více. Již v roce 1964 bylo GTO jednoznačně prestižnější značkou než Morgan a bylo to znát i na ceně, která byla desetinasobná oproti ceně Morgana. Dnes je ale tento rozdíl v ceně pětisetnásobný a investiční potenciál GTO každopádně omezenější! Považoval jsem tedy Morgana +4+ za jednoznačně pod-

hodnocený, s velkým investičním potenciálem. Čas mi dal za pravdu, násobek rozdílu v cenách těchto dvou modelů se začal v čase pomalu sblížovat. Jen za poslední dva roky Morgan svou hodnotu zdvojnásobil!



Založit fond kvalifikovaných investorů v takto specifické oblasti jistě není snadné, proto mě zajímá, jaký impuls nakonec rozhodl?

Trh klasických automobilů nabízí mnoho atraktivních příležitostí s potenciálem zhodnocení v řádu desítek procent ročně! V rámci aktivit společnosti

Best Buy Investments na finančních a kapitálových trzích jsme hledali pro naše investory další investiční příležitosti i mimo kapitálové trhy. Vzhledem k tomu, do jakých celosvětových rozměrů trh s klasickými vozy narostl, bylo nakonec propojení investičního aspektu klasických aut s našimi ostatními investičními aktivitami naprosto logické a dávalo to smysl při rozšiřování naší investiční koncepce. Připravovaný fond kvalifikovaných investorů je navíc regulovaný dle legislativy v rámci EU, znalecky oceňovaný a auditovaný, což zajišťuje vyšší bezpečnost a transparentnost investice.



Jak tedy investovat přes fond a jaké výhody tato forma investice nese?

Investovat přes fond je velmi snadnou alternativou. Princip je v podstatě stejný jako při investici do podílových fondů,

pouze s tím rozdílem, že tyto alternativní fondy (neboli fondy kvalifikovaných investorů) nejsou určené pro retailový trh. Minimální investice činí u fondu CLASSIC INVEST-

MENTS 75.000 eur nebo ekvivalent této částky v české koruně a cílí na výnos 10-15 % p. a. Investiční horizont je minimálně 3 roky.

Výhodou bude výběr vozů expertním týmem, který snižuje riziko špatného investičního rozhodnutí. Další předností bude diverzifikace veškerých rizik spojených s následnými náklady portfolia/flotily vozidel, budou zde nižší jednotkové náklady na údržbu a pojištění vozidel či zajištění příslušné likvidity vložených finančních prostředků. Nejdůležitější je ale expertiza při výběru vhodného automobilu do sbírky. Máme kontakty na soukromé sběratele a mnoho expertů v oboru po celém světě, neustále monitorujeme celý trh, všechny aukce, prodejce či inzertní servery. Určitou nevýhodou tak může zůstat pouze vyšší minimální investice.

Jakým způsobem se klasické vozy do fondu budou vybírat, na základě čeho se bude rozhodovat?

Jedním z hlavních kritérií je určitě zmiňovaná raritnost – tedy počet vyrobených kusů daného modelu a okolnosti jeho vzniku. Čím je číslo nižší, tím nižší je nabídka na trhu a tím vyšší přináší rostoucí poptávka potenciální zhodnocení. To je zákon trhu. Vybíráme tedy modely s maximálním počtem 500 vyrobených kusů. Pokud budeme uvažovat o pořízení auta z větší série, musí být ikonické, sportovní, se zajímavou historií. Vybírat budeme v podstatě od předválečných aut až po youngtimery (70. a 80. léta, pozn. redakce). Obecně ale budeme preferovat auta v původním dochovaném stavu či s profesionálně provedenou renovací od specialistů na danou značku. Důležitý je stav, doložitelná historie, původ a originalita. Ale v potaz budeme brát i řadu dalších aspektů: pokud má vůz jedinečné provedení karoserie od designéra, zvláštní barvu karoserie, speciální vybavení interiéru, doložený nájezd kilometrů (čím méně, tím lépe) či zvláštní technické vybavení (například továrně upravený motor). Důležitá je také atraktivita samotné značky, slavní majitelé konkrétního auta, způsobilost pro zásadní soutěže klasických aut, sportovní či závodní historie... Výběr je komplexním procesem, vždy potvrzeným nejlepšími specialisty v oboru.

Jaké jsou plány v následujícím období?

V první, předstartovní fázi poskytnou investiční kapitál samotní akcionáři BBI. Konkrétně tedy vloží pro začátek prostředky potřebné pro rozjezd já osobně, dále Ondřej Tomek a budou také využity i volné prostředky samotné společnosti. Postupně budou zapojováni i ostatní stávající investoři a klienti společnosti Best Buy Investments. Po nich se fond otevře i všem ostatním zájemcům. K činnosti fondu se také budou vázat společenské aktivity. Sběrka fondu bude pravidelně zpřístupňována investorům. Plánujeme pořádat tematické eventy, výstavy, účastnit se setinových rallye historických vozů a také soutěží elegance. 



PROFIL: CARL ICAHN

BEZOHLEDNÝ NÁJEZDNÍK A NIČITEL SPOLEČNOSTÍ, NEBO INVESTOR, KTERÝ HÁJÍ ZÁJMY AKCIONÁŘŮ?

AUTOR: KARIN SZCZYRBOVÁ



ZPŮSOBŮ, JAK PŘIJÍT K BOHATSTVÍ A MAJETKU, JE VELMI MNOHO. JEDNÍM Z NICH JE SAMOZŘEJMĚ INVESTOVÁNÍ. NA CELÉM SVĚTĚ SE TEDY KAŽDÝ DEN SNAŽÍ MILIONY INVESTORŮ VYDĚLÁVAT PROSTŘEDNICTVÍM SVÝCH OBCHODŮ, PŘIČEMŽ RŮZNÝCH INVESTIČNÍCH NÁSTROJŮ A STRATEGIÍ MAJÍ K DISPOZICI NEPŘEBERNÉ MNOŽSTVÍ. ZATÍMCO JEDNI SÁZÍ NA KONZERVATIVNÍ OBCHODY, DRUZÍ VOLÍ TŘEBA AGRESIVNĚJŠÍ STRATEGIE. JEN MÁLOKTERÝ INVESTOR VŠAK PROSTŘEDNICTVÍM SVÝCH OBCHODŮ ZBOHATNE NATOLIK, ABY BYL ZAŘAZOVÁN MEZI NEJBOHATŠÍ MUŽE PLANETY. CARLU ICAHNOVI SE TO PODAŘILO, A TO I PŘES SVOU VELMI KONTROVERZNÍ POVĚST A METODY.

Carl Icahn (79) nepatří v tuzemsku k příliš známým investorům. Také v žebříčkách nejbohatších lidí světa nebo nejbohatších manažerů se neumísťuje zrovna na prvních příčkách. I přesto se výše jeho bohatství blíží 22 miliardám dolarů (v přepočtu téměř 550 miliard korun) a jeho investiční záměry sledují tisíce lidí z celého světa – někteří z nich s velkými obavami a jiní naopak s vidinou obrovských zisků. Carl Icahn totiž bývá „postrachem“ pro manažery firem, které se dostanou do jeho hledáčku, avšak zároveň k němu jako k ikoně vzhlíží nejenom akcionáři těchto společností s nadějí, že jeho proslulý „výtah“ (tak-zvaný Icahn Lift) bude mít pozitivní vliv na jejich majetek a bohatství. Nežádka se totiž stává, že pouhá informace o Icahnově zájmu koupit podíl v určité společnosti zvyšuje okamžitě cenu akcií této firmy.

Bezohledný dravec a nájezdník, který je králem investorů

Za více než půl století, co Carl Icahn působí na Wall Street, si tento investor získal spoustu přívlastek a přívlastků. Je znám jako dravec, bezohledný investor nebo firemní nájezdník – corporate raider. Bývá také spojován se strategií označovanou jako „greenmail“, což je nákup takového objemu akcií, kdy nový akcionář může těm stávajícím hrozit převzetím kontroly nad společností. V zájmu zachování si této kontroly nad firmou jsou stávající akcionáři nuceni své

podíly vykoupit zpět, avšak za mnohem vyšší cenu, než za jakou je získal nový investor. V poslední době je Carl Icahn synonymem aktivistického investora.

Všechny zmíněné Icahnovy strategie jsou si ve své podstatě velmi podobné a je možné je vnímat jako poměrně „agresivní“. Nelze se tedy divit, že se Icahn často dostával a dostává do různých konfliktů a že mu občas jeho původní záměry nevychází. I přesto však dokáže vydělat i na těchto „nezdařených“ investicích. Snad i díky tomu bývá také označován za „krále investorů“.

Místo lékaře veleúspěšným brokerem

Životopis Carla Iahna prozradí, že se narodil v učitel-ské rodině v New Yorku. Filozofii vystudoval na prestižní Princetonské univerzitě. Později začal studovat i medicínu na New York University. Studium však po 2 letech ukončil, protože jej nebavila „práce s mrtvolami“.

Po krátkém působení v armádě začal Icahn pracovat v roce 1961 na Wall Street jako broker ve společnosti Dreyfus & Company. Místo získal v oddělení opčních a konvertibilních arbitráží.

Carlu Icahnovi se jako brokerovi velmi dařilo, a proto si mohl dovolit již v roce 1968 založit svou vlastní firmu



s názvem Icahn & Company. Zcela samozřejmě se i nadále věnoval tomu, co mu šlo nejlépe – tedy opčním obchodům a arbitrážím. Ve stejném roce si navíc půjčil 400 tisíc dolarů a koupil si křeslo na Burze cenných papírů v New Yorku.

Konec 70. let a první velká vítězství

O deset let později nastal čas na první změnu obchodní strategie. Icahn se začal zaměřovat na malé společnosti, jejichž akcie se mu jevily jako podhodnocené. V těchto firmách získával kontrolní nebo významnou pozici, díky které mohl ovlivňovat rozhodnutí managementu. Takto se mu podařilo získat podíly ve společnostech jako Texaco, Western Union nebo Viacom.

První velké Icahnovo vítězství spadá právě do období konce 70. let. V roce 1979 získal v podniku Tappan Company křeslo v jeho vrcholných orgánech a krátce nato se zasadil o prodej celého podniku, díky čemuž vydělal dvojnásobek své původní investice.

Nájezdníkem díky rozvíjejícím se finančním nástrojům

Osmdesátá léta umožnila Icahnovi zaměřit se i na větší firmy. V této dekádě se na trhu rozšířily možnosti nákupu firemních podílů na dluh – takzvané transakce „leveraged buy-outs“. Carl Icahn v těchto letech také využíval již zmíněný „green-mailing“. V momentě, kdy stávající akcionáři jím převzatých firem nesouhlasí se zpětným odkupem akcií za vyšší cenu, hrozí jim výměnou managementu, jeho odvoláním, rozdělením firmy, prodejem jejích částí apod. Icahn také často využívá takzvaných junk bonds – nekvalitních dluhopisů.

Z období 80. let se do historie zapsalo například Icahnovo převzetí problémové letecké společnosti TWA Airlines. Díky němu si Icahn získal i pověst firemního nájezdníka (corporate raider). Aerolinky, které do šedesátých let vlastnil známý americký letecký konstruktér, pilot a filmový režisér Howard Hughes, převzal Icahn v roce 1985. V roce 1988 se TWA zadlužily kvůli stažení svých akcií z veřejného trhu, přičemž Icahn získal většinu své původně investované částky. V důsledku zadlužení začala společnost postupně rozprodávat všechny své ziskové části konkurentům a Icahn společnost opustil těsně před jejím bankrotem.

Aktivistický investor, který vydělává i na své prohře

S nástupem devadesátých let musel Icahn opět změnit svou investiční taktiku a rozhodl se zvolit strategii

takzvaného aktivistického investora. Tento typ investorů získává ve velkých firmách minoritní podíly. Sám Icahn se po ovládnutí takového podílu spojoval s dalšími významnějšími akcionáři a s jejich pomocí se dostával do řídicích orgánů firem. Zde pak opět navrhoval zpětné odkupy akcií, odprodeje nepotřebných aktiv, reorganizace managementu apod. Tato opatření mívají většinou jen krátkodobý efekt, avšak podle Icahna pomáhají nejvíce akcionářům, protože zvyšují hodnotu akcií firmy, a tudíž i bohatství jejich majitelů.

Roky 1996–2004 byly pro Icahna nejziskovějším obdobím. Průměrně z investic dosahoval výnos 53 procent. V roce 2004 založil vlastní hedge fond, což mu však vyšší zisky nepřineslo. V roce 2005 se výnos z jeho investic snížil na 29 procent a v dalších dvou letech byl fond dokonce mírně ztrátový. Příčinou ztrát byly většinou neúspěšné pokusy reorganizovat velké firmy, ve kterých fond držel minoritní podíly.

Příkladem neúspěšné, avšak pro Icahna ziskové reorganizace může být Time Warner. V roce 2006 se Icahn pokusil tuto společnost rozdělit na několik částí a zároveň hodlal vyměnit její management. Tento plán se mu nepodařilo dovést do vítězného konce, avšak společnost přistoupila k odkupu akcií. Jejich cena tak stoupla o 30 procent a Icahnův fond vydělal 250 milionů dolarů. Tuto investici Icahn komentoval slovy: „Je to hezký způsob, jak prohrát.“

Icahn Enterprises – holding se širokým záběrem

V současné době je Carl Icahn spojován zejména se společností Icahn Enterprises. Tato holdingová společnost má sídlo v New Yorku a její záběr je velmi široký. Součástí holdingu jsou například firmy Federal Mogul (výrobce automobilových komponentů), ARI (železniční vozy), Tropicana Entertainment (zábavní průmysl), Viskase (obaly na potraviny), PSC Metals (recyklace), Bayswater (nemovitosti) nebo WPI (interiérové dekorace).

Tržní kapitalizace Icahn Enterprises je v současnosti 10,5 miliardy dolarů (více než 250 miliard korun) a akcie jsou obchodovány za zhruba 90 dolarů za kus.

Obchody, které stojí za pozornost

V posledních dvou letech vzbudilo pozornost investorů hned několik Icahnových investic. Neúspěšně pro něj skončila v roce 2013 „přetahovaná“ o společnost Dell. Icahn po několika měsících soupeření se zakladatelem této firmy, Michaellem Dellem, boj o převzetí firmy vzdal, přestože akcionářům nabízel za akcii až 15 dolarů oproti

13,65 dolarům, které byl ochoten zaplatit Michael Dell.

Naopak se ziskem až 800 milionů dolarů skončila v říjnu roku 2013 Icahnova investice do společnosti Netflix. Akcie této firmy začal nakupovat koncem léta 2012 za zhruba 58 dolarů za kus a desetiprocentní podíl ve firmě držel 14 měsíců. V momentě, kdy cena akcií vzrostla na 330 dolarů, prodal Icahn podíl 4,5 procenta, což mu vyneslo zmíněných 800 milionů dolarů.

Apple – podle Icahna sázka na jistotu

V současnosti se v popředí Icahnova zájmu pohybuje společnost Apple, o níž je přesvědčen, že je výrazně podhodnocená. Domnívá se, že tržní kapitalizace této firmy by měla být zhruba 1,3 bilionu dolarů, tedy přibližně dvojnásobná oproti současnému stavu, přičemž akcie by měla stát zhruba 216 dolarů. Dnes se obchoduje přibližně za 130 dolarů.

Icahn se pokusil zvýšit cenu akcií Apple nejdříve na konci roku 2013, když usiloval o zpětný odkup akcií v objemu 150 miliard dolarů. Když mu tento plán nevyšel, „zajišťuje“ růst ceny akcií technologického giganta minimálně tím, že neustále navyšuje svůj podíl v této společnosti. Je také rozhodnutý nakupovat akcie Apple i v případě, kdyby na své hodnotě ztrácely.

Je tedy jasné, že i letos bude Icahnovou investiční prioritou společnost Apple. Dále pak sází na energetiku a investuje do společností jako CVR Energy a Chesapeake Energy. Z investičního pohledu jsou pro něj významné i společnosti eBay, Federal Mogul, Hologic a Hertz.

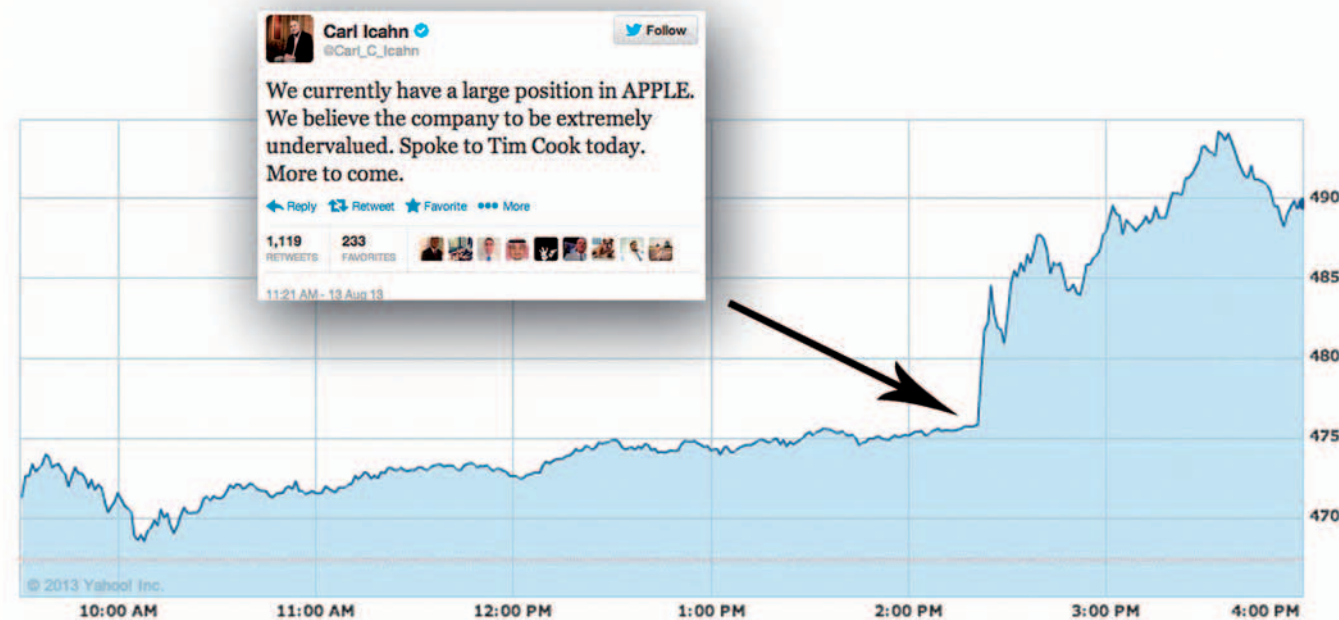
Kritik vysokých odměn, který nezapomíná na charitu

Kromě investování se Carl Icahn věnuje charitě a filantropii. Podporuje zejména vzdělávání dětí ze znevýhodněných rodin a značnou část prostředků věnuje i své alma mater, Princetonské univerzitě.

Carl Icahn patří ke známým kritikům přemrštěných odměn manažerů a jeho největším nepřítelem, respektive člověkem, kterého nesnáší, je Bill Ackman – taktéž aktivistický investor a zakladatel hedge fondu Pershing Square Capital Management.

Pokud se nyní, při čtení závěru tohoto článku, zamýšlíte nad tím, co skutečně stojí za úspěchem Carla Icahna, pak vám možná napoví jeden z jeho výroků, kterým se prezentuje mimo jiné i na svém Twitteru: „*Some people get rich studying artificial intelligence. Me, I make money studying natural stupidity.*“ 

Akcie Apple 13. srpna 2013



Ukázka toho, co může udělat s akciemi jeden jediný tweet od osobnosti jako Carl Icahn

HEDGE FONDY

VYDĚLÁVAJÍ NEJENOM SVÝM INVESTORŮM, ALE TAKÉ SVÝM ZAKLADATELŮM – MILIARDÁŘŮM. SEZNAMTE SE S JEJICH INVESTIČNÍ STRATEGIÍ!

AUTOR: KARIN SZCZYRBOVÁ



MOHLO BY SE ZDÁT, ŽE NEJBOHATŠÍ LIDÉ SVĚTA NEŘEŠÍ, NEBO ALESPON NEMUSÍ ŘEŠIT OTÁZKU, CO S PENĚŽI. JAK S NIMI NAKLÁDAT NEBO JAK JE INVESTOVAT. PRAVÝ OPAK VŠAK BÝVÁ ČASTO PRAVDOU. JEDNU Z ALTERNATIVNÍCH MOŽNOSTÍ, JAK MOHOU NEJENOM BOHATÍ LIDÉ ZHODNOTIT SVÉ VOLNÉ FINANČNÍ PROSTŘEDKY, PŘEDSTAVUJÍ HEDGEOVÉ FONDY. VZHLEDEM K VÝŠÍ ČÁSTEK, KTERÉ TYTO FONDY SPRAVUJÍ, NENÍ VŮBEC PŘEKVAPIVÉ, ŽE V JEJICH ČELE STOJÍ ZKUŠENÍ INVESTOŘI, KTEŘÍ SE SAMI ŘADÍ MEZI MILIONÁŘE ČI MILIARDÁŘE. PŘIBLIŽME SI PROTO NĚKTERÉ Z NICH, JEJICH INVESTIČNÍ STRATEGIE A PORTFOLIA.

Otázku, jak naložit se svými volnými finančními prostředky, řeší lidé na celém světě, včetně těch nejbohatších. Tedy těch, kteří disponují investovatelnými aktivy o hodnotě více než jeden milion dolarů. Jak ukázala poslední zpráva World Wealth Report, kterou vytvořily konzultační společnosti Capgemini a RBC Wealth Management, stále častěji se nejbohatší lidé světa přiklání k rizikovějším investicím než k relativně bezpečnému držení hotovosti. Kromě akcií tak v jejich portfoliu přibývají i investice do hedgeových fondů, do kterých celosvětově ročně přitékají stovky miliard amerických dolarů, přičemž tyto fondy spravují majetek za biliony dolarů.

Hedgeové fondy jsou speciálním typem investičních fondů, které na rozdíl od jiných fondů (například podílových) podléhají v současnosti

velmi nízké regulaci. Původní myšlenka hedge fondů však vycházela ze samotného významu slova „hedge“ – zajištění. Jestliže tedy první hedge fondy, které vznikaly

„Ještě než se však Soros stal slavným a uznávaným investorem, pracoval po své emigraci z Maďarska do Velké Británie v roce 1947 například jako číšník nebo železniční portýr a nosič.“

v první polovině minulého století, sloužily k zajištění rizika poklesu ceny akcií, dnes patří tyto fondy spíše mezi rizikovější investice.

Pro hedge fondy jsou charakteristické spíše agresivní a riskantní

investiční strategie jako například krátký prodej nebo využívání finančního pákového efektu. Tyto strategie mohou, ale také nemusí přinášet vysoké zisky. Důkazem může být charitativní sázka Warrena Buffetta s hedgeovým fondem Protégé Partners. Buffett za posledních sedm let pouhým „nákupem“ akciového indexu S&P 500 překonává několika-násobně výnos zmíněného hedge fondu, a to navíc bez toho, aby platil vysoké poplatky spojené s investováním ve fondu. Index S&P 500 dosud Buffettovi pomyslně vynáší 63,5 procenta, zatímco výnos hedgeového fondu činí pouhých 19,6 procenta.

Hedgeové fondy jsou kvůli svému vyššímu riziku vhodnější spíše pro kvalifikované investory. Mezi veřejností nejsou tyto fondy příliš

známy, mimo jiné i kvůli tomu, že vstupní investice bývají řádově mnohem vyšší než u běžných fondů. Hedge fondy často řídí osoby, které se samy profesionálně věnují aktivnímu investování, a to jak svých, tak i klientských finančních prostředků, proto jde v podstatě o fondy soukromého typu.

Úspěšných a zajímavých hedge fondů je na světě velmi mnoho, stejně jako i jejich zakladatelů, manažerů, ředitelů apod. Ti se, jak již bylo zmíněno, sami často řadí mezi dolarové miliónáře a miliardáře, tedy nejbohatší lidi světa. Vybrali jsme proto pět z nich, kteří vynikají nejenom svým bohatstvím, ale také svými zkušenostmi, investičními strategiemi nebo zajímavým investičním portfoliem.

GEORGE SOROS



Bezpochyby nejznámějším a nejzámožnějším člověkem, který se pohybuje v oblasti hedge fondů, je maďarský rodák a americký miliardář **George Soros (84)**. Jeho jmění přesahuje 24 miliardy dolarů.

Soros proslul zejména svými měnovými spekulacemi, které donutily v roce 1992 Bank of England devalvovat britskou libru. Ještě než se však Soros stal slavným a uznávaným investorem, pracoval po své emigraci z Maďarska do Velké Británie v roce 1947 například jako číšník nebo železniční portýr a nosič.

Z Anglie odešel Soros v roce 1956 do Spojených států amerických, kde o 13 let později založil Soros Fund Management. Dnes je tato společnost sice rodinnou firmou, avšak formálně jde o hedge fond, jenž se řadí mezi nejziskovější fondy na světě. Ve čtyřech dekádách předcházejících roku 2010 vydělával ročně průměrně 20 procent.

Soros Fund Management je hlavním poradcem soukromých hedge fondů Quantum Group of Funds. Základ těchto fondů položil Soros v roce 1973 spolu s Jimem Rogersem. Jména konkrétních akcionářů fondů Quantum jsou sice tajná, avšak všeobecně se hovoří o rodině Rothschildů a jiných zámožných evropských rodinách.

Fondu Quantum vděčí Soros za svůj majetek. V prvních deseti letech své existence totiž výnos fondu překročil neuvěřitelných 4000 procent. Pro srovnání – Soros Fund Management si loni připsal výnos pouhých 8 procent.

Zatímco zmíněný výnos fondu Soros Fund Management nebyl loni nijak závratný, hodnota 9 miliard amerických dolarů, na které byly na konci května letošního roku oceněny prostředky ve fondu shromážděné, už může budit příslušný respekt. Ve fondu měly největší podíl akcie internetového obchodníka Alibaba, akcie argentinské energetické společnosti YPF a také akcie jedné z předních jihoamerických zemědělských společností – Adecoagro. Zajímavými tituly, které Soros Fund Management ve větším objemu také drží, jsou například akcie Dow Chemical (agrochemie), Endo International (zdravotnictví) nebo Zoetis Inc. (výrobce veterinárních léků a vakcín).

Názory veřejnosti na George Sorose se liší. Zatímco někteří jej bezmezně obdivují, jiní jím pohrdají či jej kritizují a respekt si u nich nezískává ani svou charitativní činností a filantropií. Prostředky určené na dobročinnost totiž pochází ze zmíněných

spekulací, které se svou podstatou s filantropií neslučují.

RAY DALIO



Hned několika pomyslnými tituly se může pochlubit americký investor s italskými předky, **Ray Dalio (65)**. Kromě skutečnosti, že patří se svým jménem přesahujícím 15 miliard dolarů mezi nejbohatší muže světa, se objevil také několikrát v různých žebříčcích nejvlivnějších osob na planetě. Je zakladatelem fondu Bridgewater Associates, jenž se stal v roce 2012 vůbec největším hedge fondem na světě. Dnes tento fond, který byl založen před 42 lety, spravuje aktiva v hodnotě přesahující 160 miliard dolarů.

Ray Dalio své první investiční zkušenosti získával přímo na Burze cenových papírů v New Yorku, konkrétně při obchodování komoditních futures (dohoda dvou stran o směně určitého množství určité komodity v předem určené kvalitě za předem stanovenou cenu k předem stanovenému budoucímu datu). Portfolio tohoto investora, který předpověděl globální finanční krizi v roce 2007, má dnes hodnotu téměř 13 miliard dolarů.

První akcie si Ray Dalio koupil, když mu bylo pouhých 12 let. Tehdy vsadil na Northeast Airlines. Nyní v jeho portfoliu nalezneme akcie společností jako Coca Cola, Johnson & Johnson nebo kanadské firmy

Potash Corp., jež produkuje základní složky pro výrobu hnojiv.

Při svém investování a obchodování se Ray Dalio řídí 210 zásadami a principy, které sepsal ve svém Manuálu pro zaměstnance Bridgewater Associates. Zde jsou některé z těchto zásad, které je možné využít nejenom v byznysu, ale také v běžném životě: pravda je nejdůležitější; naučte svůj tým, že je v pořádku selhat, pokud se ze selhání poučíte; tým by měl fungovat jako stroj, kde každý ví, co má dělat; důležité je být čestný a otevřený; když se objeví problém, najděte jeho příčinu; pracujte tak, abyste dosáhli toho, co jste si vytýčili; poznejte to, co neznáte; minimalizujte riziko; pamatujte na pravidlo 80/20.

Ray Dalio má spoustu zkušeností a vědomostí, o které se neváhá podělit. Celosvětově bylo velmi úspěšné například jeho třicetiminutové animované video s názvem How The Economic Machine Works, které umístil v roce 2013 na YouTube.

JOHN PAULSON



Z nenápadného finančního manažera finanční legendou. I tak by bylo mož-

né stručně představit dalšího úspěšného investora, **Johna Paulsona (59)**, jehož jmění je v současnosti odhadováno na více než 11 miliard dolarů.

John Paulson založil svou investiční společnost Paulson & Co v roce 1994 s „pouhými“ dvěma miliony dolarů.

„John Paulson založil svou investiční společnost Paulson & Co v roce 1994 s „pouhými“ dvěma miliony dolarů. V té době pro něj pracoval jeden jediný zaměstnanec. Už za deset let však společnost vykázala ve svém účetnictví majetek v hodnotě 300 milionů dolarů.“

V té době pro něj pracoval jeden jediný zaměstnanec. Už za deset let však společnost vykázala ve svém účetnictví majetek v hodnotě 300 milionů dolarů. Dvacet let po založení společnosti bylo její součástí celkem osm hedgeových fondů, práci ve firmě našlo zhruba 120 zaměstnanců a společnost spravovala majetek, jehož hodnota činila 18 miliard dolarů.

Společnost Paulson & Co se zaměřuje na takové investiční příležitosti, které vznikají v důsledku určitých událostí – jde o takzvanou „event driven“ strategii. Společnost investuje například při očekávání fúze či akvizice nebo naopak před rozdělením firem. Paulson & Co využívá také takzvaných „proxy fight“, kdy se akcionáři firem sdružují do skupin a hlasují v zastoupení, aby prosadili svůj záměr. Příkladem takové Paulsonovy investice může být nákup akcií společnosti Yahoo v květnu 2008. V té době usiloval

aktivistický investor Carl Icahn (jehož investiční strategii je v tomto čísle magazínu MontyRich věnován samostatný článek) o výměnu vedení společnosti Yahoo a John Paulson se v očekávání vyšších zisků rozhodl Icahna podpořit.

Proslulost si ve finančním světě Paulson získal v roce 2007, tedy v roce, kdy vypukla globální finanční krize. Právě v tomto období vydělal neuvěřitelné 4 miliardy dolarů díky obchodům označovaným jako CDS – credit default swaps (výměna nesplaceného úvěru). Tento úvěrový derivát by bylo možné přirovnat k pojištění, jelikož kupující CDS se zajišťuje proti riziku úvěrového selhání a prodávající CDS se zavazuje uhradit ztrátu v případě selhání. Paulson tento nástroj využil při „pojištění se“ proti riziku nesplacení vyplývajícím

mu z nadměrného a neuváženého přidělování podřadných hypoték americkým domácnostem.

V současné době Paulson nejvíce věří akciím farmaceutických společností. Významný podíl v portfoliu Paulson & Co., jehož hodnota byla na konci května letošního roku 19,1 miliardy dolarů, zaujímají hned čtyři farmaceutické podniky: Shire, Allergan, Mallinckrodt a Salix Pharmaceuticals. Druhou oblastí, které Paulson důvěřuje, jsou telekomunikace a satelitní přenosy reprezentované společnostmi Time Warner Cable a Directv.

John Paulson patří mezi známé filantropy. Na počátku června letošního roku daroval například 400 milionů dolarů Harvardově univerzitě. Tento dar je pro univerzitu nejvyšším v celé její historii a zároveň se řadí mezi největší dary, jaké kdy získala některá z amerických univerzit.

JAMES HARRIS SIMONS



Nejchytřejší miliardář – toto přívěsko si vysloužil další z úspěšných investorů a zakladatelů hedgeových fondů – **James Harris Simons (77)**. Výše jmění tohoto důchodce, který do penze odešel před pěti lety, je odhadována na 14 miliard dolarů.

Simons jako absolvent Massachusettského technologického institutu odstartoval svou profesní kariéru jako matematik. Spolupracoval například s Ministerstvem obrany Spojených států amerických v době války ve Vietnamu a podílel se na rozšiřování kódů a hesel. Později jej při tvorbě šifry Lucifer angažovala společnost IBM.

Své matematické a počítačové znalosti využil Simons i při investování. V roce 1982 založil soukromý hedgeový fond Renaissance Technologies, který v té době spravoval prostředky v objemu 25 miliard dolarů. Fond spolupracuje s mnoha odborníky z nefinanční sféry, konkrétně z oblasti matematiky, fyziky, statistiky apod.

Renaissance Technologies při investování a obchodování využívá matematické modely, jejichž prostřednictvím analyzuje a provádí obchody. Modely jsou založeny na analýze co největšího objemu dat, které mohou být v daném čase shromážděny. Poté model vyhledá opakující se

pohyby a na jejich základě předvídá další vývoj a případně investuje.

Je běžné, že úspěšní lidé, investoři, politici, podnikatelé apod. bývají často spojováni s určitými podezřeními a kontroverzemi. Také James Simons musel čelit jistým podezřením. V roce 2009 například vysvětloval důvody finančních ztrát investorů hedge fondu Renaissance Technologies, zatímco investice, které držel on sám nebo jeho společníci, vydělávaly.

Před rokem byl Simons ostře odsouzen senátorem Johnem McCainem, který se nechal slyšet, že fond Renaissance Technologies se mohl vyhnout zaplacení daní ve výši přesahující 6 miliard dolarů tím, že zamaskoval investice probíhající ze dne na den a tyto investice byly oficiálně vydávány za dlouhodobé.

Prostředky, které byly na konci května letošního roku umístěny v Simonsově fondu Renaissance Technologies, měly hodnotu 47,5 miliardy dolarů. Portfolio fondu je rozmanité, najdeme v něm například akcie společnosti Colgate-Palmolive, farmaceutické firmy Novo Nordisk, internetového obchodníka Amazon.com, letecké společnosti Alaska Air Group, biofarmaceutické firmy Gilead Sciences, výrobce analogových integrovaných obvodů Linear Technology nebo společnosti Domino's Pizza.

James Simons patří mezi známé filantropy a podporuje zejména vzdělávání a zdravotnictví.

BRUCE KOVNER

Podobně jako James Simons je i další investor, **Bruce Kovner (70)**, dnes již penzistou, přičemž jeho jmění je odhadováno na zhruba 5 miliard dolarů.

Jméno tohoto miliardáře a investora, který se narodil do ruské židovské rodiny, jež na počátku minulého století emigrovala z carského Ruska do

Spojených států amerických, je spojeno se společností Caxton Alternative Management, jež byla založena v roce 2012, a fondem Caxton Associates, který vznikl v roce 1983.

Svůj první obchod Kovner uskutečnil v roce 1977. Ze své kreditní karty si půjčil 3 tisíce dolarů, které investoval do futures kontraktu na sóju. V průběhu trvání obchodu vystoupala hodnota Kovnerovy investice až na 40 tisíc dolarů, avšak poté začala padat až na konečných 23 tisíc dolarů. Na tomto nervy drásajícím obchodě se Kovner mnohé naučil a zejména si uvědomil, jak důležitou úlohu hraje v životě investora risk management.



Později Kovner pracoval jako trader ve finanční společnosti Commodities Corporation, kde údajně vydělal miliony a získal si respekt a uznání, což jej vedlo k založení výše zmíněného fondu Caxton Associates, jenž v době svého vrcholu spravoval kapitál převyšující 14 miliard dolarů.

Kovner, podobně jako Simons, nerad poskytuje novinářům rozhovory a také se věnuje filantropii. Je velkým obdivovatelem umění, a zvláště opery. Součástí Kovnerova bytu na newyorské Páté avenuí je zvláštní pokoj s olověnými stěnami, který obyvatele bytu dokáže ochránit před případným chemickým nebo biologickým útokem či před následky výbuchu špinavé bomby. 

BITCOIN

NEDŮVĚRYHODNÝ PROJEKT, NEBO SKVĚLÁ INVESTIČNÍ PŘÍLEŽITOST?

AUTOR: KARIN SZCZYRBOVÁ



PENÍZE JSOU STATKEM, BEZ KTERÉHO SE V SOUČASNÉM SVĚTĚ NEOBEJDEME. ZVYKLI JSME SI PLATIT JAK KLASICKÝMI MINCEMI ČI BANKOVKAMI, TAK I MODERNÍMI PLATEBNÍMI KARTAMI. ZCELA BĚŽNĚ TAKÉ VYUŽÍVÁME RŮZNÉ MĚNY – ČESKOU KORUNU, EURO NEBO TŘEBA AMERICKÝ DOLAR. PŘED ŠESTI LETY SE VŠAK VE SVĚTĚ OBJEVIL ZCELA NOVÝ FENOMÉN, A TO KRYPTOMĚNA NESOUCÍ NÁZEV BITCOIN. ZA DOBU SVÉ EXISTENCE SI TATO „MĚNA“ NAŠLA SPOUSTU SVÝCH PŘÍZNIVCŮ, ALE TAKÉ ODPŮRCŮ. PŘESTOŽE BITCOINY NEMAJÍ ŽÁDNOU FYZICKOU PODOBU, JE MOŽNÉ S NIMI ZAPLATIT NEJENOM V INTERNETOVÝCH OBCHODECH, ALE TAKÉ V KAMENNÝCH PRODEJNÁCH. JEN V PRAZE EXISTUJE NĚKOLIK DESÍTEK MÍST, KDE JE BITCOIN AKCEPTOVÁN. O SKUTEČNOSTI, ŽE JE TATO VIRTUÁLNÍ MĚNA PŘIJÍMÁNA JAKO PLATIDLO, TEDY NEMŮŽE BÝT ŽÁDNÝCH POCHYB. MŮŽE VŠAK BÝT BITCOIN I VÝHODNOU INVESTICÍ?

Ačkoliv se zmínky o bitcoinu objevují v médiích v posledních letech stále častěji, je pro mnohé tato virtuální měna i nadále velkou neznámou a bývá často určitým synonymem zločinu, legalizace výnosů z trestné činnosti nebo praní špinavých peněz. Přibližme si proto skutečnou podstatu bitcoinu a dejme prostor odborníkům a jejich názorům na možnost využití bitcoinu v reálném životě.

NIČÍM NEKRYTÁ MĚNA, KTERÁ EXISTUJE POUZE V ELEKTRONICKÉ PODOBĚ

Virtuální měna s názvem Bitcoin vznikla v roce 2009 a jejím autorem je buď jednotlivec, nebo skupina lidí, která je známa pod pseudonymem Satoshi Nakamoto. Bitcoin je navržen tak, aby nikdo nemohl tuto měnu ovlivňovat. Bitcoin nelze padělat nebo zabavovat jako běžné měny. Žádnými zásahy také není možné způsobovat inflaci bitcoinu.

Bitcoiny jsou nabývány různými způsoby, avšak nejvýznamnějším je takzvaná „těžba“. Počet bitcoinů, které mohou být celosvětově vytěženy, je konečný a činí necelých 21 milionů kusů. Poslední bitcoin či jeho zlomek by měl být vytěžen v roce 2140. Bitcoiny jsou nejčastěji uchovávány v počítači v souboru s takzvanou bitcoinovou peněženkou. Při uchování bitcoinu je možné využít i služby třetí strany.

Hodnota bitcoinu vychází pouze z jeho nabídky a poptávky po něm. Velmi důležitá je tedy důvěra v tuto kryptoměnu. Bitcoin není krytý ani zlatem, ani jinými komoditami. V počátečních letech existence bitcoinu byla jeho cena velmi nízká. Zlom přišel v roce 2011, kdy se bitcoin obchodoval za 31 dolarů. Další ohromný nárůst zaznamenala kryptoměna na sklonku roku 2013, kdy byl jeden bitcoin k dostání za více než jeden tisíc amerických dolarů. Dnes je jeho hodnota zhruba 250 dolarů.

REVOLUČNÍ KONCEPT A VIZE LEPŠÍCH ZÍTŘKŮ – I TO JE BITCOIN

Vzhledem k uvedeným charakteristikám bitcoinu je zřejmé, že mnozí lidé mohou být vůči jeho širšímu využití kritičtí, kdežto jiní v něm naopak vidí velké příležitosti a nadějnou budoucnost. Například pro jednatele společnosti World BTC Business, **Martina Stránského**, který spustil v České republice první automat na bitcoiny a otevřel také první kamenné klientské centrum zaměřené na tuto kryptoměnu, znamená bitcoin „nezávislost a svobodu“.

Pro **Ladislava Faitha**, jednoho ze zakladatelů české obdoby bitcoinu, měny nesoucí název Czech Crown Coin, je nejznámější kryptoměna synonymem budoucnosti. „Je to

vize lepších zítřků, prosperity a jediná naděje pro současnou potápějící se ekonomiku. Bitcoin je východiskem ze současné krize a koncepcí nové ekonomie, která může přinést hospodářský růst,“ říká Ladislav Faith.

Dominik Stroukal, pedagog na VŠE Praha a výkonný ředitel serveru Bitcoin Consulting, vnímá bitcoin jako důkaz, že „svobodní lidé na volném trhu přichází nejen s malými inovacemi, ale i se změnami celého chápání tak zakořeněných fenoménů, jako jsou peníze.“

Velký význam přikládá takzvanému blockchainu – technologii, na které bitcoin funguje a kterou je možné si představit jako velkou, decentralizovanou, sdílenou a transparentní účetní knihu. Bitcoin je podle Dominika Stroukala „skutečně revoluční, protože nemá žádné centrum, které by mohl kdokoli ovládat a bitcoiny tak znehodnocovat“.

O revolučním konceptu, který dává lidem možnost svobodnější volby nakládání s finančními prostředky, hovoří také **Karel Fillner**, autor blogu btctip.cz a zakladatel české verze amerického online deníku Cointelegraph. Podle něj má bitcoin množství praktických výhod: „Transakce jsou extrémně levné, rychlé a umožňují komukoli převést peníze na druhý konec světa bez toho, aby se musel někoho dovolovat. Založení bitcoinové adresy nic nestojí a bitcoiny také nelze běžně zabavit. Transakce jsou dohledatelné a transparentní s tím, že vlastníky adresy není veřejně známý.“

Osobně považuje Karel Fillner rozvoj bitcoinu a kryptoměn „za stejný převrat, jaký začal v devadesátých letech s rozvojem internetu“.

Místem, které je s bitcoinem neodmyslitelně spojeno, je v tuzemsku projekt Paralelní Polis umělecké skupiny Ztohoven, respektive tamní Bitcoinová kavárna. Platby jsou zde přijímány pouze v bitcoinech. Denně kavárna zaznamenává desítky plateb. S celým projektem je spojen i **Martin Šíp**, který pravidelně v Paralelní Polis organizuje Bitcoin meetup. Kromě toho pracuje i v českém bitcoinovém startupu SatoshiLabs, který jako první na světě vytvořil bezpečnou hardwarovou peněženkou TREZOR.

Pro Martina Šípa je bitcoin „technologíí se zásadním společenským významem velikosti internetu. Jako měna je bitcoin jen její první aplikací, která ukazuje, že lze pěstovat peníze bez regulace států a bank jako prostředníků“.

Podle názoru Martina Šípa je obrovskou výhodou bitcoinu jeho otevřená povaha: „Zúčastnit se může každý, není třeba se ptát žádné instituce a kdokoli s dobrým nápadem na něm může začít stavět. S nadsázkou lze říci, že inovativní lidé mohou konečně ‚založit v garáži i banku‘ stylem, kterým kdysi začala firma Apple.“

PLATIDLO I DLOUHODOBÁ INVESTICE

Bitcoin tedy podle názorů oslovených odborníků může být mimo jiné i převratným počinem v očích příznivců této technologie. Zkušenosti z praxe pak dokládají, že tato kryptoměna nabízí i nové platební možnosti. Může ale bitcoin být i investicí?

Podle názoru **Martina Stránského** je dnes bitcoin spíše nezávislou a spekulativní investicí. Pro něj osobně je to však i investice dlouhodobá, jelikož si sám spoří v bitcoinu na důchod.

Karel Fillner vnímá zejména současnou platební funkci bitcoinu jako digitální měny. Současně ale dodává, že považuje bitcoin za „výbornou dlouhodobou investici, přestože i nadále zůstává poměrně volatilní. Je potřeba si uvědomit, že se stále jedná o mladý koncept a z hlediska jakýchkoliv investic to určitě není konzervativní nástroj“.

Podobné stanovisko zaujímá i **Martin Šíp**, který považuje investici do bitcoinu za „velmi spekulativní s velkou mírou volatility zejména v krátkém časovém horizontu jednoho či dvou let“. Zároveň dodává, že roste význam bitcoinu jako platidla: „Jako platidlo se bitcoin začíná používat více tam, kde neexistuje rozumná alternativa, a to kvůli velkým poplatkům, silné kapitálové kontrole nebo v prostředí bez rozvinuté bankovní infrastruktury.“

Dominik Stroukal na bitcoin pohlíží komplexněji. Podle něj první studie ukazují na skutečnost, že lidé bitcoiny jednoduše drží a většinou čekají, co se stane. Doufají také, že cena poroste, čemuž mnohé nasvědčuje: „Za poslední rok se znatelně změnila a rozšířila celá bitcoinová infrastruktura. I v České republice existuje mnohem více míst, kde lze s bitcoiny platit.“

V oblasti investic vnímá Dominik Stroukal význam bitcoinu například pro krátkodobé až intradenní investory, kteří obchodují na bitcoinových burzách v průběhu jednoho dne. Díky těmto obchodům mohou získat zejména začínající investoři cenné obchodní dovednosti, které pak mohou využít i na jiných trzích.

„Já osobně používám bitcoin jako platidlo. Část bitcoinů mám bezpečně uschovanou a nesnažím se ho vnímat

jako investici. Pokud něco vidím jako dobrou investici, pak je to investice do bitcoinových startupů. V nich je řada mladých a šikovných lidí, kteří rozumí novým technologiím. Tam vidím skutečný a nevyužitý potenciál,“ dodává Dominik Stroukal.

KRÁDEŽE BITCOINŮ? DŮSLEDEK NEZODPOVĚDNÉHO PŘÍSTUPU

Přední čeští odborníci na bitcoin a jeho zastánci se tedy v podstatě shodují na možnosti využití této kryptoměny i jako investice. Skeptici však mohou namítnout, že bitcoin je investicí velmi rizikovou, přičemž nejde jen o jeho vysokou volatilitu, ale také o vyšší riziko krádeže. Bitcoiny mohou být odcizeny buď přímo z nezabezpečeného osobního počítače, stejně tak mohou být napadeny i třetí strany, které bitcoiny uchovávají (burzy či směnárny). Jak však uvádí **Martin Stránský**: „Krade se vše, včetně bitcoinu. Riziko je ale možné minimalizovat, například využíváním služby My.WBTCB.“

Karel Fillner vidí za krádežemi bitcoinů zejména selhání lidského faktoru a „nedostatečné až lajdácké zabezpečení tzv. privátních klíčů, které slouží k podpisu transakcí – kdo k nim má přístup, ten má také přístup k bitcoinům“.

Podle názoru Karla Fillnera je samotný bitcoinový protokol bezpečný: „Nikdy se ho nikomu nepodařilo narušit, ani to nepovažuji za prakticky technicky proveditelné. Lidé si však musí uvědomit, že jsou za své finanční prostředky odpovědní sami právě tím, že je zde odstraněna nutnost prostředníků.“

Z praktických rad, jak minimalizovat riziko odcizení či ztráty bitcoinů, uvádí Karel Fillner například používání silného hesla k bitcoinové peněženice, zálohování privátního klíče, nebo používání hardwarových peněženek jako např. již zmíněný Trezor.

Podobný názor zastává i **Martin Šíp**, který dodává: „S bitcoiny je třeba nakládat

jinak než s běžnými penězi a lidé se teprve učí, jak.“ Martin Šíp navíc v oblasti zabezpečení a ochrany před krádežemi nejenom bitcoinů očekává velké inovace, které „celkově vylepší naši digitální bezpečnost i mimo kryptoměny“.

Právě kvůli medializovaným krádežím nebo krachům zprostředkovatelů bývá tato kryptoměna často spojová-

na se zločinem. **Dominik Stroukal** upozorňuje, že nejde o nic zcela zásadně odlišného od jiných technologií v době jejich raného rozvoje. Přestože dnes zprostředkovatelé hledají kvalitnější zabezpečení a zlepšuje se i zabezpečení jednotlivých uživatelů: „Bitcoin dnes skutečně není ještě natolik uživatelsky příjemný a bezpečný, aby ho bez obav používala většina populace. Chápu to ale jako prostor pro inovace a budoucnost vidím optimisticky,“ konstatuje Dominik Stroukal.

JEDEN MILION DOLARŮ ZA JEDINÝ BITCOIN?

Bitcoin se může ve světle uvedených informací a názorů jevit jako velmi zajímavý projekt a také investice. Jaká ale bude z pohledu oslovených odborníků budoucnost této nebo podobných kryptoměn?

Martin Šíp se domnívá, že bitcoin uspěje, pokud však bude schopen vnitřní inovace, a dodává: „Budoucnost je otevřená a jsem si jistý, že v rámci odvětví kryptoměn budeme ještě svědky velkých inovací.“

Pokud jde o cenu bitcoinu, pak bude mít „buď obrovskou hodnotu, nebo bude naopak bezcenný. Pokud je nula spodní hranicí v případě úplného krachu bitcoinu, potom horní hranice leží v oblasti milionu dolarů za jeden bitcoin. Možné je skutečně všechno a právě tato nejistota a spekulace kolem ní budou i v budoucnu zdrojem velké volatility ceny bitcoinu“.

Karel Fillner se domnívá, že „cena bitcoinu může během jednoho až tří let být o jeden řád vyšší, než je dnes. Kombinace masivnějšího přijetí, zvýšené uživatelské přívětivosti a pevně stanoveného konečného počtu bitcoinů povede k lineárnímu růstu ceny“.

Kromě toho se podle jeho názoru může bitcoin „stejně jako zlato stát bezpečným přístavem a formou ochrany peněz v případě větší krize ve finančním sektoru“.

Dominik Stroukal míní, že bitcoin je „velká věc, ze které, anebo kolem které vyroste ještě něco většího. O tom není pochyb“.

Martin Stránský k budoucnosti bitcoinu uvádí: „Budoucnost bitcoinu? Já jsem vsadil na to, že bude skvělá! Jakákoliv velká investice mou domněnku jen potvrzuje. Cenu



neodhadnu, ale tím, že si v bitcoinech spořím na důchod, věřím tomu, že cena poroste.“

Ladislav Faith předpovídá: „Každá investice do virtuálních měn se rozhodně vyplatí. V tomto roce se dočkáme změny obtížnosti těžby, která se brzy odrazí i na tržní ceně a protože většina kryptoměn je na hodnotě bitcoinu závislá, lze logicky očekávat také růst cen jednotlivých kryptoměn.“

KRYPTOMĚNY MAJÍ SAMOZŘEJMĚ I SVÉ ODPŮRCE

Bitcoin není možné vnímat pouze z pohledu jeho příznivců. Existuje i početná skupina jeho odpůrců či skeptiků, ačkoliv podle **Martina Šípa** je možné s nadsázkou říci, že „neexistuje člověk, který by byl proti bitcoinu a zároveň chápal, o co jde. Informovaných odpůrců je skutečně málo“.

Ačkoliv MontyRich některé ze skeptiků oslovil, žádný z nich se k tématu nevyjádřil. Uvedme zde proto některé ze všeobecně známých výtek vůči bitcoinu. Mnohým ekonomům není například příliš jasné, čím vlastně bitcoin je a jaké má funkce. Sporná je také otázka jeho bezpečnosti a nutnosti případné regulace. Dalším problémem může být zdanění bitcoinu.

O bitcoin se samozřejmě zajímá i Česká národní banka, která zatím této kryptoměně ani nepomáhá, ani ji nebrzdí, ale také za ni nepřijímá zodpovědnost.

Pozornosti se bitcoinu dostalo i ze strany Finančně analytického útvaru Ministerstva financí, který tuto kryptoměnu sleduje z pohledu možného nelegálního chování – například praní špinavých peněz.

PROSTŘEDEK, JAK SI ZACHOVAT NEZÁVISLOST A SVOBODU?

Ať už je bitcoin pro některé skvělou investiční příležitostí, nebo je naopak vnímán jako zbytečnost či opovrženímhodný projekt spojený s nesmírným rizikem, není možné před celou technologií zavírat oči a uvažovat pouze černobíle. Zvláště nyní, v době, kdy jsou zcela zřejmé snahy o okleštění finančního soukromí jednotlivců například v podobě úplného odstranění hotovostních plateb, může technologie bitcoinu napomoci minimálně při zachování si vlastní nezávislosti a svobody. 

INVESTOVÁNÍ DO DIAMANTŮ

CELÝ NÁŠ ŽIVOT SE SNAŽÍME NAJÍT RŮZNÉ MOŽNOSTI TĚCH NEJVÝHODNĚJŠÍCH INVESTIC S MAXIMÁLNÍ VÝNOSNOSTÍ, NÍZKÝM RIZIKEM A VYSOKOU LIKVIDITOU. A MNOHO LIDÍ UŽ OD NEPAMĚTI LÁKAJÍ DIAMANTY.

AUTOR: MILAN CHARVÁT



, JOSEF KURKA



O investování do „věčných“ diamantů jsme si povídali s Josefem Kurkou, Business managerem společnosti Diamond Capital.

Jak aktuálně vnímáte zájem o diamanty na českém trhu?

Rozumní lidé ukládají své peníze do komodit. Kupují si drahé kameny, které zdobí jejich investiční šperky, nebo zhodnocují své finance prostřednictvím broušených diamantů, které uloží do trezoru, s cílem růstu svých investic. A my se jim s naším byznysem snažíme jít naproti. Proto jsme se například nedávno rozhodli nabídnout našim klientům exkluzivní investiční karty.

Jak k diamantu přistupovat jako k investičnímu nástroji?

Investice do diamantů je především dlouhodobá záležitost s bohatou tradicí. Za posledních 13 let se cena broušených diamantů téměř zdvojnásobila. Nelze se proto divit, že přitahují pozornost investorů. Hodnota diamantů pravidelně narůstá o 5 až 10 procent ročně. Neexistuje srovnatelná hodnota v ekvivalentním objemu. Diamanty jsou spojeny s mnoha superlativy. Stálý nárůst ceny je faktorem, kterým se diamanty mohou pyšnit. Za posledních 100 let stagnovala jejich cena pouze dvakrát, v 70. letech a v roce 2008 – v době počátku hospodářské krize. Jedná se o nejvýhodnější ochranu úspor s bonusem vysokého zhodnocení finančních prostředků. Nepodléhá devalvaci měn, ba právě naopak. V době krizí výrazně posiluje jejich význam a hodnota. Diamanty jsou celosvětově

ově uznávanou a zároveň neregistrovanou komoditou. Na broušené diamanty nejsou nikde ve světě žádná embarga. Jejich mobilita je neomezená a jsou volně obchodovatelné po celém světě. Naprostým fenoménem je ale jejich nezníčitelnost. Je to nejtvrďší nerost na celé naší planetě, je odolný vůči všem chemickým sloučeninám a vysokým teplotám (do 1300 °C). Dosud vědci nepřišli na nic, co by tento symbol vzácnosti a jedinečnosti mohlo zničit.

Chci investovat do diamantů, co mi doporučíte pro začátek?

V první řadě je dobré si uvědomit, zda chci pouze čistý diamant, nebo skvostný šperk. O kvalitě, a tím i ceně diamantu rozhodují čtyři C, převzatá z angličtiny – hmotnost (carat), barva (color), čistota (clarity) a brus (cut). Kvalitu a pravost kamenů zaručují certifikáty, tzv. rodný list každého diamantu od renomovaných mezinárodních institucí (GIA, HRD, IGI, EGL).

Šperk s diamanty má svou přidanou hodnotu precizního a jedinečného zpracování a často se stává po letech sběratelským kouskem, který je uložen po léta v rodinném trezoru, ale může při zvláštních příležitostech také zdobit svého majitele. Samotné vybroušené kameny jsou univerzální investicí, která je vždy obchodovatelná. Jejich cenu nám udává Rapaport diamond report v celosvětovém měřítku. K uchování takto nakoupených drahých kamenů slouží právě investiční karty, které mají svou konkrétní kupní cenu na základě výběru kvality a množství diamantů. 



přidanou hodnotu precizního a jedinečného zpracování a často se stává po letech sběratelským kouskem, který je uložen po léta v rodinném trezoru, ale může při zvláštních příležitostech také zdobit svého majitele. Samotné vybroušené kameny jsou univerzální investicí, která je vždy obchodovatelná. Jejich cenu nám udává Rapaport diamond report v celosvětovém měřítku. K uchování takto nakoupených drahých kamenů slouží právě investiční karty, které mají svou konkrétní kupní cenu na základě výběru kvality a množství diamantů. 

Správná investice!

Chcete mít schopné a motivované zaměstnance?

Nemusíte do firmy pořizovat skluzavku, stolní fotbálek či pořádat teambuiding několikrát do měsíce... stačí předplatné magazínu MontyRich!

Objednejte si do firmy předplatné 5 a více kusů a získáte výraznou slevu až 50 %.

V případě zájmu kontaktujte prosím Michaelu Černou:
Tel. +420 777 900 822, Email. michaela.cerna@fitgroup.cz

MONTYRICH
SVĚT ÚSPĚŠNÝCH

HISTORIE

NEJZAJÍMAVĚJŠÍCH SVĚTOVÝCH BURZ

AUTOR: PETRA VAJOVÁ



PENÍZE HÝBOU SVĚTEM UŽ OD NEPAMĚTI, A TO V JAKÉKOLI FORMĚ. AŽ UŽ NÁM CINKAJÍ V KAPSE, MOTÁME JE DO RULIČKY NEBO JE PŘEROZDĚLUJEME VIRTUÁLNĚ, JSOU KAŽDODENNÍ SOUČÁSTÍ NAŠICH ŽIVOTŮ. A PRO NĚKTERÉ Z NÁS DOKONCE I PŘEDMĚTEM PODNIKÁNÍ VE FORMĚ CENNÝCH PAPÍRŮ, AKCIÍ NEBO DLUHOPIŠŮ, I KDYŽ SI ZA TÍM VŠÍM MŮŽEME PŘEDSTAVIT REÁLNÉ VĚCI. JAKÝM ZPŮSOBEM S NIMI MŮŽETE OBCHODOVAT? IDEÁLNÍM MÍSTEM, KDE SE POTKÁVÁ NABÍDKA S POPTÁVKOU PO CENNÝCH PAPIŘECH, JE BURZA, JEJÍŽ HISTORIE SAHÁ AŽ DO 13. STOLETÍ. A OD TÉ DOBY SE UDÁLO MNOHO ZAJÍMAVÉHO. VÍTE NAPŘÍKLAD, JAKÝM ZPŮSOBEM SE BURZA Z KLASICKÝCH OBCHODNÍCH ROZHOVORŮ A PŮTEK V HOSTINCÍCH VYVINULA AŽ DO SOUČASNÉ PODOBY, KDY JE NUTNÉ DODRŽOVAT URČITÁ PRAVIDLA? JAKÉ UDÁLOSTI ZAPŘÍČINILY TO, ŽE SPOUSTA OBCHODNÍKŮ NA BURZÁCH ZE DNE NA DEN PŘIŠLA O MAJETEK A VEŠKERÉ PROSTŘEDKY? KTERÉ ZE SVĚTOVÝCH BURZ JSOU V SOUČASNÉ DOBĚ TY NEJPOPULÁRNĚJŠÍ?

DEFINICE BURZY KDYSI A DNES

O tom, že existuje nějaká burza cenných papírů, jistě slyšel každý z nás už ve školních lavicích a pokud se člověk pohybuje ve světě obchodu, nebo se dokonce specializuje na finance, dokáže tento pojem bravurně vysvětlit i tomu největšímu laikovi.

Výraz „burza“ vznikl z latinského slova „bursa“, což v překladu znamená „kožený měšec“. Právě tři měšce byly součástí erbu rodiny obchodníků „Van der Buerse“, která před svým domem často pořádala různá obchodní setkávání. Postupně se tyto obchodní sedánky rozrostly i do okolních hostinců a ulic, kde probíhaly úplně první burzovní transakce. Toto vše se odehrávalo ve 14. století v belgickém městě Bruggy, jinak také nazývaném belgické Benátky. Tehdy se jednalo pouze o neformální nepravidelné schůzky obchodníků, kteří se zde začali sjíždět z celé Evropy (Florence, Benátky atd.). A díky jménu Van der Buerse se jim posléze začalo říkat burzy.

Přitom se můžeme ze spousty materiálů dočíst, že třeba směnky se objevovaly už ve 4. století př. n. l. Tehdy dlužník stvrzoval věřiteli svůj závazek podepsáním dlužního úpisu nebo směnky. K rozvoji cenných papírů docházelo až v období středověku, kdy církevní hodnostáři vystavovali na svůj vrub úvěrové listy na neurčité osoby. Na rozvoj cenných papírů mělo značný vliv i založení Banky

sv. Jiří v Janově (Banca de Casa di San Georgio) v roce 1407, protože město potřebovalo prostředky pro válečné účely. Takže z historie je vidět, že se s cennými papíry obcho- dovalo odpradávná, ale tyto obchody neměly stanovená taková pravidla, jako je tomu dnes.

Dnes už je burza definována jako organizované shromáždění osob, které se koná pravidelně na určitém místě a v určitou dobu a jedná se o akciovou společnost legislativně se řídící dle obchodního zákoníku. Investoři a spekulanti by se dnes určitě zase rádi scházeli v restauracích nebo barech, případně klidně i na ulici a vášnivě obchodovali, ale dnes už je akciový trh tak rozsáhlý, že jsou potřebná určitá striktní pravidla. A také by si byznysmeni zřejmě nebyli schopni tolik informací vyměnit a navzájem je vstřebat.

BEURS – PRVNÍ OFICIÁLNÍ BURZA CENNÝCH PAPÍRŮ

Jako úplně první vznikla v Antverpách v roce 1531 burza „Beurs“, což byla první burza cenných papírů určená pro obchod se směnkami a zlatými a stříbrnými mincemi. V tomto období ještě nebylo předmětem skutečné zboží, protože ještě nebylo zastupitelné, ale jen směnky a mince. Právě zde se konala první emise obligací (představující pro emitenta cizí zdroj financování) vydaná městem

Antverpy. Jen pár let po vzniku první akciové společnosti vznikl samotný akciový trh, který umožňoval akcie různých akciových společností kupovat a prodávat. Tyto veřejné nabídky akcií působily na investory velice lákavě a ukázalo se, že tento trh je velmi likvidní a živý – do tehdejšího světa obchodu to vneslo spoustu zajímavých šancí jak rozšířit své bohatství a neustálé změny vlastníků akcií nebraly konce. Takže by se dalo říci, že už v té době obchodníci pochopili podstatu obchodování s akciemi, a proto se i v dnešní době k těmto základním principům velmi rádi vrací. Zásadní událostí v burzovní historii bylo založení Nizozemské východoindické společnosti (Verenigde Oostindische Compagnie) v roce 1602, a to formou první veřejné emise akcií na Amsterodamské zbožové burze. Ta také jako první na světě vydala akcie, se kterými se následně obchodovalo.

Nejdříve se obchody s akciemi uskutečňovaly doslova pod širým nebem. Třeba na jedné z nejstarších amsterodamských ulic Warmoesstraat anebo v Oude Kerk, nyní 800 let staré budově kostela. Postupem času ale bylo jasné, že se takto důležité obchody v tak obrovském množství musí odehrávat na nějakém speciálním a příslušném místě, a tak se v roce 1608 postavila krytá Beurs na Rokinu (hlavní amsterodamská ulice) poblíž městské radnice, kde už se obchodovalo převážně jen s akciemi. O 24 let později už dostala tato burza svá pevně daná pravidla obchodování a byla stanovena také její otevírací doba.

SPEKULACE, CENNÉ PAPÍRY, BANKY, ÚVĚRY

Není divu, že se díky rozvíjejícímu se obchodu s cennými papíry vyvinula i nová burzovní technika – burzovní spekulace, díky kterým se ze spousty obyčejných byznysmenů stávají boháči a samozřejmě to funguje i naopak. Jak už uvedl slavný burzián André Kostolany ve své knize „Peníze a burza – Umění jak přijít k bohatství“: Nebýt bur-

zovních spekulací a neúspěchů umělců či celebrit, nemohli bychom se dnes kochat některými uměleckými nebo literárními díly. (Třeba malíř Paul Gauguin musel po svém bankrotu na pařížské burze prchnout za exotikou, kde namaloval dílo Tahitské ženy nedávno prodané za rekordních 300 milionů dolarů.)

A nejen to – obchody, které se v průběhu 17. století za zdmi amsterodamské burzy odehrávaly, byly až revoluční. Není divu, že byla v roce 1609 založena i Směnná banka, protože akciový trh nemohl bez funkčního monetárního systému řádně fungovat.

Právě Verenigde Oostindische Compagnie se zasloužila o to, že se začal upevňovat vztah mezi akciovým trhem a nabídkou úvěrů. Bylo to také hlavně díky tomu, že bankéři začali



Londýnská burza v roce 1875

přijímat akcie této společnosti jako záruku na půjčky. A úplně novým krokem bank bylo půjčování peněz na nákup akcií na úvěr. Když to všechno spojíte dohromady, dojde vám, jakým přirozeným a logickým způsobem akciový trh vznikal.

KTERÁ BURZA JE V SOUČASNÉ DOBĚ NEJPOPULÁRNĚJŠÍ?

Po rozmachu burzovnictví v 17. století vznikaly postupně v západním světě další burzy, jako třeba v Berlíně (1739), Londýně (1745) nebo New Yorku (1792). V ostatních světadílech byly burzy zakládány teprve ve 2. polovině 19. století (Bombaj, Tokio, Sydney, Johannesburg). Velkou výhodou byl technologický rozmach – zavedení telegrafu, telefonu a potrubní pošty oživilo burzovní obchodování a také vzniklo tzv. kolektivní investování – bohatí průmyslníci a aristokraté si najímali správce, kteří se věnovali investování jejich peněz (odtud investiční a podílové fondy). Jak ve 20. století začal růst význam světových finančních center jako New York nebo Londýn, burzy začaly plnit funkci mezinárodních burz. Hlavně Spojené státy se staly oblíbenou destinací, kam zamířily pro kapitál stovky zahraničních společností. Dalo by se říci, že nejoblíbenější světovou burzou je právě NYSE (New York Stock Exchange) na známé Wall Street na dolním Manhattanu. Plány na vybudování této burzy započaly v roce 1792 podpisem Buttonwoodské dohody. Jednalo se o dohodu o obchodu s cennými papíry,

kdy se 24 brokerů z Manhattanu sešlo pod jedním platanem právě na Wall Street a zavázalo se pravidelně se scházet a směřovat mezi sebou cenné papíry. Nicméně oficiálně burza vznikla až 8. března 1817, kdy signatáři Buttonwoodské dohody schválili vznik New York Stock & Exchange Board, předchůdkyně dnešní New York Stock Exchange. Jako jedna z mála na světě funguje newyorská burza stále formou aukce, tzn. že veškeré obchody se odehrávají na místě. Obrázek překřikujících se obchodníků, který můžeme vidět ve spoustě filmů, je téměř realistický. Burza nicméně funguje s masivním počítačovým zázemím. Zajímavé je také to, že zhruba 200 let fungovala tato burza na členském principu – pouze členové burzy se mohli účastnit obchodování. Ale v roce 2006 se přeměnila z neziskové organizace tvořené pouze členy ve veřejně obchodovatelnou burzu s akciemi oceněnými tržní hodnotou. NYSE je také burzou největší. Spíše než kvůli její velikosti ji ale spousta lidí zná díky událostem, které započaly jednoho zářijového dne roku 1929 a které ovlivnily spoustu byznysů a následně také lidských životů.

ANI VAROVÁNÍ ANALYTIKŮ NEZABRÁNILO VELKÉ HOSPODÁŘSKÉ KRIZI

Po první světové válce byly evropské země dost zadluženy právě u USA, což byla v té době nejsilnější průmyslová a finanční mocnost. Bylo tomu tak i proto, že Ameriku válka

tolik nezasáhla, země prosperovala a prožívala velký ekonomický rozmach. Všeho bylo dost a vše bylo dostupné. Jenomže najednou se trh přesýtil a hodnota akcií od roku 1927 do roku 1929 neustále rostla, až ceny akcií dosáhly svého maxima (za tyto dva roky jmění investičních společností vzrostlo až desetkrát!). Většinou se ale stává, že po dosažení vrcholu za určitou dobu následuje pád. Buď mírný, anebo prudký. A tehdy nikdo kromě analytiků neviděl (nebo nechtěl vidět), jaké následky může mít růst nezměstnanosti v kombinaci se snižováním tempa spotřeby, což zapříčinilo i postupný pokles výroby. Třetího září 1929 bylo ještě ve znamení velkého růstu a byl vytvořen nový rekord Dow Jonesova Indexu (index 30 amerických „blue chips“, tedy akcií velkých společností, které jsou nejlepšími představiteli ekonomiky USA). Jenomže 4. září ceny poprvé zakolísaly a 5. září klesly. Postupně se na burze až do 20. října střídaly propady s růsty, ale v tento den nastala opravdová krize – burza se začala hroutit. Akcie se začaly mohutně prodávat a 24. října se za neuvěřitelných 30 minut prodalo cca 1,6 milionu akcií. Celková finanční ztráta se pohybovala kolem 11 miliard dolarů. To nejhorší ale mělo teprve přijít – černé úterý 29. října, nejtemnější den v obchodování, kdy se zobchodovalo více než 16 milionů akcií a celková finanční ztráta byla experty odhadnuta na 15 miliard dolarů.

KRACH NA NEWYORSKÉ BURZE MĚL DOPAD NA CELÝ SVĚT

Následky měl krach i pro banky, které velké množství peněz od vkladatelů investovaly do akcií a netvořily si žádné rezervy. Protože měly velké zisky, nezajímalo je, že mezi jejich dlužníky jsou i ti, kteří třeba nebudou moci své závazky splácet. Také rády půjčovaly akciovým spekulantům, a to se jim později vymstilo. Krachovaly také další americké burzy a podniky. Rapidně rostla nezaměstnanost a klesala produkce, což mělo za následek, že naštvaní lidé pořádali tzv. hladové pochody a začali vybírat své úspory z bank – kvůli tomu tehdy zkrachovalo na 9 tisíc bank! Akcie neustále klesaly a charakteristickým rysem krize byl hluboký pokles průmyslové výroby. Scénář to je opravdu černý a mnoho z nás si dnes ani nedokáže představit, jaký vliv měla tato obrovská krize na celkovou ekonomickou situaci světa. Nejméně se krize projevila v tehdejším Sovětském svazu, který byl jednou z mála zemí, kterou tato krize nezasáhla tak moc, jako ostatní země. Bohužel naše Československo na tom tak dobře nebylo. Mělo problémy s vysokou nezaměstnaností a již zmíněným poklesem průmyslové výroby.

BURZA CENNÝCH PAPÍRŮ PRAHA

Snahy založit v Praze samostatnou burzu se objevovaly už za vlády císařovny Marie Terezie, ale první opravdová burza vznikla až v roce 1871, tehdy pod názvem Pražská bursa. Šlo o uskupení institucí a firem kolem obchodního

spolku Merkur, které stály o organizované zprostředkování obchodů. Šlo o banky, pojišťovny, záložny, železniční organizace, cukrovary, obce a jiné. Nejdříve byl velký zájem o obchod s cennými papíry, posléze byl trh zaplaven řadou titulů, které slibovaly velký zisk a lákaly ke spekulacím. V dubnu 1872 došlo k extrémnímu zájmu obchodníků o pražskou burzu, ceny akcií tím pádem „vyletěly“ vzhůru a následně přišel pád. Původní aktivitu se již nikdy nepodařilo obnovit a za první světové války byla burzovní shromáždění pro obchod s cennými papíry dokonce zakázána. Burza ožila až v roce 1918 – jedním z důvodů byla silná podpora státu. Jenomže za dvacet let přišla okupace hitlerovským Německem, budova burzy byla využívána jako německá nemocnice a v březnu 1948 byla burza jako firma zlikvidována a budova znárodněna. Trvalo neuvěřitelných 45 let, než byla založena Burza cenných papírů Praha tak, jak ji známe dnes. Kvůli přechodu ze socialismu ke kapitalismu nebyly podmínky pro úspěšný start burzy příliš ideální. Firmy si na burzu měly chodit pro peníze pro svůj rozvoj, ale burza plnila spíše administrativní roli jako zprostředkovatel obchodů již vydaných akcií. Nyní je pražská burza jediným organizátorem burzovního trhu s cennými papíry v České republice. Jde o plně elektronickou burzu, kde se obchoduje se 170 emisemi akcií, dluhopisů a podílových listů a má 32 členů.

FRANKFURTSKÁ, TOKIJSKÁ A LONDÝNSKÁ BURZA

Druhou největší světovou burzou je Frankfurter Wertpapierbörse (FWB), která sdružuje 18 převážně evropských burz. Obchoduje se zde s akciemi, dluhopisy, podílovými listy a finančními deriváty, a to buď prezenčně, nebo na základě elektronické platformy Xetra (obchodní systém hojně využívaný hlavně makléři). Burza má 450 členů z řad bank a obchodníků s cennými papíry, z nichž většina působí v elektronickém systému Xetra také jako tvůrci trhu. Největší japonská burza Tokyo Stock Exchange byla založena a začala fungovat v roce 1878. Během druhé světové války vznikla v roce 1943 polostátní Japonská burza, která spojila všech 11 existujících japonských burz včetně té tokijské. Důležitým milníkem bylo povolení vstupu zahraničních investorů na burzovní trh v roce 1986. Do roku 1999 burza používala burzovní parket pro obchod s akciemi, nyní probíhají veškeré obchody elektronicky. A London Stock Exchange je čtvrtou největší burzou na světě. Historie londýnské burzy sahá až do 17. století, kdy měla podobu burzovního obchodu v kavárnách londýnské City. V roce 1773 se z jedné z nich, Jonathanovy kavárny, stala burza, která byla formálně ustanovena roku 1802. Koncem 80. let 20. století prošla zásadní reorganizací označovanou jako „velký třesk“ a vznikla tak dnešní London Stock Exchange. Může se pyšnit 3118 registrovanými společnostmi z více než 60 zemí světa a zajímavostí je, že mezi mezinárodní akce obchodované na této burze patří i akce České spořitelny nebo Českých radiokomunikací. 



Wall Street v roce 1867

PAN INVESTOR

ROZHOVOR S ONDŘEJEM BARTOŠEM Z CREDO VENTURES O JEHO INVESTIČNÍCH ZAČÁTCÍCH, TELEVIZNÍ SHOW A GLOBÁLNÍCH AMBICÍCH.

AUTOR: MILAN CHARVÁT



Ondřej Bartoš se do povědomí české veřejnosti dostal kolem roku 2009, kdy se začal pravidelně objevovat na televizních obrazovkách v rámci pořadu Den D. Od té doby všichni ambiciózní podnikatelé vědí, na koho se obrátit, když chtějí investici na svůj projekt.

Kolik žádostí o investici Vám denně přijde?

Průměrně jedna denně.

A přes Credo?

Credo dojde takových 600 poptávek po investici, byznys plánů nebo popisů ročně, loni to bylo asi 620.

Stíháte se věnovat každému takovému e-mailu?

Každý email přečteme, každý byznys plán, všechno čteme, na všechny emaily dokonce odpovídáme. Teď nedávno jsem byl na jedné akci a tam mě odchytil člověk a říká: „Vy prý každému odpovídáte a mně jste neodpověděl.“ A my jsme to dohledali a zjistili jsme, že měl pravdu, ale to se občas stane. Ale jinak opravdu odpovíme na všechno, například před týdnem jsem dostal klasický dopis a i ten jsem otevřel a přečetl.

Předpokládám, že v tom dopisu nebyl žádný technologický nápad.

Právě že byl. (smích) Byl to online projekt, ale ten podnikatel se pravděpodobně chtěl odlišit, tak poslal fyzický dopis, což je na jednu stranu docela kreativní a já jsem ten dopis přečetl poctivě, ale opravdu se mi na to špatně reaguje. Dopis psát určitě nebudu. On tam svůj kontakt zanechal, takže se k tomu asi časem pracuji, ale je to neobvyklá forma. A napsané rukou se vší parádou, na krásném ručním papíře. Svým způsobem chválím, ale ten popis toho projektu mě nezaujal.

Já bych se teď vrátil k vašim úplným začátkům. Jak jste se postupně dopracoval k pozici investora?

Úplně na začátku jsem začínal jako podnikatel a během těch začátků se staly dvě věci: jednak jsem vydělal první peníze, ne nějak závratné, ale peníze, které mi umožnily nutně neshánět zaměstnání po vysoké škole, a druhá věc byla, že jsem si uvědomil, že nejsem úplně nejvhodnější typ na velké podnikání, stavění velké firmy. Nebaví mě řídit lidi, nebaví mě zaběhlá exekutiva, baví mě spíš ty rozjezdy, přemýšlení o těch velkých cílech, o strategiích na začátku. Nejsem moc dobrý manažer ani exekutor, takže jsem se poměrně záhy přesunul do role uprostřed, kdy jsem dělal konzultanta, radil jsem a navíc jsem měl vždycky pocit, že

„Nebaví mě řídit lidi, nebaví mě zaběhlá exekutiva, baví mě spíš ty rozjezdy, přemýšlení o těch velkých cílech, o strategiích na začátku.“

lépe radím, než to dělám. A od tohoto byl v zásadě krůček k tomu, že když se mi něco líbilo, tak jsem chtěl investovat. U mě to přišlo velmi plíživě. První investice byly maličké – stovky tisíc korun. Ale i tam jsem dosáhl svých prvních dílčích úspěchů ve smyslu, že jsem i něco vydělal. Potom přišel rok 2004, kdy mě oslovil šéf venture kapitálové firmy v Polsku, jestli s nimi nechci spolupracovat na nějaké mezinárodní expanzi jejich fondu. A tam jsem se vlastně poprvé dostal do světa venture kapitálu. A v roce 2008 jsem odešel a rozhodl se, že založím s kolegy vlastní firmu, která všechno bude dělat líp.

Takže nejdříve nasbírat zkušenosti, zjistit co by mohlo fungovat lépe a jít dál.

Ano. Já musím říct, že mě svět venture kapitálu obrovsky oslovil. Jak už jsem zmiňoval, necítil jsem se být manažerem a necítil jsem se úplně dobře v exekuci, takže ta role venture kapitalisty mi opravdu sedla. Myslím si, že je to nejlepší džob na světě a strašně mě to baví.

Vzpomenete si na nějaké své prapůvodní investice?

Určitě vzpomenu, ale ono není moc o čem mluvit. Úplně první investice byla dostavba squashového hřiště, což je dost daleko od startupového světa. A potom mě nadchla myšlenka inkubátoru. Ono se tomu teď říká spíš akce-

lerátor, ale ta základní myšlenka je v zásadě inkubovat a pomáhat rychleji na svět zajímavým projektům a nápadům. Takže někdy kolem roku 2000 jsme se s kolegy na zainvestování do vzniku takového inkubátoru dohodli.

To byl asi první inkubátor v Česku, že?

Ano, také to byl projekt neúspěšný, šlo to na trh moc brzy, ještě to nebylo tak sexy, tak zajímavé. Nikdo vlastně pořádně nevěděl, co jsme chtěli dělat. Takže ty první investice byly spíše takové důležité pro ten mindset, protože jsem se naučil fungovat v tom smyslu minoritního investování vlastních peněz do projektů jiných lidí a toho spoléhání na ně, protože oni zůstávali těmi hlavními. On je to mentálně velký rozdíl, jestli investujete majoritně a ovládáte, nebo minoritně a podporujete. A to se pak snad zhodnotilo později.

Dá se říct, co jste se musel naučit od té doby, když jste vstoupil do světa investování?

Myslím, že ta klíčová lesson learned je, že je to hlavně o lidech. Ačkoli se to dočtete ve všech knihách a příručkách, musel jsem na to přijít sám. Dříve jsem třeba vstoupil

do zajímavého projektu, i když mi ten majitel naseděl. Dnes už bych to neudělal. A druhá věc, kterou jsem se musel naučit a vlastně se ji pořád učím, protože to není nic snadného, je smířit se s neúspěchem. A součástí mojí práce je, ať se to mi to líbí, nebo ne, že tak jako pevně věřím, že přijdou úspěchy, tak zcela nevyhnutelně přicházejí i ty neúspěchy. Úspěchy jsou jednoduché, ale smířit se s neúspěchem, když přijdete o nějakou investici, ať už jsou za tím jakékoliv důvody, to je nesmírně těžké, aby vás to neotrávilo a abyste nepřišli o ten apetit investovat do nových a nových věcí.

Máte tedy nějaké projekty, které považujete za úspěch?

Mám za sebou těch neúspěchů mraky, to bychom tady byli dlouho. A ještě je také otázka, jak přesně definovat ten úspěch. Měl jsem například investici v jedné mobilní firmě, která sice na konci měsíce vydělala peníze, ale stála mě dobré vztahy s jejím zakladatelem. A to považuji

za neúspěch. Mám také určité investice, u kterých se odepsalo celých 100 %. Musím ale říct, že pro mě jsou nejnepříjemnější neúspěchy spojené s tím, že propásnu nějakou dobrou příležitost. Že mám možnost do něčeho investovat, ale rozhodnu se, že to neudělám, a ve finále zjistím, že bych býval udělal dobře.

Jako například Social Bakers.

Tak u Social Bakers zatím nevíme, jak to dopadne. Zatím ještě nedošlo k uzavření toho kruhu. Ale pár příkladů, kde k tomu uzavření kruhu došlo, mám za sebou a mrzí mě to.

A co to bylo například?

O tom se špatně mluví.

Zkuste příklad.

Příklad, který je teď aktuální: Znal jsem už někdy od roku 1998 nebo 1999 člověka, který se jmenoval Honza Vaňha-ra a přestěhoval se do Ameriky. Tam rozjel Shipito a teď

nedávno ho prodal jedné velké firmě. Škoda, že jsme neinvestovali. To jsou ty příklady, kdy o nějakém projektu víte od začátku, sledujete ho, neinvestujete do něj a ono se to podaří. Tak jako většina investorů neinvestovala do AVG a ona se z něj stala první česká firma na NYSE.

Když už mluvíme o Johnovi, on byl stejně jako vy ve Dnu D. Jak tuhle televizní show hodnotíte zpětně?

Já na to vzpomínám moc rád, protože mě to bavilo. A ono koneckonců – jak mě to mohlo nebavit. Prostě mě posadili do koženého křesla a řekli mi: Buď sarkastický, kritický, sed' tam a buď chytrý. Tak to je věc, která musí být pro každého chlapa úplně výborná. Mě to bavilo velmi. Já už jsem předtím znal britskou verzi, kterou jsem miloval, a ČT jsem na tu nabídku kývl, aniž bych se ptal na detaily. Myslím si, že to nebylo udělané úplně špatně. Po té televizní rovině téměř bezchybně. Podle mě, v čem to trošku haprovalo, byl výběr projektů, kdy podle mě hrálo dost roli, že se vlastně jednalo o pořad redakce zábavy. Proto bylo důležitější, aby to bylo více zábavné, než aby to bylo třeba edukativní. Mně by třeba vyhovovalo, kdyby se tam klidně jednalo o větších investicích. Aby tam byly i trošku vyvinutější projekty, aby bylo vůbec o čem mluvit. Protože když jdu zpátky, tak tam byly mraky projektů, kde prakticky nebylo o čem mluvit. Já jsem se ani nemusel na nic ptát, abych jim řekl ne. Ale protože tam byla televize a mělo to být v zásadě zábavné, tak jsme se ptali i těch největších zoufalců, když to tak řeknu.

A z Vašeho finančního pohledu?

Pro mě to bylo finančně v plusu, protože já jsem jednu z těch investic zhodnotil tak, že mi zaplatila ty další čtyři, které jsem musel odepsat.

Šel byste do něčeho takového znovu?

Ted' už bych si to lépe rozmýšlel. Do Dne D jsem naskočil bez nějakého dlouhého váhání, ale po druhé sérii už jsem se odhlásil. Už mi přišlo, že se to hodně opakuje a že už k těm projektům ani nemám co říkat. A pokud by ČT chtěla recyklovat ten formát a začít znova, tak bych se asi rozmýšlel hodně. Nejsem si jist, jestli je tady dost zajímavých projektů. Možná by se musel lehounce změnit ten koncept.

Klidně v otázkách vyšších investic.

Tak pokud by ta výše investice šla nahoru, tak by to předpokládalo, že by se začaly hlásit projekty, které jsou více rozjeté. Do toho pořadu chodilo strašně moc lidí, kteří neměli nic. Měli jen nápad a hodnota toho nápadu je

hrozně malinká. Začíná se budovat v okamžiku, kdy se ten nápad začne realizovat, kdy se začne něco dít. Klidně vyšší investice, ale rozjetější.

V době, kdy začínal Den D, vznikalo Credo. Jak probíhalo založení venture kapitálové společnosti?

Napřed jsem odjel na pár měsíců do Ameriky, strávil nějakou dobu v Kalifornii, v Silicon Valley, nějakou dobu v Bostonu a okolí a setkával jsem se s investory a podnikateli a nechával se celkově ovlivňovat tím rozvinutým prostředím, které je zejména mezi San Franciscem a San José ohromně inspirativní. Pak jsem se vrátil a s kolegy jsme založili firmu, do které jsme dali nějaké svoje peníze. Začali jsme investovat v malém, jen s několika miliony, abychom si to vyzkoušeli pod tou novou hlavičkou, a v roce 2010 jsme obešli své známé, přátele a kamarády a dali jsme dohromady fond. Chtěli jsme dělat opravdu ten venture kapitál, jak se dělá v Americe, Izraeli nebo Anglii a v těch rozvinutějších zemích, tzn. zajímá vás opravdu unikát, inovace, chcete big hits, nezajímá vás hezké podnikání, hezká živnost, chcete prostě velké věci. Změnit svět. Spousta lidí nám říkala, že to

v tomto prostředí nebude fungovat. Přes tohle všechno se nám podařilo dát dohromady fond s více než 18 miliony euro. To stačilo úplně bohatě na to si to zkusit v tom středoevropském prostředí. A hned z první investice nového fondu se nám podařilo udělat success story, to když Cognitive

Security koupil americký gigant Cisco Systems, pro které to byla mimochodem první středo i východoevropská akvizice. Tím jsme ukázali, že ten venture model, jak ho dělají naši američtí, angličtí nebo němečtí kolegové, může fungovat. Že tady prostě vznikají zajímavé technologické věci, o které potenciálně může mít zájem někdo, jako je Cisco. Kromě toho, bez našeho vlivu něco podobného ukázaly AVG a Avast a další. Je spousta firem, které jsou globálně kompetitivní a dodávají něco mimořádně zajímavého, čímž dokážou uspět i na vysoce konkurenčních trzích. Myslím, že ten model je prokázán, a teď jen záleží, jestli se nám bude dařit nacházet ty správné investiční cíle.

Jak byste v kostce popsal vaši činnost od chvíle, kdy dojde k nějakému prvnímu kontaktu s podnikatelem, až do fáze exitu?

Po prvním kontaktu s podnikatelem se typicky jednak snažíme odhadnout, jak moc jsou ten podnikatel a jeho tým schopní a motivováni a jak moc jsou ambiciózní k tomu se stát výjimečnými, protože my hledáme lidi, kteří vybočí z řady. Pak se koukáme na ten trh, na tu příležitost, co



vlastně adresují. Když se nám zdá, že ten trh je dostatečně velký a ta příležitost je také dostatečně velká, existuje tam problém nebo potřeba, kterou oni dokážou uspokojit, tak jdeme více do detailů, díváme se, jak mají připravenou cestu na ten trh, jak přemýšlejí o produktu, stavbě týmu, o marketingu a dalších důležitých věcech. Velmi často to vychází z diskuzí, kdy se jednou dvakrát týdně scházíme a všechno si vyjasňujeme a ladíme očekávání na obou stranách. A pokud tohle všechno jde dobře, tak dojde na nějakou nabídku od nás, kdy my řekneme, že jim dáme nějakou investici za těch a těch podmínek a oni ji buď přijmou, nebo nepřijmou, vyjednávají, nebo nevyjednávají a když se dohodneme, tak pošleme peníze, staneme se minoritním společníkem nebo akcionářem té firmy a zpravidla zasedáme v představenstvu, ve správní radě nebo jak tomu chceme říkat a stáváme se takovým jejich parťákem. Ne že bychom chodili za nimi každý den do kanceláře a přebírali nějaké operativní části toho byznysu, ale stáváme se takovým externím pohledem na věc. S tím, že typické je, že se spíš koukáme na ten byznys strategicky, to znamená, že přemýšlíme v kontextu teď až za tři nebo pět let, ale není úplně výjimečné, že pomáháme s operativou typu najímání lidí, typičtěji managementu než programátorů, ale snažíme se pomoci i s operativou, nebo když hledají dobrého patentového právníka, tak dáme kontakty, seznámíme. Snažíme se jim otevírat náš adresář, napojovat je na lidi, ať už jsou to potenciální zákazníci, partneři, dodavatelé, cokoliv. Pokud se věci daří, tak občas přichází potřeba dalšího financování a pak pomáháme aktivně s hledáním dalších investorů, případně sami dodáváme další investice. Pak někdo přijde a řekne, že si to chce koupit a my mu to rádi za hodně prodáme. (smích)

Jaký je teď aktuální stav v Credu? Které z těch investic věříte nejvíc?

To máte, jako když se matky zeptáte, jaké je její nejoblíbenější dítě. Máme tam toho spoustu zajímavého. Máme teď v portfoliu 12 firem, z toho bych řekl, že 4 nebo 5 je z Česka. A u většiny z nich cítíme velký potenciál udělat díru do světa. Ať už je to Apiary, což je platforma, na které je teď asi nejvíce APIs na světě, TV Beat, který měří sledovanost klasických televizí s daleko větší přesností než cokoliv jiného, nebo

ať je to Codosip, jehož jediné dvě konkurence sídlí v Americe a jsou to miliardové firmy. Já myslím, že potenciálu je v našem portfoliu spousta, teď jde jen o to, jak se bude dařit ten potenciál vytěžit, jak dopadne ta exekuce. Také jaké bude časování. V našem byznysu hraje velkou roli timing – načasování, kdy nastoupíte na trh. Když o tom

zapřemýšlíte, uvědomíte si, že Friendster byl na trhu dřív než Facebook, přesto Friendster zoufale prohrál, chvíli byl v určitých kruzích docela hitem, ale prostě nebyl ve správné době na správném místě. Tu dobu chytil až Zuckerberg s Facebookem. Takových příkladů jsou spousty. Co se týká streamování videí na internetu – Youtube nebyl

první, akorát přišel v tu správnou dobu, kdy odpadly všechny ty zábrany a překážky, a bum – veliký růst.

Co se týká trpělivosti s projektem, máte nějakou stanovenou dobu, do kdy musí přijít exit?



Tohle je hrozně těžké. Je to velmi individuální. Záleží to na projektu a na našem úsudku. Myslím si, že kdo chce být úspěšný ve venture kapitálu, musí mít schopnost odříznout ty nefunkční a říct, že sem už prostě peníze nedám a tečka. Zase na druhou stranu je spousta příkladů, kdy ti nejlepší projeví také dobré nervy. I když se třeba nedařilo, dokázali odhadnout, že se to pořád může povést, přidali peníze a prolomili to. Na tohle téma univerzální odpověď prostě neexistuje. Musíte se nějak rozhodnout a jestli jste se rozhodli správně, to zjistíte až za několik měsíců či let. Anebo nikdy, samozřejmě.

A vy sami vyhledáváte na trhu zajímavé projekty?

Ano, i to děláme. Jednak moji kolegové i já se snažíme účastnit akcí, které probíhají různě po regionu a na kterých vidíme startupy. Snažíme se projekty hledat i na nejrůznějších soutěžích a občas se stane, že někomu dokonce proaktivně napíšeme. Jak jsem říkal, pro mě není ta panická hrůza v tom, že přijdu o peníze v jedné investici, ale ta panická hrůza je spojená s tím, že prošvihnu tu správnou příležitost. To by mě mrzelo.

A stane se vám třeba, že když někomu vy sami napíšete, že se vám líbí jeho projekt a chtěli byste se pobavit o případné investici, že vás třeba odmítnou?

Ano, to se také stává. Je spousta firem, které jsou zajímavé a o kterých si myslím, že by si měly vzít externí investici, aby to mohly ještě více našlápnout, a ony investora nechtějí a jsou spokojené s tím, co mají. Takových případů máme i v Česku hodně. A ani v těchto případech se nedá říct, jestli mám pravdu já nebo oni. Je možné, že by si do firmy přitáhli investora, našlápli by to, nevyšlo by to a zkrachovali by. Zatímco v tom módu organického růstu jim to funguje krásně. Hodně to souvisí s ambicí, jestli chcete být největší ve středních Čechách, jestli chcete dobýt Českobudějovicko nebo jestli máte tu šíravou neodbytou touhu udělat něco opravdu velkého, globálního.



Ten Zuckerberg to také mohl nechat jen na Harvardu nebo na univerzitách, ale udělal z toho službu, kterou používá 1,3 miliardy lidí na světě. Nemusel, nikdo ho k tomu nenutil. Vydělal by si dost, i kdyby zůstal jen na škole, ale on chtěl změnit svět. A povedlo se mu to, o tom to je. Já netvrdím, že je to nezbytně nutné pro život, ale bez lidí s touto obrovskou ambicí bychom se neposouvali dál. Elon Musk, ten si už před deseti lety mohl sednout a do konce života nic nedělat. A vidíte, od té doby máte Tesla Motors, SpaceX,

ten chlap to nedělá pro peníze. Ta jeho ambice je opravdová. On chce měnit svět. O tom jsou pro mě startupy.

Co je vaším hnacím motorem, že každé ráno vstánete a zase budete

pokračovat v investování do firem?

Já mám pocit, že mě pořád ještě čeká ten úspěch, ta velká rána. Musím najít něco tak dobrého jako třeba Skype, když už ne Google. Takže ta touha po tom velkém zápisu do historie a samozřejmě to, že mám peníze od investorů ve správě, které bych měl pořádně zhodnotit. Takže to jsou asi dva hnací motory.

A jak to chcete udělat s tou velkou ránou?

Oči otevřené a pokusit se rozpoznat to zlaté vejce. Nepochybuji, že je ve střední Evropě spousta technologicky špičkových věcí a koneckonců už jsme je viděli. Teď je prostě to, o co se snažím já a mí kolegové – najít je a rozpoznat tu špičkovost a unikátnost a zároveň identifikovat ten správný tým, který s tou špičkovou technologií dokáže jít na globální trh. Ideálně tedy dobře načasovaně. A pak už je potřeba jen ta troška štěstí k tomu, aby z toho byl obrovský úspěch.

A co po tom obrovském úspěchu? Pak už jenom golf a pohoda?

Ještě ohromnější úspěch. (úsměv)

Takže máte v plánu v tom pokračovat a pořád se překonávat...



Mě to pořád baví, takže si neumím představit, že bych seděl doma, jen si četl MontyRich a odpoledne šel na golf. To mě nebaví. Já budu pracovat do té doby, dokud mě to bude bavit. Nemám důvod odcházet do důchodu ani si začít jenom hrát. Já si vlastně hraju v práci.

Co byste poradil lidem, kteří mají volný kapitál a chtěli by začít investovat do firem?

Mám pocit, že pokud je motivací vydělat co nejvíce peněz, tak investování do firem není tou správnou cestou právě proto, že většina těch investic nevyjde. Samozřejmě, že pevně věřím – i proto dělám to, co dělám – že to funguje, pokud se držíte nějaké strategie, pokud budujete portfolio a tím rozkládáte riziko a zároveň počítáte s tím, že opravdu vám vyjde jedna z deseti investic, která zaplatí

všechny neúspěchy. Ale udělat dvě tři investice a myslet si, že na tom zbohatnu... Drtivá většina lidí takto podle mého pohoří. Vidíme teď na trhu hodně lidí, kteří se pouští do investování do startupů, protože to je sexy a všichni vidí ty Petery Thiely ve filmu Social Network nebo nás, jak jsme vydělali na Cognitive Security. Ale obojí jsou prostě ty světlé výjimky, kterých je málo. Akorát filmy se netočí o těch tisících a milionech neúspěchů, které pak lidé nevidí. Takže mám pocit, že to je jeden z těch spíše těžších způsobů, jak vydělat hodně peněz, zvláště pro investory amatéry. Napadá mě spousta jednodušších způsobů, ale u těch zas nemáte šanci změnit svět. MR

Poděkování za poskytnutí prostoru k focení patří Boutique Hotelu MOODS (Klimentská 28, Praha 1).

VE SVĚTĚ ČESKÝCH MILIARDÁŘŮ JE STÁLE RUŠNO

AUTOR: KARIN SZCZYRBOVÁ



IVO LUKAČOVIČ A NOVÝ EXPONÁT LETECKÉHO MUZEA TOČNÁ



Létání lidstvo fascinuje už od nepaměti. Česko patří k zemím, kde je létání poměrně rozšířenou kratochvílí a má širokou fanouškovskou a diváckou základnu. Spoustu českých nadšenců do letectví a zejména obdivovatelů historických letadel tedy jistě na konci května potěšila informace o přistání unikátního letounu Lockheed Electra A10 na letišti Točná, které se nachází na jihovýchodním okraji Prahy. Ještě více potěšující však může být informace, že dvanáctimístná Electra rozšíří sbírky tamního leteckého muzea.

Jaká však je souvislost mezi historickým letounem a českými miliardáři?

Velmi prostá – jak letiště Točná, tak i tamní letecké muzeum vlastní **Ivo Lukačovič (41)**, zakladatel serveru Seznam.cz, jehož jmění je odhadováno na více než 8 miliard korun.

Ivo Lukačovič získal Electru, která je posledním provozuschopným strojem tohoto typu na světě, od texaského podnikatele Jima Almonda. Ačkoliv přelet letounu z Kanady přes Grónsko, Island a Velkou Británii do České republiky o délce 9700 kilometrů trval jen pár dnů, musel si Lukačovič a s ním i všichni letečtí fanoušci na návrat stroje do České republiky pět let počkat. Tak dlouho totiž trvala jeho rekonstrukce v americkém Kansasu. Do obnovy a zprovoznění letounu investoval český miliardář desítky milionů korun.

Electra má za sebou velmi zajímavou historii, což zvyšuje její historickou hodnotu. Původně byla vyrobena pro Amelii Earhartovou – první ženu, jež přeletěla Atlantský oceán a která záhadně „zmizela“ při pokusu obletět svět. V roce 1937 se majitelem stroje stal český podnikatel Jan Antonín Baťa, který byl na rozdíl od Amelie Earhartové při letu kolem světa úspěšný. Letoun pak několik let sloužil k přepravě manažerů Baťova obuvnického podniku. Po vypuknutí války posádka stroje

uprchla do Velké Británie a vstoupila do služeb RAF. Letoun pak plnil cvičné a transportní úkoly v Kanadě. Později vystřídal několik majitelů a určitou dobu jej využívali i mexičtí pašeráci drog.

K letectví přivedl Iva Lukačoviče jeho bratr Nikola, který Electru na cestě z Kanady pilotoval, a jak se zdá, tento koníček českému miliardáři přirostl k srdci. Nejenže si pořídil pilotní průkaz na sportovní letadla, ale také koupil a zrekonstruoval za více než 200 milionů korun i zmíněné letiště Točná.

Navíc vytvořil a na sklonku loňského roku spustil novou internetovou službu pro všechny letce, ktery, paraglidery apod. Portál s názvem Windyty, který zobrazuje proudění větru po celé planetě, jistě zaujme i laiky. Kromě informací o síle, směru a rychlosti větru kdekoli na světě, které je možné sledovat v různých výškách od zemského povrchu, totiž nabízí i předpovědní model počasí, informace o oblačnosti, teplotě, vlhkosti nebo tlaku. Model nabízí předpovědi až na pět dnů dopředu.

PRESTIŽNÍ OCENĚNÍ CEED INSTITUTE PRO EDUARDA KUČERU A PAVLA BAUDIŠE



Počítačům a počítačové branži vděčí za svůj úspěch, podobně jako Ivo Lukačovič, také **Eduard Kučera (62)** a **Pavel Baudiš (55)** – zakladatelé společnosti AVAST Software, která je po celém světě známa pro svůj antivirový program avast!. Tento antivír si získal obrovskou popularitu. Některé zdroje uvádí, že jde dokonce o vůbec celosvětově nejoblíbenější antivirový program. Jeho základní verze je k dispozici zdarma, avšak program nabízí i nadstavbové funkce, které jsou již placené.

Eduard Kučera a Pavel Baudiš začali společně podnikat již v roce 1988 a jejich prvním úspěchem bylo pokorenění počítačového viru Vienna. K profesním úspěchům se později začaly přidávat i úspěchy podnikatelské. Eduard Kučera získal například cenu Podnikatel roku 2009, kterou uděluje společnost Ernst & Young.

Nezůstalo však jen u tuzemských ocenění. Oba podnikatelé převzali na konci května v Polsku cenu CEED Institute Award, a to přímo z rukou bývalého polského prezidenta Lecha Wałęsy. Institut CEED (Central & Eastern Europe Development Institute) uděluje tuto cenu osobám či institucím, které přispívají k rozvoji a propagaci regionu a zemí střední a východní Evropy. Čeští miliardáři (jejich jmění je shodně odhadováno na zhruba 7,5 miliardy korun) získali toto ocenění již podruhé.

O skutečnosti, že zakladatelé AVASTu přispívají nejenom k rozvoji regi-

onu, ale také k rozvoji podnikání, a to mimo jiné i svou investorskou činností, nemůže být pochyb. Před nedávnem česká venture kapitálová společnost Credo Ventures oznámila záměr zřídit svůj druhý fond, který by se měl zaměřit na rozjíždějící se stře-doevropské technologické startupy. A právě Kučera a Baudiš patří mezi významné investory tohoto fondu.

AVAST si loni vedl skutečně výborně. Celkové tržby společnosti dosáhly 217 milionů dolarů, což je v přepočtu přibližně 5,5 miliardy korun. Zároveň se společnost stala nejziskovější českou IT firmou – její provozní zisk narostl o polovinu, a to na 154 milionů dolarů. Loni společnost získala 30 milionů nových uživatelů a jejich celkový počet tak narostl na 230 milionů. Ve firmě je zaměstnáno více než 500 lidí. I díky novým pobočkám v Pekingu, Hong Kongu a Soulu a také díky neutuchajícímu zájmu o produkty firmy se společnost chystá letos přijmout dalších 200 zaměstnanců.

ŽIVOTNÍ PROJEKT RADIMA PASSERA



Ve zcela jiné oblasti než výše uvedení miliardáři se pohybuje **Radim Passer (51)**, který vsadil na klasický typ investic, respektive podnikání, a to na nemovitosti. Největším projektem jeho společnosti Passerinvest Group je BB Centrum v Praze 4 – Michli, do kterého za uplynulých 20 let investoval již 14 miliard korun. I přesto stále zbývá dokončit sedm

etap, z nichž tři jsou projekty rezidenčního typu, tři administrativního typu a k nim se navíc přidává i hotel s konferenčním zázemím.

Právě s výstavbou hotelu hodlal Radim Passer začít již letos s tím, že dokončen by měl být už v příštím roce. Plány mu však zkomplikovala nutnost zpracování kompletní dokumentace EIA před zahájením územního řízení. Vyhotovení této dokumentace pravděpodobně stavbu oddálí.

Hotel by měl mít 14 nadzemních pater a pokoje pro hosty by se měly nacházet od čtvrtého podlaží výš. Druhé podlaží hotelu by mělo sloužit kongresovým účelům – je zde počítáno s kongresovým centrem se sálem pro 400 lidí. Ve 14. podlaží by měli mít hosté možnost navštívit restauraci s terasou, lounge nebo fitness a wellness centrum.

Současně s hotelem by měla v BB Centru vyrůst i třináctipodlažní administrativní budova H. Hotel s ní bude spojen podzemním parkovištěm. Tato budova nabídne k pronájmu zhruba 8200 metrů čtverečních kancelářských ploch.

Radim Passer si na poli pronájmu administrativních budov a kanceláří, kde panuje tvrdá konkurence, vede velmi dobře. Pro jednu z budov Centra, která nese označení Delta, již získal velmi významné klienty, a to společnosti Microsoft a Hewlett-Packard.

Komplex označovaný jako BB Centrum má dnes 17 budov a 250 tisíc metrů čtverečních užitných ploch. Podle slov Radima Passera je Centrum hotovo z pětašedesáti procent. Pro dokončení budou potřeba další investice ve výši zhruba 7 miliard korun. K již stávajícím kancelářím, bytům, společenskému centru, fitness a wellness centru nebo křesťanské základní a mateřské škole by mělo přibýt v budoucnu mimo jiné i unikátní světové muzeum bible, jež by mělo vzniknout v horizontu pěti až sedmi let. 

BUŠIDÓ

CO SE MŮŽEME NAUČIT OD JAPONCŮ A PROČ TOTO UČENÍ FUNGUJE DODNES

AUTOR: TOMÁŠ DURČÁK



BUŠIDÓ (ČESKY CESTA VÁLEČNÍKA/BOJOVNÍKA) PŮVODNĚ VŮBEC NEMĚLO BÝT TÍM, ČÍM SE STALO. SOUBOR PSANÝCH I NEPSANÝCH PRAVIDEL, KTERÁ MĚLA MORÁLNÍ I FILOZOFICKÝ KONTEXT A KTERÝMI SE MĚL BEZ VÝJIMKY ŘÍDIT KAŽDÝ JAPONSKÝ SAMURAJ. POSTUPEM ČASU VŠAK NĚKTERÁ PRAVIDLA VZTAHUJÍCÍ SE K BĚŽNÉMU ŽIVOTU PŘEVZALA OD SAMURAJŮ I JAPONSKÁ SPOLEČNOST A NENÍ ŽÁDNOU VÝJIMKOU, ŽE SE K BUŠIDÓ A UČENÍ SAMURAJŮ OBRACEJÍ JAPONŠTÍ BYZNYSMENI DODNES. PROČ TO DĚLAJÍ? NENÍ TĚCH MODERNÍCH PŘÍRUČEK A KNIH O BYZNYSU DOSTATEK? TAK K ČEMU SE OBRACET TISÍC LET ZPĚT K CESTĚ VÁLEČNÍKA?

Z náboženského pohledu najdeme v Bušidó prvky budhismu a šintoismu. Už z toho vyplývá, že nejde pouze o zbraně, válku a zabíjení, ale najdeme v něm odpovědi i na otázky týkající se životních hodnot. A právě sem míří velké množství zvědavců, kteří netouží po tom naučit se boj s mečem či lukostřelbu, ale chtějí zjistit, z čeho všeho pramenila obdivuhodná a na světě prakticky neobdobná disciplína samurajů.

S jakou mentalitou a s jakým přesvědčením musel žít někdo, kdo každý den od šesti od rána trénoval, aby se zdokonalil ve svých schopnostech, a nepřestal, dokud slunce zase nezapadlo? S jakými hodnotami asi žil někdo, kdo byl ochoten při prvním sebe-menším zaškobrtnutí vzít meč a vrazit si jej do břicha?

Spáchal by seppuku (harakiri) někdo dnes, pokud by zklamal? Vůbec ne. Zatímco samurajova disciplína, respekt a úcta pro něj byly vším a když v jednom z těchto aspektů selhal, byl ochoten zemřít, my dnes o těchto věcech pouze mluvíme a když selžeme, pokrčíme rameny. Nemáme totiž co ztratit, kdežto on mohl ztratit vše, takže jeho přístup ke zdokonalování své preciznosti a umu byl na úplně jiné úrovni. Další výrazný rozdíl je v tom, že zatímco my dnes většinou zaměřujeme svou pozornost především na cíl, Bušidó je

cesta, takže jde spíš o ten proces než o ten cíl. Nechme ale meče spát. Bušidó totiž obsahuje prvky, které lze aplikovat na život i dnes. A jedním z těch prvků je i jeho samotná podstata – mistrovství.

BÝT MISTREM VE SVÉM OBORU

Jednou z hlavních hodnot, kterou se samurajové řídili, byl důraz na mistrovství. Neboli ať už se ve svém životě zabýváte čímkoliv, snažte se v tom být mistry. Proto lze Bušidó ve své nejčistší podobě pozorovat a provozovat právě ve světě bojovníků, kde jste buď mistrem, nebo přijde někdo jiný a porazí vás. Jako bojovník také dostanete v boji velmi rychle zpětnou vazbu, která je jednoznačná (život/smrt). Ve zjednodušené podobě

tedy měl samuraj na výběr – buď budete ochotni každý den trénovat s mečem a zdokonalovat se, nebo s velkou pravděpodobností zemřete. Stejnou volbu máme ale i my – buď budeme ochotni každý den dřít, nebo nikdy ničeho nedosáhneme. A pokud v davu 7,3 miliardy lidí nic nedokázete, je to prakticky to samé, jako byste zemřeli, respektive ani nežili. Ne každý je ale bojovníkem a i v samotném Japonsku Bušidó přejímali třeba politici nebo obchodníci. Imponovala jim totiž myšlenka, že by měli každý den věnovat

svůj čas a energii tomu, aby se ve svém oboru stali lepšími. Že neexistuje žádná jiná cesta než cesta vpřed skrz zdokonalování. Stejně hodnoty imponují i dnes Japoncům, kteří už nejsou obchodníci v plátěných oděvech, ale byznysmeny v oblecích.

DISCIPLÍNA

Lidské tělo je sice neuvěřitelně dokonalé, vyspělé a fascinující, ale když odhodíme filozofování, stále je to jenom zvíře.

Zejména, když člověka hodíte do krizové situace, bude vždy jednat instinktivně a podle svých návyků. Nepomůže mu ani jeho velký mozek ani výjimečná schopnost přemýšlet. Udělá to, co je dělat zvyklý.

„Ti, kteří přemýšlejí o nepohodlí povinnosti, jsou zbabělci.“ (Japonské přísloví)



Proto je středobodem a také velkým tahákem Bušidó disciplína, bez které nelze vybudovat lepší návyky a stát se mistrem. Lidé hojně tento pojem vyhledávají, protože jim vrtá hlavou, jak to ti samurajové dělali, aby dokázali zůstat celý život disciplinovaní a každý den hodinu co hodinu na

sobě makali.

Zčásti to lze přisoudit jejich životnímu rytmu, díky kterému si na každodenní trénink zvykli.

Velkou roli ale v této mentalitě hrál i vztah k povinnostem, což je dnes

tak trochu staromódní hodnota. My dnes spíš vyznáváme prokrastinaci, a pak hledáme rady, čteme knihy nebo chodíme na semináře o tom, jak neprokrastinovat.

Přitom drtivá většina rad, jak se donutit k práci, má

zhruba podobný princip, jako když si ráno na kus papíru napíšete seznam věcí, které musíte ten den udělat. Můžete mít diář, poznámky, kalendář, budík či cokoliv jiného a všechno bude fungovat stejně dobře.

Ovšem jen za předpokladu, že své závazky budete plnit. A plnit beze zbytku své závazky (povinnosti), to je jedna z hodnot Bušidó. Problém je, že když chcete učit vztah k závazkům a jejich respektování společností, kde většinou pomalu vadí i to, že musí zaplatit za to, co dostala. Házíte tak trochu hrách na stěnu.

RODINA, TRADICE, PŘEDCI

Kde dnes smysl pro povinnost a závazky trpí nejvíce, respektive už téměř neexistuje, je ve vztahu k rodině. Samurajova povinnost k rodině pro něj byla dokonce víc než povinnost ke svému panovníkovi. Chápal totiž, že to jediné, co po něm na světě jednou zůstane, bude dobré jméno jeho rodiny. Bez ohledu na to, jak bude úspěšný, jak bude bohatý a jak bude legendární, jednoho dne jeho jméno ponesou jen potomci, protože on už tady nebude.

Proto pro člověka, který se ve svém životě snaží aplikovat pravidla Bušidó, neexistuje v životě větší zodpovědnost a závazek než předat zkušenosti a vědění předků, které sám dostal, zase dál svým potomkům.

Jak rodinu chápeme my? Asi spíš jako takovou přítěž, která nám brání v domnělém užívání si života a v nezávislosti. Jinými slovy, své závazky ke své rodině často nemáme problém hodit do koše a starat se jen o sebe.

Stále méně lidí zná pojem „úcta k předkům“, stále méně lidí má potřebu pokračovat v určitém dědictví své rodiny. Místo toho rostou počty rozvodů a svobodných matek jako houby po

dešti, protože úcta k rodině, rodinnému jménu a k tomu, aby to jméno bylo ve společnosti respektováno, už je dávno ta tam.

Stejně tak o účtě k rodině nepřemýšlí nikdo, kdo dnes nemá problém lhát, krást, podvádět a tak dále. Že tím možná špiní jméno, které budou jednoho dne muset nosit jiní a které před ním dlouho jiní budovali, na tom mu prakticky vůbec nesejde. Že z člověka, který nemá žádné závazky ani povinnosti, se ve společnosti stává prakticky neřízená střela, to rovněž nevádí. A proč by taky vadilo, když není problém se přejmenovat a svou špatnou minulost tak bez problémů kdykoliv smazat. Pokud nejste tak krátkozrací, dojde vám, že dobrá a úspěš-

ná rodina má ve výsledku mnohem lepší předpoklady vyprodukovat další úspěšné potomky než rodina alkoholiků, drogově závislých, zadlužených, zlodějů a podobně.

Z druhé strany zároveň zvučné rodinné jméno každou generaci do jisté míry předurčuje (motivuje) k tomu, aby tomuto jménu dostála. Když pomíneme všechny extrémy, tak tady zřejmě nalezneme absolutně největší rozpor mezi Bušidó a moderním západním

životním stylem. Zatímco pro vyznavače Cesty bojovníka jsou rodina, předci a tradice tím nejdůležitějším na světě, u nás je kult rodiny jakožto hodnota rozbitá na padrť a naprosté většině z nás je už rodina vlastně jedno. Předchozí generace neznáme, nebo s nimi máme spory a na vznik další generace nespěcháme kvůli kariéře. Žijeme si pro sebe, teď a tady, a víc nás nezajímá. Minulost pohrdáme a máme pocit, že víme, jak žít lépe než naši předci. Fakt, že bychom se mohli posunout kupředu, musíme nejdříve porozumět postojům a moudrosti našich předků, ignorujeme. Důsledky takového chování pak samozřejmě okolo sebe můžeme také pozorovat, speciálně nyní.

RESPEKT A ÚCTA

Hned po rodině Bušidó nekompromisně prosazuje úctu k „pánovi/vladaři“. My bychom to asi nazvali jako respekt. Místy jde učení Bušidó až na hranici submisivity. Tehdy to totiž fungovalo tak, že pokud si chtěl někdo od svého pána vysloužit respekt, musel mu prokazovat úctu a zasloužit si jej. Odkud pramení dnešní západní lhostejnost, která z nás ve výsledku dělá nahé osobnosti bez jakýchkoliv pořádných životních hodnot? Především z nedostatku respektu a úcty. To z nějakého důvodu stále neumíme a pro jistotu nectíme vůbec nikoho. Chceme, aby nás všichni respektovali, ale sami necítíme potřebu respektovat nikoho.

Samuraj měl pro jistotu hned dvojí úctu. Tu vnější mu zajišťovala úcta k jeho panovníkovi (dnes šéfovi či mentorovi) a vnitřní zase úcta k sobě samému, tedy svědomí, což je dnes stejně jako povinnost nebo rodina velmi nepopulární slovíčko. Velkou roli hraje v Bušidó také přátelství. Samurajové byli ochotni své přátele chránit víc než sami sebe. Nijak jim nepomáhali a ani je nevodili za ručičku, ale v případě nebezpečí byli prvními, kdo nastoupil a byl ochoten při ochraně svého přítele klidně i padnout, protože spolu třeba bojovali po boku v mnoha bitvách. A v bitevní vřavě vás

neochrání desettisíce jiných bojovníků na vaší straně, ale přítel, který bojuje vedle vás.

Náš pohled na přátelství se už také úspěšně nakazil materialismem, a tak si dnes velmi často volíme přítele ne podle toho, kdo nám imponuje jako osobnost, ale podle toho, jak moc výhodné to pro nás je. Nejdříve hledáme, co nám z přátelství kápne, a až pak jsme ochotni do něj sami investovat. Ale netýká se to samozřejmě všech, je to vždy o charakteru a povrchnosti každého z nás.

„JÁ“ AŽ NA POSLEDNÍM MÍSTĚ

Vladař, rodina, přítel, stát. Všechno bylo pro samuraje přednější než on sám. Jeho vlastní prospěch byl až na posledním místě. A aby toho nebylo málo, byl stoprocentně smířen se smrtí, což je možná jedna z těch žádaných odpovědí, které se okolo samurajů točí.

I japonští manažeři, kteří dnes studují učení samurajů a Bušidó, velmi často hledají recept na onu pověstnou samurajskou disciplínu. Jak někdo dokázal držet takto přísné hodnoty každý den celý život? A právě vztah ke smrti byl zřejmě tím největším motorem.

Když je totiž člověk připraven zemřít, nemá reálně vůbec co ztratit a může do každé sekundy svého života ze sebe dát naprosté maximum. Samurajští mistři měli pořekadlo, které říkalo, že v souboji zvítězí ten, kdo je ochoten zemřít. A naopak ten, který položit svůj život ochoten není, bude vždy poražen.

Dnes bychom tuto myšlenku mohli interpretovat tak, že uspěje ten, kdo je ochoten obětovat víc, nebo vše. Pokud mu ale pořád někde vzadu v hlavě hlodá strach z toho, co bude, jestli by ještě neměl počkat a milion dalších věcí, neuspěje. Naopak, když to prostě pustíte, nemá se strach vůbec čeho chytit. A odsud pramení schopnost jít až na úplný limit v čemkoliv, co děláte.

„Já“ na posledním místě rovněž znamená, že i ten neúspěšnější vítěz musí vždycky respektovat fakt, že to není jenom jeho vítězství a jenom jeho úspěch, ale také úspěch všech těch, kteří mu na jeho cestě pomohli, podpořili ho, poradili mu a tak dále. Ale to se zase vracíme zpět výše, protože jde o respekt a úctu. 

Doporučená četba

Pokud vás myšlenka a principy Bušidó zaujaly, určitě sáhněte po některé z těchto tří knih, které svého času o Cestě bojovníka napsali samotní samurajové.

Mijamoto Musaši – Kniha pěti kruhů

Taira Šigesuke – Bušidó: Cesta samuraje

Cunetomo Jamamoto – Hagakure: Kniha samuraje

Technika před filozofií

I když bychom Bušidó mohli z určitého pohledu považovat za filozofii, samotné učení tohoto životního stylu dává veškerou teorii vždy až za praxi. Samurajové ve všech svých činnostech vždy kladli důraz na konání a až poté na duchovní rozjímání a teoretizování.

Stručně řečeno, samuraj nejdříve vzal do ruky katanu, ťal a až poté se svého mistra ptal na to, co by měl zlepšit. Každé ráno začínalo fyzickým tréninkem a pilováním techniky boje s mečem, lukem nebo dalšími zbraněmi a až poté následovalo vzdělávání v teorii boje, čtení japonské poezie či filozofických spisů.

Bušidó totiž nevidí důvod v tom učit někoho teorii a strategii boje, když ani neumí zacházet se zbraní. Nevidí důvod učit ho duchovní podstatu, pokud jedinec není pořádně vycvičen v disciplíně. Tady opět narážíme na velký rozpor s naší kulturou. Západní kultura má potřebu nejdříve člověka mnoho let vychovávat a zahrnovat jej pouze teorií, než mu dovolí okusit praxi.

Japonci naopak věřili tomu, že člověk přichází na tento svět vybaven vším potřebným pro to, aby si dokázal sám osvojit všechny důležité schopnosti od chůze až po boj. Věřili, že lidská mysl, smysly a intuice jsou účinnější a lepším učitelem než kniha.

Navíc si moc dobře uvědomovali, že myšlenka je v reálném světě bezcenná. Co vzniká v hlavě, zůstává tam uvězněno, dokud to není přetaveno ve skutečnost. A myšlení či představy jsou zpravidla mnohem jednodušší než opravdové konání. Bušidó učí, že když jsme v myšlenkách, můžeme klidně létat, ale ať se nám to líbí, nebo ne, v realitě stále zůstáváme stát nohama pevně na zemi. A až když si samuraj osvojil praktické schopnosti, byl připraven k tomu, aby se v nich začal zdokonalovat i po teoretické či duchovní stránce. Neboli se učil, co už prakticky uměl, pojmenovávat. Efektivita tohoto přístupu je nezpochybnitelná a ověřená historií.

Naopak efektivita západního způsobu vzdělávání, který dělá z nových generací od začátku ty neschopné, kterým musí být nejdříve všechno polopaticky vysvětleno, než si to mohou reálně zkusit, viditelně pokulhává. Už jen proto, že když se něco učíte pouze teoreticky, je první kontakt s realitou většinou doprovázen frustrací, protože se rychle naučíte, že vám ta teorie absolutně nefunguje a nevychází.



PŘÍBĚH STARBUCKS

LÁSKA KE KÁVOVÉMU ZRNU

AUTOR: LIBUŠE FOORD



Káva se stala součástí našeho života a pro mnohé je den bez ní nepředstavitelný. Její sociální aspekt a osobní vztah, který si k tomuto nápoji lidé vytvořili, vysvětlují vznik fenoménu, jakým je Starbucks. Příběh této původně malé, nadšenci založené společnosti je fascinující stejně jako cesta kávového zrna od domorodých afrických kmenů až do evropských domácností. Dnes je Starbucks největším světovým řetězcem kaváren a v některých zemích jsou jednotlivé podniky od sebe vzdáleny jen několik minut cesty. Nebylo tomu tak vždy. Společnost Starbucks Corporation vyrostla v průběhu několika desítek let z jednoho malého podniku, založeného u Pike Place Market v Seattlu.

Z HISTORIE

První obchod Starbucks neprodával kávové nápoje a espresso, nýbrž kávová zrna. Dva učitelé a jeden spisovatel, inspirováni Peet's Coffee and Tea z Berkeley v Kalifornii, založili svou vlastní společnost zabývající se prodejem zrnkové kávy. Učitel angličtiny Jerry Baldwin, učitel historie Zev Siegel a spisovatel Gordon Bowker byli přátelé Alfreda Peeta – zakladatele Peet's – a s jeho požehnáním dali

dohromady 8 tisíc amerických dolarů a v roce 1971 otevřeli vlastní podnik. O devět let později byl Starbucks největší pražírnou kávy ve Washingtonu a Siegel se rozhodl firmu opustit a věnovat se jiným aktivitám. Profese zakladatelů jsou promítnuty i do samotného názvu Starbucks. Svůj projekt pojmenovali po jedné z vedlejších postav novely Hermana Melvilla – Moby Dick, důstojníkovi Starbuckovi. Zajímavostí je, že si pohrávali i s myšlenkou

nazvat svůj obchod Pequod – po vznešené lodi, která je taktéž součástí Melvillova příběhu. Mořeplaveckou tematiku promítli také do loga v obrazu mytologické postavy – dvouocasé Sirény, což mělo evokovat mořskou smyslnost. Logo se postupem času vyvíjelo. Původní mořská kráska nebyla právě subtilní svůdkyní. V roce 1987 jí alespoň zakryli hrudník vlasy a současnou méně exponovanou

podobu loga známe až od roku 1992. Originál loga dodnes naleznete na zcela první prodejně Starbucks v Seattlu.

HOWARD SCHULTZ – CESTA NAHORU

Historický zvrat společnosti přišel se současným CEO



Interier původního obchodu na Pike Place Market



Kde všude dnes najdete Starbucks

a předsedou představenstva Starbucks Corporation Howardem Schultzem. Schultz se narodil 19. července 1953 do židovské dělnické rodiny v Brooklynu v New Yorku. Ve své knize Pour Your Heart into It Schultz popisuje, že nikdy nesnil o vlastním byznysu. Jeho otec, bývalý voják, pracoval jako řidič kamionů a rodina byla chudá, přestože rodiče vynakládali velkou snahu na zajištění budoucnosti svých tří dětí. Dětství tedy současný miliardář prožil v panelákové čtvrti pro rodiny s nízkými příjmy, odkud byla cesta k úspěchu pro kohokoli velmi složitá. Jako malý chlapec sledoval otce, jak se snažil získat práci, která by ho naplnila. Když bylo Howardovi sedm let, jeho otec si při výkonu zaměstnání zlomil nohu a bez potřebného zdravotního pojištění následovaly velké finanční obtíže celé rodiny. „Viděl jsem, jak můj otec ztrácí důstojnost a sebeúctu. Jsem si jistý, že to bylo způsobeno hlavně tím, že s ním bylo zacházeno jako s řadovým pracujícím," vzpomíná Schultz na svého otce. I tyto prožitky velmi citlivě budovaly Schultzovu osobnost a promítly se do jeho obchodní filozofie. Téměř od počátku se kariérní postup Schultze od příběhu jeho rodičů odlišoval. Po prvních pracovních zkušenostech, kdy jako náctiletý prodával noviny, pracoval v místní kavárně či ve výrobě kožesin, obdržel sportovní stipendium na Northern Michigan University v Marquette. V roce 1975 dokončil bakalářské studium a získal titul v komunikačních vědách. Po promoci dostal práci v prodejním vzdělávacím programu společnosti Xerox. Po několika letech se přemístil do Hammarplastu, byznysu s domácími potřebami švédské firmy Perstorp. Zde se Schultz postupně vypracoval na viceprezidenta a výkonného ředitele a vedl celý

tým prodejců. Přes tento úspěšný postup v kariéře Schultz popsal, že byl stále neklidný: „Možná je to moje slabost: Vždycky přemýšlím, co budu dělat dál.“ K týmu zakladatelů Starbucks se Howard Schultz připojil v roce 1982. Devěťadvacetiletý Schultz objevil Starbucks právě když pracoval pro Hammarplast. Čtyřpatrový obchod v Seattlu získal jeho pozornost, když si objednal neobvykle velké množství kávovarů na překapávanou kávu. Zvědavý Schultz zamířil do Seattlu, aby se setkal s Baldwinem a Bowkerem. Ohromila ho vášeň obou majitelů a odvaha, se kterou nabízeli produkt oslovující jen drobnou frakci fanoušků kávy. Učarovala mu nejen chuť kávy, která byla tak odlišná od všeho, co dosud znal, ale také krédo firmy, které obchodu v Seattlu zajistilo velkou popularitu. Majitelé vlastně učili své zákazníky, jak kávu připravit. „Když jsem poprvé vstoupil do toho obchodu – vím, že to zní sentimentálně – věděl jsem, že jsem doma," vzpomíná Schultz. „Nedokážu to vysvětlit. Ale věděl jsem, že jsem byl na výjimečném místě a ten produkt mě nějak oslovil.“ Schultz si uvědomoval, že spojení se Starbucks by znamenalo stěhování se na druhou stranu země a také zásadně nižší plat, ale byl přesvědčen, že je to krok správným směrem. Trvalo mu téměř rok, než doslova uprosil tehdejšího ředitele Jerryho Baldwina, aby ho najal jako vedoucího marketingu. Jeho posláním bylo rozšiřovat povědomí o značce a kouzlu Starbucks, hledání nových chutí, příchutí a nápadů na kampaně. Zlomovým okamžikem jak pro Schultze, tak pro osud Starbucks byla obchodní cesta do Itálie v roce 1983. Při návštěvě Milána se Schultz nechal inspirovat místními kavárnami, kde objevil familiární vztah kaváreníků k zákaz-

níkům a množství nových nápojů, jako cappuccino a latté. „Bylo to jako zjevení," popisuje Schultz moment, kdy si uvědomil, jak osobní vztah mají lidé ke kávě. Byl přesvědčen, že by Starbucks měl začít servírovat klientům kávu italským způsobem, měl by prodávat více než kávu, měl by nabízet zážitek.

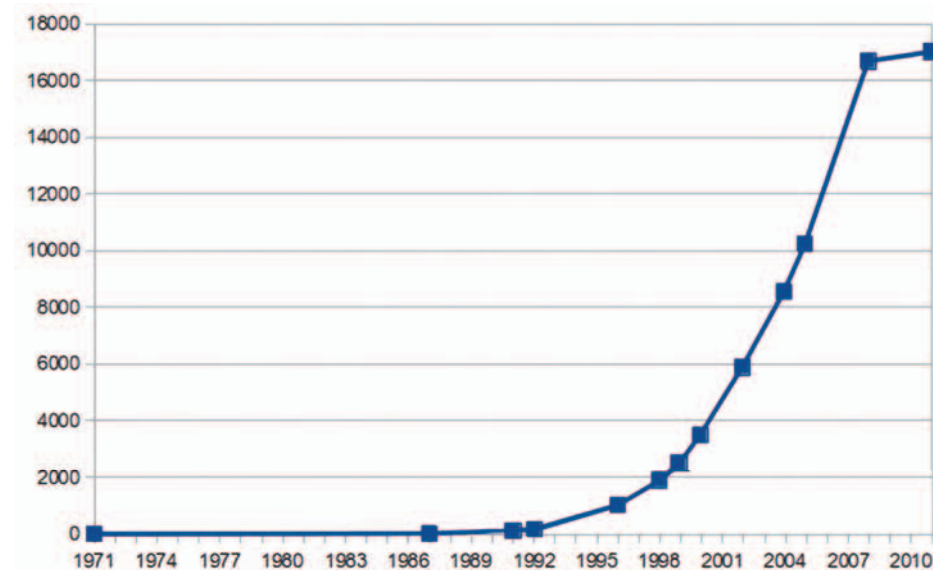
S pochopením a stejným nadšením se však u Baldwina a Bowkera nesetkal. V roce 1985 se Schultz rozloučil se Starbucks a založil vlastní společnost Il Giornale. Strávil dva roky budováním kaváren ve stylu, který kopíroval italskou kavárenskou kulturu. Jeho projekt slavil úspěch a v roce 1987 společnost Il Giornale odkoupila Starbucks za 3,8 milionů amerických dolarů a Schultz se stal jediným majitelem a ředitelem Starbucks Corporations. V té době již Baldwin vlastnil také Peet's (od roku 1984) a zde také působí dodnes jako člen představenstva společnosti. I tak vypadá láska ke kávovému zrnku.

Cílem Howarda Schultze bylo expandovat Starbucks ze Seattlu do mnoha dalších míst. Sloučil Il Giornale a Starbucks a zbrusu nová společnost se stala veřejně obchodovatelnou v roce 1992. Prodej kávy a čaje se stal velkým hitem a Starbucks prošel během následujících pěti let masivním růstem. Mezi roky 2007 a 2008 se podniky Starbucks otvíraly každý pracovní den. Samo-

zřejmě, společnost na vlnách ekonomických změn prošla i horším obdobím a škrty. Přesto si uchovala úroveň a hlad po růstu.

ZAMĚSTNANCI PRIORITOU SPOLEČNOSTI

Za dobu působení se společnost proslavila pozorností, kterou věnuje lidským zdrojům, a štědrostí vůči svým zaměstnancům. Volbu této strategie mnozí připisují právě Schultzovým zkušenostem z dětství. Prostředky, které mohl Starbucks investovat do marketingu, investoval mnohdy právě do svého týmu. Schultz sám tento model považuje za dlouhodobě nejúčinnější a vysoce inteligentní. Vždy věřil, že pokud se lidé ztotožní s podnikem, pro který pracují, vytvoří si k němu citový vztah, sní společně s ním a dají do své práce srdce. Od roku 1988 nabídla společnost všem zaměstnancům (a to i pracujícím na částečný úvazek) možnost plného pokrytí zdravotního pojištění. Následně Schultz představil systém zaměstnaneckých akcií. V roce 2014 oznámil, že svým zaměstnancům ve Spojených státech uhradí i 4leté vysokoškolské vzdělání. Kromě klíčové role zaměstnanců bylo pro Schultze naprosto nezbytné udržování kvality nabízených produktů. V roce 2008, kdy se gigant potýkal s finančními problémy, uzavřel Schultz ve Spojených státech na několik hodin přes 7 tisíc



Jak rostl počet kaváren Starbucks

provozoven, aby mohli být baristé přeškoleni a naučili se připravovat to nejlepší espresso. Během následujících dvou let Schultz dovedl Starbucks k masivnímu obratu. V roce 2014 společnost vykazala příjmy ve výši 16,45 miliardy dolarů a čistý zisk 2,07 miliardy. Celkový počet zaměstnanců sítě přesáhl 149 tisíc. Hodnota společnosti je v současnosti vyčíslena na 77 miliard dolarů. Hodnota jmění Howarda Schultze se odhaduje na 2,3 miliardy dolarů.

CONCEPT STORE, DESIGN & ŽIVOTNÍ PROSTŘEDÍ

Vzhledem k rostoucí popularitě různých tematických podniků se Starbucks rozhodl pro obdobnou cestu a otevřel své kavárny v neočekávaných destinacích a neobvyklém designu. Zcela první „concept store“ s lifestyleovým designem v Evropě byl uveden v Amsterdamu v roce 2012. V prostorách bývalé banky na Rembrandtově náměstí dal nizozemský designér Liz Muller vzniknout unikátnímu konceptu. Neméně zajímavá je lokace ve Squaw Valley v severní Kalifornii. Zdejší Starbucks je umístěn v nadmořské výšce 2500 m v lyžařském středisku. Kavárnu Starbucks naleznete také v čínském městě Fu-čou, které si zachovává svou tradiční podobu. Design zde byl inspirován památkou UNESCO Master of the Netz Garden v Suzhou. Podobně netradiční jsou pak podniky například v Šanghaji, Ubud Village na Bali či v japonském městě Kamakura.

Obecně jsou prodejny koncipovány tak, aby jejich design odrážel charakter sousedství a měly minimální dopad na životní prostředí.



1971



1987



1992



2011

Historie loga Starbucks

Hlavní snahou Starbucks je dodržování certifikačního programu LEED® Americké rady pro šetrné budovy (Leadership in Energy and Environmental Design) a získání certifikace pro každou novou prodejnu vybudovanou kdekoli na světě. První podnik certifikovaný LEED byl pod značkou Starbucks otevřen v roce 2005 v Hillsboro v Oregonu. Od roku 2005 má Starbucks v devatenácti zemích všech tří regionů, kde působí, téměř 600 certifikovaných prodejen.

INSPIRACE

V současnosti společnost Starbucks operuje v 65 zemích světa a provozuje více než 21 tisíc podniků. V České republice naleznete devatenáct z nich, přičemž první kavárna Starbucks byla otevřena ve druhé polovině ledna 2008 na Malostranském náměstí v Praze.

Úspěšnost společnosti je podle Howarda Schultze založena na loajalitě zákazníků vůči značce, kterou si oblíbili nejen pro její produkty či způsob, jakým připravuje kávu. Důvěra ve značku Starbucks odráží sdílené hodnoty klientů a společnosti. Příběh Starbucks má také pro mnohé skryté poslání. Společnost se vypracovala z malého místního podniku, možná právě takového, který vlastníte vy. Zakladatelé neměli žádné zkušenosti s obchodováním, ani impresivní obchodní zázemí, historii či vzdělání. Byli to tři zánícení nadšenci, kteří propadli lásce ke kávovému zrnku. A přestože Schultz vstoupil do hry později, hrál ve vývoji byznysu stěžejní roli. Nechal se ovládnout svou myšlenkou a následoval ji, přestože to znamenalo odloučení se od svého původního týmu. Může to znít jako klišé, ale zůstat věrný své inspiraci, mít otevřenou mysl a dmýchat oheň toho původního plamene, který vás dovedl k podnikání, i to může znamenat růst právě pro váš byznys. 

Pozn.: Velkolepý příběh Starbucks vypráví Howard Schultz ve své knize *Pour your heart into it: How Starbucks Built a Company One Cup at a Time* (1988).



Klasická kavárna Starbucks

HOLOKAUST

BYL NA PAPIŘE BYZNYSEM SNŮ A VYDĚLÁVÁ DODNES

AUTOR: TOMÁŠ DURČÁK



NENÍ TO TAK DLOUHO, CO SI SVĚT PŘIPOMNĚL VÝROČÍ 70 LET OD KONCE DRUHÉ SVĚTOVÉ VÁLKY. TA BYLA Z MNOHA HLEDISEK TÍM NEJHORŠÍM, NEJVĚTŠÍM A NEJDRAŽŠÍM KONFLIKTEM, JAKÝ KDY LIDSTVO DOKÁZALO NA ZEMI VYTVOŘIT. ASI KAŽDÝ SE NĚKDY SETKAL S POJMEM HOLOKAUST VE SPOJENÍ S KONCENTRAČNÍMI TÁBORY, CÍLENÝM VYHLAZOVÁNÍM ŽIDŮ A SILNĚ RASISTICKOU IDEOLOGIÍ. TOHLE SLOVO TOTIŽ ZA SEBOU MÁ A JEŠTĚ DLOUHO BUDE MÍT VELKÝ STÍN. NACISTÉ OVŠEM CÍLENÉ PERZEKVOVÁNÍ URČITÝCH ETNICKÝCH ČI NÁBOŽENSKÝCH SKUPIN NEPROVÁDĚLI POUZE KVŮLI NĚJAKÉMU VYŠŠÍMU IDEOLOGICKÉMU CÍLI. ZA CÍLENOU LIKVIDACÍ ZEJMÉNA ŽIDOVSKÉHO OBYVATELSTVA BYLY I SILNÉ EKONOMICKÉ CÍLE, KTERÉ ZPRAVIDLA NEJSOU POD ROUŠKOU MAINSTREAMOVÉ HISTORIE VIDĚT A JEN MÁLOKDO VIDÍ, ŽE HOLOKAUST JE S BYZNYSEM A PENĚZI SPOJEN DODNES.

Pokud se poohlédneme po známých genocidách a etnických čistkách v lidské historii, najdeme jako oběti zpravidla rasově nevyhovující národní menšiny, nábožensky neakceptovatelné menšiny, nebo nepohodlné společenské skupiny. Poslední známý pokus o genocidu měl údajně v loňském roce provést Islámský stát v Iráku a v Sýrii, kde probíhalo cílené pronásledování a vyvražďování tisíců jezídů. I zde byl motiv výrazně ideologický a náboženský.

Holokaust se v tomto ohledu ve skutečnosti lehce lišil, protože byť byl jeho motiv také primárně rasový, nacisté za ním viděli mnohem víc. Před vypuknutím války působili židé v mnoha evropských zemích na vysokých státních postech, byli významnými byznysmeny a váženými zámožnými občany. Vlastnili lukrativní umělecké sbírky, nemovitosti a mnoho dalších věcí, které se hodily jak Německu pro potřeby vedení nákladné války, tak vysoce postaveným nacistům se zálibou v exkluzivitě a luxusu.

HLAVNÍ ÚČEL PERZEKUCE ŽIDŮ

Od roku 1933, kdy se nacistům podařilo získat moc v Německu, až do vypuknutí války v září roku 1939 bylo možné pozorovat, co bylo hlavním motivem nenávisti vůči židům. Ano, židé byli zatýkáni, pronásledováni a mnozí zemřeli. Ovšem nešlo v žádném případě o cílenou masovou likvidaci. Hlavním cílem bylo dostat se beztréstně k velkému židovskému majetku a donutit co nejvíc židů k emigraci. Představte si, že byste měli právo přijít dnes do bohaté vilové čtvrti, všechny zámožné obyvatele vyhnat pryč a veškerý jejich majetek si beztréstně přivlastnit. Nějak takto to zpočátku fungovalo i v nacistickém Německu vůči židům.



Konference ve Wannsee

Dne 20. ledna 1942 proběhla v předměstské části Berlína Wannsee v zámečku u stejnojmenného jezera významná konference, na kterou bylo pozváno 15 špiček nacistického režimu. Devadesátiminutový program měl jediný bod: projednání a koordinace konečného řešení židovské otázky. Zpočátku se jednání neslo v poklidném duchu, neboť se všichni zúčastnění více méně shodovali na deportaci židů do pracovních táborů a jejich sterilizaci jako ideálním způsobu, jak využít jejich pracovní sílu a zároveň jim zamezit v reprodukci. Pak jim ovšem Adolf Eichmann, budoucí hlavní organizátor holokaustu, představil svůj projekt velkých vyhlazovacích táborů v Polsku s plynovými komorami. Tento plán se zejména některým politikům příliš nezamlouval, neboť jej viděli jako příliš drastický a naléhali, aby byla znovu zvážena možnost sterilizace. Ale jak se velmi rychle ukázalo, na konferenci nemělo k žádné diskusi vlastně vůbec dojít. SS měla plán systematického vyvražďování židů již celý připravený včetně obrovských zakázek pro významné německé průmyslové podniky. V době konání konference již v Polsku a Sovětském svazu docházelo k hromadným vraždám židů a probíhalo budování prvního vyhlazovacího tábora Belzec. Šlo jen o to seznámit s ním důležité lidi, kterých se měl v budoucnu týkat a ujistit se, že budou ochotni spolupracovat. O této konferenci, která během hodiny a půl rozhodla o životech milionů evropských židů, se svět nikdy neměl dovědět. Z jednání byl pořízen protokol, který měl být ovšem zlikvidován. Originál byl podle všeho spálen, ale válku přežila jedna kopie.

Rané počátky holokaustu byly především o tom, že nacisté pouze nechtěli žít vedle židů a měli zároveň hned z několika důvodů enormní zájem dostat se k jejich penězům. Jednak šlo o upevnění moci, a pak také o plánování války, která byla podle Hitlera nevyhnutelná, protože německé obyvatelstvo (germánská rasa) bezpodmínečně potřebovalo nový životní prostor.

Zcela novou možnost využití židovského obyvatelstva nastínily Norimberské zákony. Jejich prosazením totiž židé zcela přišli o právo být legálně považováni za plnohodnotné lidi. A levná otrocká pracovní síla, po níž poptávka s postupující válkou neustále rostla, se rázem stala velmi lukrativní komoditou, na kterou bezostyšně kývla většina tehdejších velkých německých společností, z nichž mnoho existuje dodnes.

OKUPOVÁNÍ DALŠÍCH STÁTŮ

Studna židovského bohatství v Německu samozřejmě nebyla bezedná. To nicméně nevadilo, protože v prvních letech války slavili nacisté jedno vítězství za druhým, což znamenalo nová okupovaná území, víc židů a víc snadno získaného bohatství. Na každém nově obsazeném území začala velmi brzy vznikat židovská ghettá, která měla za cíl tuto komunitu centralizovat na jedno místo, aby byla lépe kontrolovatelná.

Každý povolávací rozkaz pro členy židovského etnika obsahoval zmínku, aby si s sebou vzali pouze to nejdůležitější, což zpravidla znamenalo to nejcennější. Zřízením

ghett dokázali nacisté zabít dvě mouchy jednou ranou. Jednak jim sami židé přinesli ve svých kufrech to nejcennější až k nohám, a také získali obrovské množství nemovitostí a prostorů, které po nich ve městech zbyly. Bohatství, které takto Třetí říše i její nejvyšší pohlaváři získali nejen na svém území, ale následně i ve všech okupovaných zemích, bylo astronomické. Sotva se některou zemi podařilo obsadit, mířili do ní dobře instruovaní sekretáři, nebo menší vojenské jednotky, které měly jediný cíl – odcizit konkrétní vzácná umělecká díla, ten nejlepší alkohol, nebo jiné cennosti.

Ani ty nejfanatičtější a nejúspěšnější ideologie, mezi které lze fašismus, respektive nacismus, bez pochyby zařadit, nikdy neudělaly z lidí jen tak hloupé nepřemýšlející ovce. Za vším vždy byly, jsou a v budoucnu znovu budou peníze a moc. Pokud se podíváme na kariérní žebříčky některých vysoce postavených nacistických pohlavářů, najdeme zde neúspěšné umělce, bývalé řezníky, mechaniky, prodavače, nebo zločince.

Ti všichni neměli problém podřídit se zvrácené ideologii nacismu, protože viděli, že loajální lidé zde mají možnost doslova raketového růstu hierarchií, s čímž se peníze i moc neoddiskutovatelně pojí.

SYSTEMATICKÉ MASOVÉ VRAŽDY – VELMI LUKRATIVNÍ BYZNYS

Mnoho článků, které se zabývají problematikou holokaustu, se snaží zdůrazňovat morální odpovědnost těch, kdo

se na celé této mašinérii aktivně podíleli. Problém ovšem je, že pokud se podíváme na pachatele, nestála SS v žádném případě osamocena. Koncentrační tábory ani masové vyvražďování by se nikdy nemohly stát realitou bez nutné a nutno dodat velmi tiché pomoci ze strany německého průmyslu a byznysu.

Z dnešního pohledu lze na systém vyhlazovacích koncentračních táborů pohlížet jako na sice velmi komplikovaný, ale zároveň vysoce profitabilní korporátní podnik. Osoby, které pracovaly v byznysu podporujícím chod holokaustu, nebyly žádnými uniformovanými fanatiky, zloději nebo násilníci. Šlo o vysoce vzdělané a schopné korporátní profesionály, jejichž cílem bylo co nejvíc si vydělat.

Mnoho německých společností a byznysmenů velmi dlouho na téma spolupráce s nacistickou vládou a SS mlčelo. Nyní se ovšem jeden po druhém k této spolupráci postupně přiznávají a uznávají, že v minulosti pochybili. Že jde v Německu o velmi seriózní krok, dokazuje i fakt, že některé tradiční společnosti si rovnou najaly historiky, aby jim pomohli vypátrat jejich předválečnou a válečnou historii. Mnoho faktů, které tak dnes poprvé po půl století mlčení spatřují světlo světa, je šokujících. Například německý farmaceutický a chemický gigant I. G. Farben má maslo na hlavě už poměrně dlouho, protože byl „šťastlivcem“, který dostal obrovskou státní zakázku na výrobu nechvalně proslulého plynu Cyklon B, který byl hlavním nástrojem masové a systematické likvidace židů.

Z historických spisů však vyšlo najevo, že společnost mimo jiné měla v Osvětimi k dispozici na 35 tisíc otrockých pracovníků. A co je ještě horší, asi 25 tisíc z nich zde

zahynulo. Průměrný pracovník zde totiž dokázal pracovní tempo v kombinaci s téměř nulovou stravou a příšernými životními podmínkami přežít asi tři a půl měsíce. Velmi podobným obviněním čelily už v minulosti i německé společnosti Krupp (produkce ocele a zbraní), Flick (produkce ocele a uhlí) nebo Siemens (elektronika).

Není fér házet všechny do jednoho pytle a přirozeně existovaly i světlé výjimky, jakou byl například Oskar Schindler, jehož osud je díky zfilmování velmi dobře známý. Pravdou nicméně zůstává, že drtivá většina majitelů velkých německých podniků podlehla vidině velkých peněz a i přes svou údajnou apolitičnost se rozhodla jít nacistům na ruku.

A valná většina německých podnikatelů nebyla za války jiná. Odmítali riskovat své životy, aby zachránili židy. Místo toho se je rozhodli využívat jako otroky na nucené práce, což vyšlo mnohem levněji. Bezproblémová spolupráce s režimem také znamenala stálý přísun nových zakázek, a tedy i peněz.

Co ale vedlo velké hráče německého průmyslu k tomu, aby se podíleli na něčem takovém, jako bylo masové vyvražďování nevinných lidí? Vzhledem k tomu, že jim nikdo nemusel příliš dlouho vyhrožovat ani je přesvědčovat, byly to bez pochyby chamtivost a oportunismus.

Některé osobnosti německého průmyslu, jako například Alfred Krupp von Bohlen und Halbach, jediný majitel společnosti Krupp, byl za zaměstnávání otrockých židovských pracovníků po válce odsouzen ke 12 letům vězení. Mnoho byznysmenů však zůstalo dodnes nepotrestáno, protože se o jejich podpoře holokaustu ani neví.



ODCIZENÉ UMĚNÍ

Období nacistické nadvlády v Evropě je souhrnně považováno za největší loupež umění v historii lidstva. Během dvaceti let bylo nacisty odcizeno 650 až 750 tisíc uměleckých děl nevyčíslitelné hodnoty ze všech koutů kontinentu. Asi k největší jednorázové krádeži umění došlo po pádu Francie v roce 1940. Ještě před tím, než z Paříže zamířil do koncentračních táborů první transport židů, mířily do Německa celé vagóny vzácného umění, které ještě před pár týdny zdobilo honosné síně paláců a galerií nebo přepychových domů. Velké množství umění bylo rovněž vzato židům deportovaným do koncentračních táborů. Nešlo však jen o systematické soustřeďování vzácného umění do Německa. Mnoho vzácných děl v krátké době vystřídal řadu majitelů, nebo se zcela ztratilo v soukromých sbírkách zámožných sběratelů. Peníze na válku byly totiž stále důležitější než nejvzácnější a největší sbírka umění na světě. Během let 1933 až 1945 můžeme najít v umělecké komunitě velkou černou díru, ve které se nikdo není dodnes kvůli množství odcizeného umění schopen zorientovat. Nacisté řadu skvostů nevyčíslitelné hodnoty rozprodali v aukcích doslova za hubičku, což mělo v budoucnosti přinést potomkům původních i nových majitelů nejen jeden problém.

Po válce se totiž začali ozývat pozůstalí rodin nebo velkých sběratelů, kterým byla za války odcizeny vzácná díla. Na druhé straně se zčistajasna začala objevovat díla, o nichž se tušilo, že jsou nenávratně ztracená. A to často v rukou velmi kontroverzních osobností, které nikdy nedokázaly přesvědčivě doložit, za jakých okolností obrázy získaly. Velmi zajímavou postavou je například známá židovská osobnost Ronald S. Lauder, který je vášnivým sběratelem umění a má ve své sbírce hned několik děl, jejichž poválečný původ je jednou velkou záhadou s mnoha nejasnostmi.

Jenže právě díky tomu, že nikdo přesně neví, co se s odcizeným uměním dělo v posledních měsících války, kde bylo ukryto, přemístěno, nebo prodáno, nelze s jistotou nikoho obvinít ani nařknout z toho, že se na této gigantické loupeži jakkoliv spolupodílel.

Řada židovských rodin dodnes požaduje navrácení uměleckých děl, která kdysi bývala rodinnou pýchou či pokladem. Jiné chtějí aspoň odškodné za nacisty odcizený majetek, rodinné zlato, úspory a mnoho dalšího. Existuje i organizace jménem World Jewish Restitution Organization (WJRO), která se zabývá navrácením právoplatného majetku, který byl za války zkonfiskován, původním židovským majitelům.

Ford Motor Company a Třetí říše

Psal se rok 1998, více než padesát let po konci druhé světové války, když v deníku Washington Post 5. března vyšel článek označující společnost Ford Motor Company, pýchu amerického automobilového průmyslu, za „arzenál fašistů“ spíše než „arzenál demokracie“. Noviny společnost Ford obvinily z využívání otrocké práce ve své německé pobočce během druhé světové války a měly pro to velmi dobrý důvod – o den dříve, 4. března, byla na Ford Motor Company podána žaloba, obviňující společnost právě z této kooperace s nacisty.

Německá pobočka Fordu podle všeho ve 30. a 40. letech minulého století nezažívala v Německu příliš dobré roky. Jak obyvatelstvo, tak vláda podle všeho preferovaly v otázce dodavatele motoru spíše tuzemský Opel. Nepomohla ani osobní náklonnost ze strany samotného Adolfa Hitlera, který údajně obdivoval antisemitské postoje Henryho Forda a také technologii masové produkce, se kterou Ford přišel.

Nicméně bez ohledu na to, že Ford za války v Německu žádné velké peníze nevydělal a neměl nad svou německou odnoží příliš dobrou kontrolu, společnost se veřejně přiznala k tomu, že spolupracovala s nacistickým režimem a využívala otrockou práci ve svých manufakturách. A je velmi pravděpodobné, že nešlo o poslední přiznání tohoto typu, kterého se lidstvo ze strany velké společnosti dočkalo.

S postupujícím časem je však stále těžší jednoznačně určit, kdo má vlastně na umělecké dílo skutečné právo, jestli původní židovský majitel, nebo někdo, kdo jej zcela legálně koupil, aniž by věděl, že bylo někomu odcizeno. Spory táhnoucí se desetiletí nicméně ve výsledku znamenají, že ukradené umění zůstává novým majitelům.

DNEŠNÍ DOZVUKY HOLOKAUSTU

Sedmdesát let od konce války. Sedmdesát let od konce holokaustu a i přesto jde dnes o aktuální téma, které má stále řadu nezodpovězených otázek, nevyřešených sporů a okolo kterého se nadále točí velké peníze.

To znamená, že se otevírá obrovský prostor pro názory, domněnky, polemiky a konspirace všech druhů a barev. Už jen tento prostor vytváří díky popularitě celého tématu velmi lukrativní prostředí, kde vycházejí knihy například o spolupráci IBM s nacistickým Německem, bez které by se nepodařilo vytvořit efektivně fungující mašinérii koncentračních táborů. Samostatnou kapitolou jsou konspirační teorie, které celý holokaust jako takový popírají a zpochyb-

ňují hromadné vyvražďování židů a dalších etnik nacisty. Když si dnes zajedete do známé Osvětimi, uvidíte novodobé pietní místo, které má ale s původním tábořem už jen pramálo společného, obklopené byznysem. Skupinové prohlídky, pohlednice, upomínkové předměty, každý den desítky zájezdových autobusů plných turistů. Byť to může znít morbidně. V neposlední řadě jsou tady reparace a odškodnění za holokaust, o které se stejně jako o umění vedou dlouhodobé spory. Problémem zde není dokázat, že žadatel je potomkem někoho, kdo zahynul v koncentračním táboře, ale stanovit výši odškodného. Paradoxem je, že v mnoha zemích už s tímto problémem nemá dnešní Německo nic společného, protože navrácení majetku, nebo finanční náhrady všude řeší příslušné lokální instituce. Z pohledu byznysu bychom možná mohli holokaust označit za velmi chytře prolobbovaný projekt, na kterém si hezky vydělal prakticky celý stát. Jenže realita byla taková, že nešlo jen o korupci nebo tunel. Šlo o miliony lidských životů, které zde byly poníženy až na jednotku jakési bezcenné a bezejmenné komodity. MR



MONTYRICH

— SVĚT ÚSPĚŠNÝCH —

Zaujal Vás magazín
MontyRich?

**CHCETE HO KAŽDÝ MĚSÍC
NAJÍT VE SVÉ SCHRÁNCE ČI NA
SVÉM PRACOVNÍM STOLE?**

MontyRich je exkluzivní magazín,
který se nedá zakoupit v trafikách ani jiných
kamenných prodejnách, získat ho můžete
pouze objednááním.

V případě zájmu kontaktujte prosím Michaelu Černou:
Tel. +420 777 900 822, Email. michaela.cerna@fitgroup.cz

nebo on-line na:

www.montyrich.cz/magazin

UBER A AIRBNB

BYZNYS MODEL PRO TŘETÍ TISÍCILETÍ NEBO NELEGÁLNÍ PODNIKÁNÍ?

AUTOR: ROMAN PETERKA



MODERNÍ TECHNOLOGIE V PODOBĚ CHYTRÝCH TELEFONŮ USNADŇUJÍ SETKÁVÁNÍ NABÍDKY A POPTÁVKY. ZA POMOCI CHYTRÉHO TELEFONU A TÉ SPRÁVNÉ APLIKACE V NĚM SI MŮŽETE SNADNO NAJÍT NEJBLIŽŠÍ BANKOMAT (IBANKOMATY), NEJLEVNĚJŠÍ ČERPACÍ STANICI V OKOLÍ (PUMPDROID) NEBO TŘEBA I NĚKOH, S KÝM STRÁVÍTE DNEŠNÍ NOC (TINDER). A MŮŽETE TAKÉ SNADNO SDÍLET SVOJE STATKY S OSTATNÍMI BLIŽNÍMI – OD JÍZDNÍHO KOLA PŘES VRTAČKU AŽ PO POSTEL V BYTĚ.

Začíná se mluvit o příchodu nové doby, doby sdílené ekonomiky, která nahradí tu starou, „ošklivou“, individualistickou, kde nesdílíte, ale prodáváte a nechutně na tom vyděláváte. Jenže ono i na sdílení se dá slušně vydělat. Prostě si za to, že dáte dohromady ty, kdo něco potřebují (a jsou ochotni za to něco zaplatit), s těmi, co to mohou nabídnout (a chtějí za to kromě dobrého pocitu ze sdílení i nějaké peníze), vezmete provizi.

Přesně takhle fungují dvě nejznámější a komerčně asi nejúspěšnější „sdílecí“ služby současnosti – taxislužba Uber a ubytovací služba Airbnb. Obě v podstatě jen propojují nabídku a poptávku – v případě Uberu těch, kteří mají auto, s těmi, kteří potřebují někam odvézt, v případě Airbnb těch, kteří chtějí najít nocleh, s těmi, kteří mohou nabídnout volnou postel. Problémem je, že pro ty, kteří v daném oboru podnikání fungují „postaru“, představuje tohle sdílení konkurenci, již považují za značně nekalou. Podobné námitky nelze tak docela jednoduše smáznout ze stolu s tím, že je to prostě kejhání potrefených hus, které přicházejí o dobré bydlo a zaspaly dobu a teď se bojí konkurence. Při všem tom sdílení, kdy si každý může i něco přivydělat, si totiž už nikdo moc neláme hlavu s pravidly, která pro vydělávání na nabízení služeb jakéhokoli druhu

svým bližním stanovuje legislativa. A takové konkurenci se těm, kdo tato pravidla dodržují, dost těžko odolává. „Mohou nabídnout úplně jiné ceny než běžní poskytovatelé dané služby, prostě proto, že neřeší pravidla, která se na tohle podnikání vztahují – a která těm běžným podnikatelům zvyšují náklady,“ říká prezident Asociace hotelů a restaurací České republiky Václav Stárek.

ZAČALO TO WAREZEM

Není to zase tak úplně nová věc pod sluncem. Sdílení se už poměrně dlouho uplatňuje v oblasti uměleckých děl. Stahování filmů a hudby prostřednictvím peer-to-peer sítí, kdy uživatelé zpřístupňují ostatním filmy a hudbu ve svém počítači a zároveň se tak dostávají k filmům a hudbě uloženým v počítačích ostatních, už tu bylo před deseti lety. Rozmach internetu tak způsobil zánik videopůjčoven – kdo by platil stovku za to, aby si půjčil na pár dní film a vypálil si ho (což bylo navíc kvůli různým ochranám stále složitější), když si mohl požadovaný film snadno najít a stáhnout doma do počítače prostřednictvím internetu. To, že tento přístup nedělal a dodnes nedělá moc radosti ani těm, kdo za filmy nebo hudebními kousky stojí jako autoři, a ani těm, kdo se podílejí na jejich výrobě a běžné distribuci, je logické. „Kopírování nezabíjí hudbu, ale

zabíjí zisky z ní,“ řekl k tomu už před lety frontman kapely Žlutý pes Ondřej Hejma. A když děláte hudbu nejen jako hobby, ale jako profesi, zisky z ní potřebujete – i muzikant musí platit účty za elektřinu nebo třeba hypotéku za dům (nehledě na náklady spojené s jeho podnikáním, muzikou, jako je třeba účet za nahrávací studio). Podobné je to s filmaři, kde jsou náklady ještě o řád či dva výše. Když si pak lidé stáhnou hudební album nebo film nelegálně na netu, místo aby si ho koupili v obchodě (nebo zašli na koncert či do kina a zaplatili za lístky), obživě to zrovna neprospívá. Od počátku tak s tímto druhem sdílení byl problém. Asociace pečující o ochranu autorských práv byly na poplach

„Nedávno pak Airbnb získal 1,5 miliardovou investici a dostal se tak na ohodnocení ve výši 25,5 miliardy dolarů.“

a vytvářely různé kampaně, kde se snažily potenciálním konzumentům autorských děl vtlouct do hlavy, že sdílením filmu nebo hudby prostřednictvím různých warezových on-line úložišť se dopouštějí stejně zavrženíhodného činu, jako kdyby ukradli něco v samoobsluze. Zároveň to ale bylo na tomhle sdílení také sexy – kromě toho, že si člověk postahoval mnoho věcí, za které by jinak zaplatil v konečném součtu spoustu peněz, zadarmo, mohl si užívat i pocitu, že je tak trochu „underground“ – partyzán, který bojuje s nenasytným establishmentem (v tomto případě s nenasytnými distribučními společnostmi, které chtějí za cédéčka v obchodech či za lístky do kina nehorázné peníze). Bylo to sice pirátství, chyběl v tom ale prvek byznysu – všichni stahovali jako o život, ale kromě toho, že autoři splakali nad výdělkem a „piráti“ měli své harddisky plné filmů a hudby, za kterou nemuseli nikomu zaplatit, z toho nikdo žádný přímý finanční profit neměl. Bylo jen otázkou času – a ne moc dlouhého – kdy se toho někdo chytne a přijde na to, jak na sdílení filmů a hudby (a čehokoli dalšího) vydělat. Vytvořit e-shop s nabídkou sortimentu filmů a hudebních děl ke stažení by technicky nebylo nic složitého. Pojmout to ale takhle jednoduše by bylo přímou vstupenkou do „basy“ – to, že nabízet bez souhlasu autora díla chráněná autorským zákonem ke koupi je trestné, bylo vždy celkem bez diskuse. Proto na to bylo nutné jít trochu jinak. A klička se našla. V podobě on-line úložišť, která usnadňují sdílení všemožných souborů. Třeba seminárních prací, rodinných videí – a někdy, samozřejmě „nedopatřením“, i celých filmů nebo hudebních alb. Provozovatel úložiště samozřejmě nenabízel možnost zaplatit za film a stáhnout si ho, to by bylo příliš okaté – platilo se (a u podobně zaměřených



Brian Chesky, spoluzakladatel Airbnb

služeb se dodnes platí) za premium přístup – což znamená hlavně za rychlejší stahování. A tak zatímco free účet znamenal, že budete film stahovat půl dne a během toho vám stahování třeba třikrát spadne a bude nutné začít znovu, s premium účtem (který byl za „pár šupů“ měsíčně) bylo hotovo za pár minut.

AUTORSKÁ PRÁVA JAKO PŘEKONANÝ BYZNYS MODEL?

Jedním z prvních webů tohoto typu byl RapidShare, který také patřil k nej-používanějším on-line úložištím. A samozřejmě – ač to provozovatelé vždycky vehementně popírali – tím, co tohle webové úložiště živilo a co se sem nejvíc nahrávalo a zároveň odtud stahovalo, byly právě ty soubory, s jejichž sdílením je de iure problém – hudba a filmy. RapidShare začal fungovat v roce 2002 a rychle se stal standardem v tomto oboru webového podnikání, kterým se inspirovali i další tvůrci podobně zaměřených služeb. A samozřejmě byl od počátku své existence trnem v oku ochráncům autorských práv. Stejně jako další služby, které podle jeho vzoru vznikly. Tažení různých autorských asociací a svazů proti on-line úložištím však nebylo hned úspěšné – podnikatelé provozující warezová úložiště těžili z toho, že technický vývoj poněkud předběhl legislativu, která byla ukotvena v off-line realitě a nebyla tak docela připravená na to, co může nastat v on-line světě. „Technický vývoj je vždycky rychlejší než právní, navíc internet je totálně neregulovaným médiem. Není tu ani celosvětově vyřešena odpovědnost – kdo zodpovídá za obsah. Zda ten, kdo umístí na stránce odkaz, nebo majitel serveru, na který ten odkaz míří, či ten, přes jehož kanál je server připojen,“ říká právník Petr Ostrouchov, který se specializuje na tzv. entertainment law, s čímž souvisí i problematika ochrany autorských práv, a zároveň je sám tím, kdo vytváří autorská díla (je autorem filmové hudby k řadě filmových a televizních projektů, např. k filmu Želary). On sám pochopení pro podobné modely podnikání nikdy neměl. „Vzpomínám si, jak jsem byl na jedné konferenci na téma autorského práva a internetu, kde jeden v té době velmi významný nejmenovaný internetový podnikatel řekl, že autorské právo je překonaný byznys model a ještě za to sklídil od ostatních hostů, což byli v převážné většině internetoví podnikatelé, nadšený potlesk. Já na to reagoval odchodem z konference, protože mi to přišlo jako hodně

brutální sdělení. Stejně jako kdyby řekl, že vlastnické právo je překonaný byznys model, protože ve své podstatě je to totéž. Je tu nějaký cizí majetek, který byl do této doby nějak zákonem chráněn, ale protože já teď mám k dispozici technologické kanály, které mi umožňují se k němu bez

problémů dostat, tak mám právo na to, abych si ho přivlastnil,“ míní. RapidShare ale po dílčích úspěších v různých sporech o autorská práva v rodném Německu začal mít s úřady velké problémy – až se raději začal snažit dosáhnout modelu fungování, který by jeho provozovatele nedostával do střetu s legislativou na ochranu autorských práv. Došlo to až tak daleko, že server úplně změnil model svého

fungování a snažil se přeměnit v klasické cloudové úložiště. To ho také nakonec zabilo – v konkurenci Dropboxu, OneDrive, Google Drive a dalších velkých služeb zkrátka neměl šanci. Počátkem letošního roku tak definitivně skončil. Mnohem dramatičtější osud měla jiná ikona stahovačů – služba Megaupload. V roce 2005 založil rodák z německého Kielu Kim Schmitz firmu Megaupload Limited se sídlem v Hongkongu, která rozjela obří on-line úložiště pro ukládání a sdílení souborů – a samozřejmě, ač se to oficiálně nesmělo říkat a ač se provozovatelé snaží tvářit jako oběti totalitních praktik, to, co celou službu živilo, bylo stahování warezu – filmů či hudebních děl. Bez tohoto motoru by se služba těžko stala hitem pro 150 milionů registrovaných uživatelů. Svému zakladateli, který se stal známým spíše než pod svým občanským jménem pod přezdívkou Kim DotCom, také vydělala více než slušné jmění, kterého si dovedl náležitě užívat – nebylo pro něj problémem utratit milion dolarů za pronájem 73metrové luxusní jachty, se kterou zakotvil v Monte Carlu při Grand Prix Monaka 2000, a uspořádat na ní přepychové oslavy pro hosty ve

stylu monackého prince Rainiera III. Nebo utratit hromady peněz za luxusní auta. Nakonec ale i na jeho výnosné podnikání na hraně zákona ruka zákona dopadla. V lednu 2012 byl

zatčen novozélandskou policií na základě amerického obvinění z porušení autorských práv na jeho stránkách Megaupload. Byl obviněn z toho, že zábavnímu průmyslu způsobil škodu ve výši 500 milionů dolarů, jeho účty byly obstateny, provoz Megauploadu zastaven a Kim DotCom strávil měsíc ve vězení. Dodnes se potýká se soudy. Sice u toho zvládl spustit nový projekt – cloudové úložiště Mega, které

„Na začátku byla jednoduchá stránka airbedandbreakfast.com, která jim vydělala během pár dní tisíc dolarů. A zakladatelům začalo být jasné, že narazili na zlatou žílu.“

U B E R



Travis Kalanick, spoluzakladatel společnosti Uber

používá šifrování, údajně k ochraně uživatelů před vládní špionáží. Nicméně takový komerční trhák, jako byl Megaupload, už to není. Stejně jako celý tenhle obor podnikání.

TAXIKÁŘEM SNADNO A RYCHLE

Rozvoj internetu v kombinaci s vývojem v oblasti „chytrých telefonů“, z nichž jsou dnes v podstatě malé přenosné počítače, jež mimochodem umí i telefonovat a které bez mobilního připojení k internetu prakticky už ani nedávají smysl, však otevřel další možnosti v oblasti „komercionalizovaného sdílení“. Jak už bylo řečeno, díky různým mobilním aplikacím je snadné dosáhnout toho, aby se potkala nabídka s poptávkou. Většina aplikací ale nevstupuje aktivně do procesu „zobchodování“, spíš na to, že skrze ni najdete to, co potřebujete, láká uživatele a pak vydělává (nebo se pokouší vydělávat) na zobrazování reklam. Někteří ale posunuli tento model dál – umožní každému uživateli stát se jakoby podnikatelem, najdou mu zákazníky a za zprostředkování spojení nabídky s poptávkou si vezmou provizi. Vydělají všichni účastníci – uživatel dané služby ji sežene levněji, než je na trhu běžné, poskytovatel služby si vydělá něčím, co by mu jinak žádné peníze nepřineslo (jako je třeba gauč v obýváku) a provozovatel platformy, na níž se tyto obchody odehrávají, má z každé takové transakce zajištěný svůj díl. Zkrátka, nemá to chybu.

To je také důvod, proč se platformy založené na tomto modelu setkaly s velkým úspěchem. Prvním byl Uber, který začal šlapat na paty taxikářům. Proč se nechat oškubat klasickým taxikářem, když si přes aplikaci v mobilu můžu najít někoho, kdo mě do cíle mé cesty doveze podstatně levněji než klasický taxikář? Jako každý dobře vymyšlený produkt má i Uber svou sexy legendu o tom, jak vznikl z jednoho prostého a zároveň geniálního nápadu. Podle této legendy stáli takhle zhruba před pěti lety dva Američané na ulici v zasněžené Paříži a marně se snažili sehnat taxi. „Co kdyby šlo přivolat taxi prostě jen zmáčknutím tlačítka?“ řekl jeden z nich zamyšleně, když v ruce držel mobilní telefon. Jmenoval se Garrett Camp, tím druhým byl Travis Kalanick. Oba pak spolu o pár měsíců později založili v San Francisku společnost Uber, jejímž prostřednictvím tento nápad dotáhli do reálné podoby. A z jejich jednoduchého nápadu se tak stal start-up, který si velmi rychle získal oblibu u uživatelů – a díky tomu také důvěru investorů. Google prostřednictvím své společnosti Google Ventures do něj nasypal přes čtvrt miliardy dolarů. „Za pětadvacet let si nikdo nevzpomene na čtvrtmiliardovou investici, ale všichni budou objednávat taxíka pomocí brýlí. Navíc, pokud bude Uber řízený stejně jako v posledních třech letech, může z něj být firma velká jako třeba Nike nebo Apple,“ okomentoval to tehdy americký

blogger proslulý psaním o moderních technologiích Robert Scoble. Loni pak získal tento „ridesharingový“ start-up obří investici ve výši 1,2 miliardy dolarů. Hodnota firmy se odhaduje na více než 40 miliard dolarů. A začíná se spekulovat o tom, že firma míří na burzu v podobě IPO – primární emise akcií. Uber totiž už kontaktoval několik velkých bank s požadavkem na otevření kreditní linky ve výši 1 miliardy dolarů – podobný krok byl předzvěstí brzkého vstupu na burzu u Twitteru nebo Facebooku. Jenže – Uber brzdí v rozletu problémy s rozezlenými taxikáři, kterým tahle služba dost silně šlape do zelí. Někde už

„Od března je Uber zakázán po celém Německu. Za porušení zákazu hrozí pokuta až 250 tisíc eur.“

byl zakázán, například v Nizozemsku, Madridu či Nevadě. V Praze, kam Uber už také vstoupil, se zatím dohaduje se státními orgány a pražským magistrátem o tom, zda se na

něj vztahují pravidla, jež se vztahují na taxislužbu, nebo zda je ho možné brát jako smluvní přepravu, jež má pravidla o něco měkčí. Každopádně se hledají cesty, jak jeho fungování v Česku když ne znemožnit, tak alespoň výrazně omezit. Minister-

stvo dopravy už rozhodlo, že aplikace Uber není v rozporu se zákonem o silniční dopravě, ale řidiči, kteří aplikaci užívají, musejí tyto zákony dodržovat a pro vozy Uberu platí

podobně jako pro jiná vozidla taxi povinnost jezdit s viditelným označením taxi a úředně schváleným taxametrem. Jinak řidiči hrozí pokuta a zákaz činnosti na dva roky. Ve Francii vypukly kvůli Uberu dokonce pouliční nepokoje – taxikáři v celé Francii na protest proti podle nich nelegální konkurenciablokovali přístup na všechna letiště a vlaková nádraží v Paříži a dalších městech. Místy vypukly pouliční boje. Ti, kdo jezdí pro Uber, už občas také dostali od taxikářů pěstí – sem tam dostal ránu s řidičem i zákazník, který službu využil. Francouzské úřady proto nedávno zpřísnily pravidla pro taxiky, které pro Uber jezdí. Službu zároveň výrazně omezily. Od března je Uber zakázán po celém Německu. Za porušení zákazu hrozí pokuta až 250 tisíc eur. Navíc už byly podány v různých zemích EU další desítky žalob. Podle taxikářů jde o nekalou konkurenci, která těží z toho, že díky právní konstrukci, že nejde o taxislužbu, nemusí splňovat

různé zákonné regulace, jež se na taxislužbu normálně vztahují – a díky tomu může být levnější. Uber se brání tím, že je jen platformou, na jejímž základě se potkají ti, kteří chtějí někam odvézt, s těmi, kteří jsou ochotni odvézt – a tudíž se na něj nemohou vztahovat regule, jaké se vztahují na klasickou taxislužbu. Je pravda, že na podobném principu fungovaly už různé weby pro spolujízdu, umožňující těm, kteří se chtěli někam dostat, svézt se s někým, kdo tam stejně jel a přivítal příspěvek na benzín. Od tohoto modelu (který navíc fungoval na neziskovém základě) už je ale Uber, po pravdě, dost daleko. Spíš to vypadá jako institucionalizovaná a digitalizovaná podoba černé taxikařiny, která je běžná třeba v ukrajinské metropoli Kyjevě. Tady taxiky využívá opravdu jen málokdo – jejich ceny jsou v porovnání s kupní silou obyvatel až absurdně vysoké. Není ale problémem se kamkoli dostat – stačí na ulici mávnout na kterékoli auto, co projíždí okolo, v devíti případech z deseti řidič zastaví a je ochoten podebatovat o cíli vaší cesty a za kolik je ochoten vás tam odvézt. Není problém se tak dostat za pár hríven přes půl Kyjeva. U nás podobné pokusy v podobě „individuálních výstřelků“ byly také, obvykle je ale v zárodku zlikvidovali sami taxikáři dřív, než by měly šanci se o nich dozvědět úřady. „Chvilí jsme si tak s kamarádem přivydělávali a nebyl to špatný kšeft – až nám jednou nastoupil do auta pán, který nám během cesty promluvil do duše – naznačil nám, že to, co děláme, není v pořádku a že pokud k nám nastoupí příště, už to neskončí jen přátelskou domluvou. Tak jsme toho raději nechali,“ vzpomíná Pavel z Prahy. Vypořádat se podobně jednoduše se službou, jako je Uber, už ale tak jednoduché není.

INTERNETOVÉ ZIMMER FREI

Podobně nepříznivě – byť zatím bez tak radikálních projevů odporu, jako vidíme v případě taxikářů – vnímají konkurenci v podobě internetového start-upu Airbnb hoteliéři. Airbnb je v podstatě komercializovanou verzí původně čistě neziskové služby couchsurfing – podobně jako je Uber komercializovanou podobou modelu a la spolujízda. Princip je jednoduchý – nabídnete svůj gauč cestovatelům z celého světa zaregistrovaným v této službě a zároveň můžete využívat při svých cestách po světě jejich gauče. Nikdo nikomu za nic neplatí – prostě sdílíte své ubytovací kapacity, odměnou za to vám je možnost poznat lidi z různých koutů světa a třeba se s nimi i skamarádít a také možnost mít takřka kdekoli na světě ubytování také zdarma. A pak přišel Airbnb. I tady stál u zrodu jednoho z nejslibnějších investorských hitů prostý nápad – dokonce by se dalo říct, že tu platilo přísloví o nouzi, co naučila Dalibora (v tomto případě Briana a Joea) housti. Mladíci Brian Chesky a Joe Gebbia neměli na nájem – a tak účastníkům jedné designové konference poskytli za úplatu možnost přespání na matracích u nich v obývacím pokoji. A základ budoucího podnikání byl na světě. Firma s názvem Airbnb Inc provozující stránku Airbnb, jejímž prostřednictvím lidé nabízejí



Protesty proti Uberu nabírají na síle

své ubytovací kapacity zájemcům kdekoli na světě, byla založena v roce 2008. Na začátku byla jednoduchá stránka airbedandbreakfast.com, která jim vydělala během pár dní tisíc dolarů. A zakladatelům začalo být jasné, že narazili na zlatou žílu. Služba si získávala velkou oblibu, dnes inzeruje přes milion nabídek z 34 tisíc měst a 190 zemí. Za ceny, kterým se klasickým ubytovacím zařízením těžko konkuruje. Což ji dělá zajímavou i pro investory. A přiděluje krásy hoteliérům. Ti, kdo tyto „zimmer frei“ nabízejí, neřeší žádná pravidla, kterými se normálně každý, kdo pronajímá ubytovací kapacity za úplatu, musí řídit. Airbnb je tu v roli zprostředkovatele

– který si každopádně přijde na své. Provizi má jak od toho, kdo jeho prostřednictvím ubytování za úplatu nabízí, tak od toho, kdo si jeho prostřednictvím ubytování najde. Celkově tak má kolem deseti procent z ceny každé objednávky. O tom si klasické rezervační portály mohou nechat jen zdát. Jejich existence mimochodem také provozovatelům ubytovacích zařízení velkou radost nedělá. Zároveň se bez nich ale neobejdou. Rezervace hotelů jsou stále častěji uzavírány on-line a stále větší podíl z on-line rezervací přitom ukusují specializované internetové rezervační portály. Pro hoteliéry se internetové rezervační portály staly dalším mezičlánkem, který si ukusuje svůj díl z hotelových příjmů výměnou za „obstarání“ přísunu hotelových hostů. A zároveň tlačí na co nejnížší cenu při zachování co nejvyšší provize.

POKROK NEZASTAVÍŠ?

Existenci rezervačních portálů ale hoteliéři nemají jinou možnost než přijmout – a naučit se s ní žít. A v ideálním případě z nich učinit nástroj, který jim v podnikání pomáhá. Airbnb je ale podle prezidenta Asociace hotelů a restaurací Václava Stárka poněkud odlišným případem. „Samozřejmě, technický pokrok nelze zastavit a konkurenci nelze udusit a zakázat. Airbnb je pro hotely a další ubytovací zařízení konkurencí – můžeme se samozřejmě bavit o tom, zda se komfort ubytování v hotelu může srovnávat s komfortem ubytování v hotelu – a až potud je to v pořádku. Co v pořádku není, je propastný rozdíl v ceně, za kterou lidé nabízejí ubytovací kapacity přes Airbnb a za které jsou schopni je

nabízet standardně fungující ubytovací zařízení. Protože možnost nabízet ubytování takto levně vzniká pouze tím, že tito poskytovatelé ubytování neřeší nic z povinností, které musíme dodržovat my ostatní – platit ze svého byznysu daně, odvody za zaměstnance, plnit různé přísné hygienické předpisy, což s sebou

nese také nemalé náklady, a podobně. V tomto ohledu je to dost nekalá konkurence,“ míní. „V podstatě jde o nelegální podnikání. Takže těžko můžeme chtít, aby neexistovaly služby typu Airbnb, ale jde o to, že takto pronajímané prostory by měly být řádně zaregistrovány, provozovatelé by měli splňovat podmínky požadované

živnostenským zákonem a mělo by být dohlédnuto na to, aby tato činnost byla řádně zdaněna.“ Na otázku, zda tu není problém se stanovením dělící čáry mezi tím, když člověk u sebe nechá přespat kamaráda (a nebude kvůli tomu řešit všechny možné předpisy vztahující se na poskytování ubytovacích služeb), a tím, když si ze svého bytu udělá „hotel načerno“, odpovídá jednoznačně: „Ta hranice je hrozně jednoduchá – jakmile za tyto služby požadujete nějakou platbu, už poskytujete službu na komerční bázi a měla by se na vás vztahovat pravidla, která platí pro jakýkoli jiný komerční subjekt,“ tvrdí. Asociace hotelů a restaurací se chce brzy Airbnb a jeho fungování v rámci Česka podívat na zoubek – hned, jak dokončí tance s ministerstvem financí ohledně zavedení elektronické evidence tržeb, která by měla v první

vlně postihnout právě oblast pohostinství a ubytovacích služeb. I v dalších zemích hledají způsob, jak podobné služby zregulovat. Provozovatelé Airbnb ale zatím mohou být v klidu. Hodnota jejich firmy, která začala jako jednoduchá webovka, roste. Do července 2011 společnost získala 119,8 milionů dolarů z fondů rizikového kapitálu. Nějaké peníze do ní vložil i hollywoodský herec Ashton

Kutcher. V dubnu 2014 získala investici 450 milionů dolarů od TPG Capital. Nedávno pak Airbnb získal 1,5 miliardovou investici a dostal se tak na ohodnocení ve výši 25,5 miliardy dolarů. Tenhle byznys je zkrátka příliš slibný – a je potřeba využít prostor, o který technický pokrok předběhl legislativu, než se ho podaří úřadům uzavřít. 

„Loni pak získal tento „ridesharingový“ start-up obří investici ve výši 1,2 miliardy dolarů. Hodnota firmy se odhaduje na více než 40 miliard dolarů.“

„Byl obviněn z toho, že zábavnímu průmyslu způsobil škodu ve výši 500 milionů dolarů, jeho účty byly obstarány, provoz Megauploadu zastaven a Kim DotCom strávil měsíc ve vězení.“

FÚZE A AKVIZICE VERZE „ČESKO 2015“

JAKÁ JE V TÉTO OBLASTI AKTIVITA A VÝVOJ NA ČESKÉM TRHU JSME SE ZEPTALI JAROSLAVA HAVLA

AUTOR: MILAN CHARVÁT



, JAROSLAV HAVEL



Jak vypadá zájem o akvizice v posledních letech a co má na vývoj na trhu největší vliv?

Od propadu způsobeného ekonomickou krizí v roce 2008 se trh stabilizoval a počet realizovaných transakcí postupně roste. Rok 2014 byl, co se počtu velkých transakcí týká, extrémně úspěšný. Souvisí to s ekonomickým cyklem, celkovou ekonomickou stabilitou, dostatkem volného kapitálu i nízkými úrokovými sazbami. Obecně lze také pozorovat velkou aktivitu ze strany tuzemských silných investičních skupin. Oproti minulosti, kdy čeští investoři měli zájem převážně o akvizice českých subjektů, vzrůstá v současné době počet nákupů v zahraničí. Čeští investoři se zaměřují v posledních letech především na sousední Německo a Slovensko, ale také například na Bulharsko, Francii či Rakousko. Naopak se v podstatě zastavily jakékoliv akviziční aktivity českých investorů ve vztahu k Rusku a samozřejmě na Ukrajině, kde některé české investiční i průmyslové skupiny před vypuknutím krize plánovaly poměrně rozsáhlou expanzi.

Můžete jmenovat některé konkrétní proběhlé transakce za rok 2015, na kterých se vaše advokátní kancelář podílela?

Z oblasti zdravotnictví lze zmínit prodej skupiny Medicover v České republice a na Slovensku a dále pak vytvoření společného joint venture společnosti GlaxoSmithKline a Novartis. Významnou transakcí byl také prodej jedné z celosvětově nejvýznamnějších společností v oblasti lokalizace a testování software, brněnské společnosti Moravia IT, americké investiční skupině Clarion Capital Partners. V oblasti chemického průmyslu jsme se podíleli například na prodeji stoprocentního podílu ve společnosti Homebrands či prodeji podílu ve společnosti BOCHEMIE a.s., v oboru fotografie jsme spolupracovali na prodeji společnosti Profimedia CZ.

Jaká odvětví jsou nyní v souvislosti s akvizicemi nejvíce žádaná?

Dlouhodobě přetrvává zájem v sektoru nemovitostí, který je co do počtu realizovaných transakcí v rámci českého

trhu na prvním místě. Mezi další atraktivní odvětví patří informační technologie, strojírenství, dále například zdravotnictví a farmacie, stálicemi pak jsou potravinářství a retail. Naopak méně transakcí probíhá zejména v energetice a médiích, s výjimkou těch elektronických.

Jaké jsou prognózy do budoucna? Dá se předvídat určitý vývoj?

Předpokládáme pokračování v nastoleném trendu, tedy další postupný nárůst celkového počtu transakcí, ale zároveň spíše stagnace či pokles jejich průměrných objemů. Nevylučuji ani možný pokles zájmu zahraničních investorů o investice ve střední a východní Evropě kvůli situaci na území Ruska a Ukrajiny. Otázkou do budoucna zůstává předpokládaný nárůst investorských aktivit ze strany velkých asijských hráčů na celosvětovém trhu, především pak investorů z Koreje a Číny. 

Jaroslav Havel je řídícím partnerem advokátní kanceláře Havel, Holásek & Partners. Zároveň je předním odborníkem v oblasti fúzí, akvizic a prodejů podniků a obchodních společností, včetně restrukturalizací a insolvence, transakcí v oblasti private equity / venture capital a jejich financování a dále v oblasti práva obchodních společností. Mezi nejdůležitější odvětví jeho praxe patří zejména bankovníctví a finance, energetika a utility, strojírenství, hutnictví, stavebnictví a reality, doprava a logistika a média. Je doporučován prestižními publikacemi PLC Cross-border, European Legal 500, IFLR 1000, Chambers Global Guide, European Legal Experts, Global Law Experts a Who's Who Legal.

ALEX DREYFUS

FANTOM POKEROVÉHO SVĚTA

AUTOR: LIBUŠE FOORD



Francouzský podnikatel Alexandre Dreyfus patří mezi osobnosti pokeru, které mají silný hlas. Přestože se pohybuje v iGamingu již od roku 2004, jeho jméno začalo plnit titulky pokerových médií pravidelněji od roku 2012, kdy v akvizici získal **Global Poker Index (GPI)**, hodnotící systém generující leaderboard nejlepších pokerových hráčů světa živého okruhu. Do roka se z GPI stala autorita, kterou již nikdo nemohl a nechtěl přehlížet. Dreyfusova společnost *Mediarex Sports & Entertainment* pak zakoupila legendární databázi výsledků z živých pokerových turnajů *The Hendon Mob*, převzala organizaci udílení prestižních pokerových cen v Evropě – *European Poker Awards* – a postupně začala spouštět směr, kterým se poker ubírá. Dreyfusovi se daří mnohdy nemyslitelné. Navázal spolupráci se všemi hlavními subjekty pokerového a herního odvětví, ať už hovoříme o organizátorech vrcholných turnajů, jako *World Poker Tour (WPT)*, *European Poker Tour (EPT)* či *World Series of Poker (WSOP)*, či online platformách provozujících hru poker ve virtuálním prostoru. Nejnovějším počinem v jeho portfoliu byl šampionát *Global Poker Masters (Poker World Cup)* a spojení s vedoucí světovou videoplatformou *Twitch*. S Alexem jsem usedl k rozhovoru v červnu. GPI poker TV Studio na Maltě prošlo premiérovou zatěžkávací zkouškou, Alex se vrátil z Číny a byl lehce rozladěn z nějaké kauzy, která se zveličila na Twitteru. Nebylo to poprvé ani naposledy – nějaká ta kauza i náš rozhovor. Seznamte se Grandmasterem pokerového byznysu Alexem Dreyfusem:

Jaká byla tvoje vůbec první pracovní a obchodní zkušenost?

Byl jsem geek ve smyslu počítačového fandy, kluka, který měl svůj první počítač, když mu bylo šest. Učil jsem se číst a psát a zároveň pracovat s počítačem. V průběhu několika let mě informační technologie hodně chytly. Když mi bylo asi třináct, měl jsem v pokoji asi tři počítače a takovou věc, říkáme tomu BBS – bulletin board system. Dnes se tomuto zařízení říká „furrow“. Dříve to byla zcela odlišná technologie. Už v té době jsem pracoval na několika stážích. Dva až tři týdny v Paříži a pak i v jiných městech. A když mi bylo šestnáct, chtěl jsem odejít ze školy, což ve Francii bez svolení rodičů není možné. Chtěl jsem se emancipovat, tedy nabýt svéprávnosti před plnoletostí, ale rodiče mi to nedovolili. Musel jsem tedy počkat. Můj první opravdový džob, za který mi bylo zapláceno, přišel asi měsíc před tím, než mi bylo osmnáct. Pracoval jsem v internetové kavárně v mém rodném městě. I když je Lyon druhé největší město

„Osmnáctiny jsem oslavil 1. listopadu 1995, 4. prosince jsem bez svolení rodičů odešel ze školy s tím, že založím svou první společnost.“

Francie, byla to historicky první kavárna tohoto typu a já tam učil návštěvníky, jak zacházet s počítači. A přišel tam chlápek, asi o osm let starší než já. Právě dokončil jednu slavnou školu managementu, a tak jsme si povídali. Chtěl založit společnost podnikající v oblasti technologií a internetu, ale nic o tomto prostředí nevěděl. A tak vznikla spolupráce. Osmnáctiny jsem oslavil 1. listopadu 1995, 4. prosince jsem bez svolení rodičů odešel ze školy s tím, že založím svou první společnost.

Jak hodnotíš dnes ten krok odchodu ze školy?

Bylo to správné rozhodnutí, pro mě i pro mou rodinu. Dělal jsem pak to, co jsem dělat chtěl, v čem jsem byl dobrý. Ve škole jsem selhával. Kdybych ve škole setrval déle, byla by to jen ztráta času a plýtvání penězi ze státní pokladny.

Co se dělo dál?

Založili jsme společnost s podíly 50 na 50. Stal jsem se CTO (technickým ředitelem, pozn. redakce). Partnerství vydrželo dva a půl roku. Společnost poskytovala servis fyzickým a právnickým osobám v podobě IT služeb a vzdělávání zaměřeného na prostředí internetu a jeho budoucnost. Moje práce zahrnovala vše od tvorby webů – tehdy to byly velkorozpočtové pětistránkové weby – po instalaci PC a zprovoznění e-mailů v kancelářích. Toto tedy byla moje první opravdová obchodní zkušenost. Mluvíme o době před dvaceti lety.

Pamatuješ si na moment, kdy jsi poprvé vydělal opravdu hodně peněz?

Opravdu velkou obchodní transakci jsem realizoval až v roce 2009, čtrnáct let poté. Ze své první společnosti jsem odešel a podíly prodal za babku. Tehdy jsem také vytvořil svůj vlastní projekt *webcity.com*, což byl první online průvodce svého druhu v Evropě. To byl velký projekt a v roce 1999 jsem se řadil mezi známé mladé podnikatele. Byl jsem ve svých aktivitách podporován slavným spekulantem. V roce 2000 měla společnost hodnotu přibližně 15 milionů eur (ocenění „Nejlepší Start-up“ roku 2000 *L'Express*, pozn. redakce). Projekt jsem však nakonec nezpeněžil, skončil v konkurzu.

Co se stalo?

Idea byla v pořádku, ale načasování špatné. Zprvce to bylo v době, kdy praskla takzvaná internetová bublina. Zadrugé sice tento obchodní model byl životaschopný, ale publikum nebylo dostatečně velké. Internet v těch letech neměl

tolik uživatelů jako dnes. Součástí obchodního modelu byl samozřejmě prodej reklamy místním a zahraničním inzerentům. Když není publikum, není prodej. Bylo to brzy. Poučil jsem se. Špatně načasovaný dobrý nápad vlastně není dobrým nápadem.

Jak jsi z toho vyvázl?

Zbankrotoval jsem. Vše jsem ztratil. Byl jsem na mizině. Pobíral jsem dávky. Nechtěl jsem hned vzít nějakou práci, chtěl jsem pracovat dál na nových věcech, ale protože jsem byl finančně na dně, vzal jsem nabídku přítele a na čas působil jako výkonný ředitel Lycos International. U této práce jsem setrval několik měsíců. Nebyl to můj šálek čaje. Měl jsem opravdu špatnou angličtinu a nebyl jsem schopen komunikace v tomto jazyce. V roce 2004 jsem naskočil do herního prostředí s vidinou příležitosti. Spoluzaložil jsem Winamax, zcela první online poker room ve Francii, a v roce 2006 po názorové neshodě s obchodním partnerem prodal své podíly a udělal své první peníze. Nebylo to tolik, asi 500 tisíc eur. Dnes by to bylo tak 15 milionů. Tehdy jsem peníze potřeboval. Bylo na čase se posunout. Přesídlil jsem na Maltu a všechny své prostředky investoval do vlastní online pokerové herny ChilliPoker. Začal jsem budovat společnost, získávat investory a následně jsem společnost úspěšně zpeněžil. Realizoval jsem dva větší obchody, jeden s komunikační společností Iliad právě v roce 2009 a druhý s lasvegaskou společností Bally Technologies. Za prodej majetku firmy ChilliPoker jsem před třemi lety inkasoval téměř 10 milionů eur.

Co tě přivedlo ke iGamingu, respektive do pokerového prostředí?

Pro mě je iGaming, gambling či cokoli jiného, komoditou. Pokud bych se zajímal o nějaký jiný produkt, šel bych do něj. V roce 2004 jsem v herním prostředí viděl příležitost. Bylo to šedivé prostředí zahalené pochybnostmi. Říkal jsem si, že je to opravdové velké odvětví, měli bychom zkusit ho udělat čistším. Bylo to 2. dubna, na mé jmeniny, procházel jsem mnoho článků o hraní online, snažil se získat co nejvíce informací a nakonec jsem se rozhodl: Tohle chci dělat. Tento byznys poroste. Tehdy jsem nevěděl nic o sázkových kancelářích, ani o pokeru. Poker jsem do té doby ani nehrál. Ale věděl jsem, že je to neregulované prostředí, které zákonitě musí

projít regulací, což v praxi znamená velkou příležitost a otevření nových trhů, přicházející konsolidace a inovace, komunikace na úrovni vývoje k průhlednějšímu prostředí. A to je něco, v čem jsem dobrý. Dokázal jsem vizualizovat budoucnost tohoto průmyslu. Hra jako taková mě příliš nezajímala a co se týče kasinového prostředí, byl jsem spíše zdrženlivý. Soustředil jsem se na sázkovky a hlavně poker, který je hrou dovedností.

Ted' se přesuneme do roku 2012, konkrétně srpna 2012. Zakoupil jsi Global Poker Index, společnost sestavující pokerové žebříčky, a během jednoho roku jsi z této značky udělal respektovanou autoritu v pokerovém prostředí. Co bylo klíčem

k tomuto úspěchu?

Nenazval bych to ještě ani dnes úspěchem. Byl to jen začátek dlouhé cesty. Transakce s Bally proběhla někdy v dubnu. Byl jsem šťastný, odjel jsem na dovolenou. Mohl jsem tehdy jen vydechnout a užívat si klid. Měl jsem na účtu pár milionů a nabídku lasvegaské společnosti na 180tisícový plat ročně za pouhé konzultační služby. A jedno sobotní odpoledne v Miami jsem přijal hovor od právníků zastupujících Epic Poker GPI. Volali mi s nabídkou prodeje majetku společnosti, která již byla v konkurzu. Musel jsem se rozhodnout rychle. Do pondělka potvrdit zájem a složit zálohu. Vlastně bych řekl, že zde z nějakých 50 procent figuroval i osobní motiv. Zamiloval jsem se do dívky pracující v pokerovém prostředí a chtěl jsem jí zůstat nablízku. Jinak bych možná poker dávno opustil. Těch zbylých 50 procent byla moje víra, že poker by měl změnit kurz cesty, a to do mainstreamu. Během jednoho roku jsme tedy z něčeho, co nebylo mrtvé, spíše nově zrozené, udělali něco většího. Zafungovalo to. A proč? Protože jsme do toho investovali značné množství peněz. Peníze ovšem nejsou jediným důvodem, proč něco zafunguje. Myslím, že tento projekt rychle vyrostl, protože lidé uvěřili, že je to správná cesta, že je potřeba takového systému a náš marketing cílil tím správným směrem. Získali jsme tedy velmi rychle podporu a přijetí komunitou.

Já ovšem vím, že to jednoduchá cesta není, stále se potýkáš s kritikou a překážkami.

Pokerové odvětví je komplikované, stále to není jen byznys. Opět jsem si to minulý víkend připomněl v debatě na Twitteru. V tomto prostředí působí souhrn různých vlivů, fragmentovaných sil a občas, přestože chci udělat něco, co je dle mého názoru pro poker přínosné, se mi dostane hodně negativních reakcí.

Jak bys tedy definoval úspěch?

Co se týče projektů GPI, věřím v její úspěšnost rámcově do tří až pěti let. Cesta, na kterou jsem se v roce 2012 vydal, je přibližně sedmiletým procesem. Tedy to, jestli šlo o krok správným směrem, zjistím nejdříve do tří let. Co mi dělá radost, jsou dílčí úspěchy. Jsem šťastný, že spolupracujeme s World Series of Poker (světový pokerový šampionát, pozn. redakce). Mezi námi, stálo mě to peníze, ale to bych zaplatil i před dvěma lety. To s námi ale nechtěli pracovat, dnes již ano. Dalším dílčím úspěchem je fakt, že finalizujeme jednání o finančních investicích do společnosti. To je pro mě významné, protože jsem posledních devět měsíců strávil cestováním po celém světě a přesvědčováním investorů, že co chci realizovat, dává smysl. A když říkám „celém“, myslím CELÉM! Byl jsem na mnoha místech v USA, Evropě, byl jsem v Číně! A pokud uzavřeme dohodu, investice nakonec opravdu přijdou z Číny. To je můj osobní úspěch, bez ohledu na to, zdali v horizontu několika let uspěje moje společnost. Byl jsem schopen přesvědčit asijské investory a partnery, aby podpořili, co děláme. Za svou kariéru obchodníka jsem pracoval s investory nejen z Francie, ale i z celé Evropy a ze Spojených států amerických. Nyní jsem získal potenciální investory z Asie. To je pro mě součást úspěšnosti, moje schopnost přesvědčit ostatní, aby podpořili moji myšlenku a investovali prostředky, které mi umožní ji realizovat.

My spolu nehovoříme poprvé. Často se zmiňuješ o investicích do projektu GPI.



Dokážeš je k dnešnímu dni sumarizovat? A jak hodláš projekt monetizovat?

Do této chvíle jsem do projektu Global Poker Index investoval přes 4 miliony amerických dolarů v akvizicích, do provozních nákladů a marketingových příležitostí. Neinvestuji do reklamy, pouze do partnerství s určitými subjekty v rámci budování legitimacy v pokerovém prostředí. Zhodnotím někdy tyto investice? Dobrá otázka. Záleží na tom? Abych byl upřímný, ne. Samozřejmě nejsme chari-

tativní organizace, ale jsem vizionář a v něco věřím. Jak říká moje žena – mohu přijít o celou investici, ale co? Mám kde bydlet, mám ženu, zdraví, a na tom to nic nezmění. Neúspěch by mohl mít vliv na ego, ale nakonec podnikatelé, tedy jejich naprostá většina, tohle nikdy, nikdy nedělají pro peníze. Peníze jsou prostředkem k získání a dosažení cíle. A i cílem není pouze finanční odměna. Cílem je vybudování a zrealizování vize, tvé představy. A někdy, není to však pravidlem, za dosažení cíle dostaneš odměnu ve

formě peněz. A jestli nakonec zhodnotím své podíly v GPI? Pokud se ti do projektu podaří přivést spekulanty, je to proto, že máš exitovou strategii. Nesoustředíš se tedy na generování výnosů a zisku, ale na generování hodnoty své společnosti, což znamená, že nabude pro někoho určitou hodnotu. To je to, co dělám. Buduji UFC pokeru, budoucí Indian Premier League pokeru, NHL, Formuli 1 pokerového byznysu. Přijdou další investice v následujících měsících i letech a ve chvíli, kdy bude mít společnost určitou hodnotu, mohu ji monetizovat.

GPI se soustřeďuje na takzvanou sportifikaci pokeru pod hashtagem #WeSportifyPoker. Je poker opravdu sport?

Je poker sport? To není správná otázka. Poker má mnoho variant a je rozdělen na live a online a tyto dvě kategorie dále na cash game a turnaje. GPI se v tuto chvíli nesoustředí na online poker a nebudu rozhodně nikoho přesvědčovat, že je online poker sportovní disciplínou. Nejdůležitější je, že celá tato snaha není o dokazování toho, že je poker sportem, ale o propagaci pokeru jako sportu. I kdyby zítra soud prohlásil, že je poker sportem, změní to image pokeru? Odpověď zní ne. Tedy neměníme zákonnou stránku či status pokeru, ale jeho image. Změnit image pokeru pro mě znamená změnu propagace, tvorby platformy a obsahu, kde bude prezentován jako sport. Moje bitva není o tom, že se z této hry snažím sport udělat v rámci zákona, ale v myslích lidí, inzerentů, médií.

Jakými prostředky toho lze dosáhnout?

Snažíme se zviditelnit pokerové hráče jako sportovce. Zrovna tento víkend jsem o tom s někým vedl rozhovor. Když se nad tím zamyslím, už nepřicházejí žádné nové pokerové hvězdy. Proč? Všechny hvězdy světa pokeru, které dnes známe, se prosadily nejen proto, že hrají skvěle poker, ale hlavně proto, že tehdy společnosti jako FullTilt, Ultimate či PokerStars investovaly stovky milionů na jejich propagaci.

Toto se dnes již neděje. Neexistuje platforma, která by hráče propagovala a pokud se fanoušci nemají možnost ztotožnit s profesionálem, hra jakoby neexistovala. Uniká a mizí to, čemu my říkáme fan experience (prožitek fanouška, pozn. redakce). Tak jako ve Formuli 1 fanoušci nepatří Ferrari, ale jednotlivým pilotům a v tuto chvíli již nejsou značky, které by prosadily piloty. GPI ve svých aktivitách, jako je World Cup, liga, kterou spouštíme, propaguje hráče s cílem zaujmout fanoušky. Ve chvíli, kdy je zapojena základna fanoušků, máme sport, máme publikum a je možné monetizovat.

Rozumí mainstreamové prostředí tomuto konceptu? Je poměrně složité dostat se do hlavního proudu, ať už se jedná o média, či fanoušky.

Je to tak – z mnoha důvodů. Poker je sám o sobě pro diváka velmi nudnou hrou. Opět to uvedu na příkladu. Vezme například UFC, elitní profesionální soutěž MMA (smíšená bojová umění, pozn. redakce). Co udělali kluci z UFC? Vzali MMA a odprezentovali soutěž v jiném obalu. Již dříve existovaly šampionáty tohoto typu, ale UFC přišlo s jinou značkou, přístupem a marketingem, prezentací bojovníků jako hvězd. Změnili pravidla hry ve smyslu, že udělali hru zajímavější pro diváky, ne pro hráče, respektive bojovníky samotné, přitom zachovali podstatu MMA. A to je také moje nové motto: Chceme se posunout od zkušenosti zákazníka ke zkušenosti fanouška. Každý pokerový obsah, který dnes diváci sledují v televizi, je hlavně z turnajů WPT, EPT či WSOP. Jsou to turnaje organizované v kasinech, tedy divák sleduje zákazníky, kteří zaplatili, aby si zahráli. Organizátoři nemohou ovlivnit pole turnaje a na jednu stranu je to skvělé, protože to dává šanci získat potenciální nové zákazníky. Problém je, že to zničilo publikum, protože už si neřekneme: „Hej, tohohle hráče znám, mám ho ráda, vypadá skvěle. Tenhle je strašný, nemám ho rád.“ U finálového stolu v TV přenosu jsou běžní lidé, které nikdo nezná. Potřebujeme tedy vybudovat platformu, která se bude soustřeďovat na určité množství hráčů – z GPI žebříčků, Masters, ligy a podobně – které budeme propagovat a znovuvytvoříme pokerové charaktery, protože ty generují zábavu, zábava generuje publikum, pokud máš publikum, máš zájem mainstreamu, zájem mainstreamu znamená sponzory.

Podařilo se ti zorganizovat zcela první American Poker Awards – udílení prestižních pokerových cen na severoamerickém

„Do této chvíle jsem do projektu Global Poker Index investoval přes 4 miliony amerických dolarů v akvizicích, do provozních nákladů a marketingových příležitostí.“

kontinentu. Z mého pohledu to byl geniální krok. V Evropě se pokerové ceny udílejí již 14 let a je s podivem, že v Americe od počátku pokerového boomu po roce 2003 s takovou akcí nikdo nepřišel. Co tě k tomu dovedlo a jak se společnosti se sídlem v Evropě organizovalo udílení cen v Beverly Hills? Bylo to obtížné?

Myšlenka amerických pokerových cen přišla již ve chvíli, kdy jsem odkoupil GPI. Věděl jsem, že je potřeba zorganizovat ceny, které se budou konat ve Státech. Nikdo s takovým projektem dříve nepřišel, to je pravda. Bylo to obtížné? Ano. Nejsem Američan, nesídlím ve Spojených státech. Organizovali jsme akci na kontinentu v odlišném časovém pásmu s lidmi, kteří naši evropskou společnost ne vždy vítají. Prostě je to tak. Bohužel. Bylo to velmi náročné. Myslí si, že jsme APA zorganizovali v pravou chvíli a již máme zajištěn i příští ročník – 25. února 2016. Asi největší výzvou bylo přesvědčit všechny osobnosti, které by na akci měly být, aby tam opravdu byly. To nás stálo nejvíce energie a samozřejmě i peněz. Bylo třeba vytvořit buzz, vzrušení doprovázející eventy tohoto typu a myslím, že se nám to povedlo. Tuto energii jsme samozřejmě po akci ztratili a budeme ji muset v několika následujících měsících opět vygenerovat.

Hodně v poslední době hovoříš o potřebě narušení pokerového průmyslu, co to znamená?

Když hovořím o narušení, nemyslím tím zničení stávajícího ekosystému,

ale nalezení cesty, jak do tohoto ekosystému přivést nové finanční prostředky. Ono narušení zahrnuje i to, co jsem právě zmínil. Místo tvorby soutěže koncipované pro zákazníky se přesunout k tvorbě soutěže pro diváky. Jde o narušení ve smyslu změny pohledu na věc. A samozřejmě je jasné, že ne všem se tento posun bude líbit.

Jaké jsou tvé nejbližší plány a kam směřuje hra pokeru obecně?

Pro GPI jsou důležité následující kroky: Otevření pobočky v Londýně, kde pak budu trávit třetinu svého času, pokud ne více. Získání financí od spekulantů, abychom měli zdroje na uskutečnění plánů společnosti. Spuštění Global Poker League na konci roku 2015 s digitální a TV distribucí. Spolupráce s největší sportovní marketingovou společností za účelem prezentace pokeru jako sportu. Nevím, kam bude směřovat poker, ale vím, kam ho já chci posunout – k divákům. 



CAPE KIDNAPPERS GOLF COURSE

KLENOT NOVÉHO ZÉLANDU

AUTOR: LENKA LOVE
WEB: WWW.GOLFANDDIVING.COM



Je tomu několik měsíců, co jsem si prohlížela fotografie nejkrásnějších golfových hřišť na světě a nemohla jsem přehlédnout dechberoucí obraz novozélandského fenoménu Cape Kidnappers Golf Course. Ta fotka mi učarovala natolik, že jsem si hned řekla: „Na tomto greenu budu hrát.“ A stalo se. Ve druhé polovině května jsem se vydala na cestu – možná ne tu nejpohodlnější ze všech, ale rozhodně tu, které nebudu nikdy litovat.

Mys Cape Kidnappers se nachází na jižním konci regionu Hawke's Bay v severní části Nového Zélandu. Název Kidnappers vychází z příběhu ještě z doby významného mořeplavce Jamese Cooka. Legenda praví, že mys byl pojmenován po nezdařilém únosu Cookova tlumočníka původními ostrovany.

Na Nový Zéland jsem letěla se společností Emirates Airline přes Dubaj, Singapur a Melbourne. Velmi náročná



38hodinová cesta s přestupy mě však vůbec neodradila. V Aucklandu jsme hladce přistáli po jedné hodině odpolední místního času a já se vydala na road trip směr Cape

Kidnappers. Jízda autem z Aucklandu není samozřejmě jedinou možností, jak se přesunout do místa určení. Můžete zvolit i let vrtulníkem či let do městečka Napier v blízkosti hřiště. Já jsem upřednostnila zapůjčení vozu a řízení. Cesta z Aucklandu do Cape trvá zhruba 8 a půl hodiny. Je to skvělý způsob, jak vidět o něco více než jen přistávací plochu. Zvolila jsem trasu přes

jezero Taupo, u kterého jsem přenocovala a vydala se zde na malý výlet. Poté jsem pokračovala směr golfové hřiště. Na konci cesty jsem projížděla vesnicí Te Awanga a připadala si jako na konci světa. Říkala jsem si: „Tady už přeci nemůže být žádné hřiště.“ A najednou se po pravé straně objevila nenápadná cedule Cape Kidnappers a hned za ní brána do lesa ve stylu „Jurský park“.

Golfový architekt Tom Doak o Cape Kidnappers

„Naším cílem při navrhování golfových hřišť je vytvořit zajímavé jamky, které byste nenašli nikde jinde. V Cape Kidnappers to nebylo tak těžké, protože je to jedinečné místo, které v golfu nikde jinde nenajdete. Pokud by bylo jen o trochu větší či dramatictější, byl by z něj národní park. Je to ohromující zážitek – stanout na útesech 140 metrů nad mořem a dívat se přes vlny daleko pod vámi v Hawke's Bay. Cape Kidnappers nemá tradiční linkový terén s vráskami písečných dun; místo toho se země naklání k moři ve formě řady hřebenů vyčnívajících ven směrem k okraji útesů. Povrch je pevný a rychlý, podmínky mohou být větrné, a hráč, který ovládá svou dráhu, bude pánem tohoto hřiště. Budete hrát rány nad vrcholky australských čajovníků, hrát podél okrajů hlubokých roklí. Budete-li hledat míček, budete si vlastně přát, aby uvízl v bunkrech převyšujících z okrajů zeleně – některé z nich hlouběji, než jste kdy viděli. Třikrát budete muset uskutečnit nebezpečný přechod z jednoho konce hřebene ke druhému. A na šesté a patnácté jamce je možné trefit míček až těsně před konec země, i když pokud byste přestřelili, bude to trvat 10 sekund, než by míček skončil v oceánu. Pro mě a mé spolupracovníky to bylo velké dobrodružství – denně se procházet po kopci a budovat golfové hřiště v tak nevšedním prostředí. „

Ohlásila jsem se u brány a vpustili mě dovnitř s tím, abych pokračovala ještě asi 15 minut pořád rovně. Jako (A)lenka v říši divů jsem následovala pokyny, minula další dvě brány a dojela na rozcestí se značením Cape Kidnappers The Farm. „Ha, to je cesta k ubytování,“ říkám si. Míjím dál louku, kde se pasou ovce, a najednou přijíždím ke stodole, kde se jen těžko hledá parkování, a hle – 3 golfové carty. Hurá! Klubovna! Hned mě vítali, pro auto přišel jeden ze zaměstnanců, aby ho zaparkoval. Další zaměstnanec mě odvedl do Pro Shopu, kde mi ukázali vše potřebné. Pro Shop nabízí zajímavý výběr golfového a neformálního oblečení pro muže i ženy.



Servis v shopu poskytuje tým mezinárodně vyškolených profesionálů PGA. Našla jsem zde vybavení a oblečení značek Polo, Adidas, Peter Millar, Imperial Headwear, Titleist a Nike. Za poplatek Pro Shop zapůjčuje také dámské a pánské hole prémiové kvality, stejně jako golfové boty. Je opravdu dobře vybaven a je součástí oné rustikální klubovny, kde se nacházejí také šatny a jídelna. Popřáli mi hezkou hru a ještě než jsem vyjela vstříc hřišti, vyběhla jsem na driving range, který je po pravé straně klubovny. Naprostá nádhera. Skvělé počasí, vše ve slunečním svitu vypadalo dokonale. Na drivingu trénoval

Něco málo o:

Podnebí

Cape Kidnappers na Novém Zélandu má subtropické přímořské klima. Letní období je zde od listopadu do března, přičemž leden a únor jsou nejteplejšími měsíci. Typický letní den je slunný a teplý. Svetry a bundy přijdou vhod ve večerních hodinách. Zima zde vládne v červnu, červenci a srpnu. Je mírná, ale počasí ovládají silné deště. Přesto se v tomto ročním období drží ostré suché počasí, které je pro naše potřeby vynikající.

Kultuře

Nový Zéland má jedinečnou a dynamickou kulturu. Kultura původních obyvatelů Maorů ovlivňuje jazyk, umění, a dokonce i akcent všech Novozélandanů. Umístění v jižním Pacifiku, jejich láska k přírodě, sportu a umění činí Novozélandany a jejich kulturu jedinečnými.

Ubytování

The Farm v Cape Kidnappers poskytuje celou řadu služeb pro ty nejnáročnější. Komplex je zasazen mezi 6000 akrů ohromující pastviny v krásném prostředí Hawke's Bay. Farma leží v terénu, který nápadně připomíná americký západ, ale padá 800 stop do moře. Společné prostory ubytovacího komplexu nabízejí řadu příjemných a pohodlných míst, v nichž je možné se uvolnit, včetně útulného, stylového salonku s otevřeným ohněm a venkovních prostorů, kde si lze z kteréhokoli místa vychutnat malebnou krajinu. Doplnkové vyžití zahrnuje vyhřívaný bazén a jacuzzi, lázně s výhledem na les či oceán, golfové hřiště, vybavenou posilovnu s nabídkou jógy, pilates, fitness zaměřené na golf a osobního trenéra. Kromě golfového a wellnes vyžití se oblast Cape Kidnappers chlubí inspirujícími stezkami – od mírných procházek lesem po výlety podél útesů oceánu a k dispozici jsou také plánované výlety s průvodci.



jeden pán, ale já jsem trénink vynechala. Nemohla jsem se dočkat prvního odpalu na hřišti.

Cape Kidnappers Golf Course navrhl legendární architekt Tom Doak, má par 71 a měří 7119 yardů (6510 m). Hřiště je výzvou pro golfisty všech úrovní. Ihned po dokončení v roce 2004 bylo oslavováno jako jeden z nejzářivějších moderních klenotů golfu. V roce 2008 a 2009 Cape Kidnappers a sesterský golfový podnik Kauri Cliffs hostily Kiwi Challenge, místní turnaj PGA TOUR Challenge, kterého se účastnili také čtyři top hráči PGA TOUR pod 30 let. V roce 2008 v tomto turnaji zvítězil Hunter Mahan, když v play-off porazil Anthonyho Kima. Kim však svůj play-off zakončil vítězně hned v následujícím ročníku – 2009, kdy překonal Seana O'Haira.

Tee time jsem měla zabukovaný, ale na hřišti kromě dvou lidí nikdo nebyl. Byla to radost, mít dostatek času na focení a samozřejmě i na samotnou hru.

Golfová hřiště v Jižní Africe a v Karibiku patří mezi má

nejoblíbenější. To nejkrásnější pro mě bylo doposud na Bahamách. Cape Kidnappers však karibský One&Only Ocean Club převálcoval již na 4. jamce, kdy se přede mnou třpytil oceán. Na 6. jamce jsem jak šílená vyfotila asi stovku fotografií a natočila nespočet videí. Bylo to něco nezapomenutelného a jen těžko bych architekturu hřiště popisovala lépe než tvůrce samotný.

Na Novém Zélandu jsem strávila jen pár dní a nerada jsem ostrov opouštěla, i když mě čekala o něco méně časově náročnější zpáteční cesta. Pouhých 28 hodin. Celkově jsem v Cape Kidnappers hrála dvakrát. Hrálo se mi velmi dobře, druhý den snad ještě lépe než ten první. Již jsem věděla, co mě kde čeká, a vše si mnohem lépe užila. Na Nový Zéland se rozhodně hodlám vrátit, až budu mít více času, protože těch několik dní mi nedovolilo vidět všechno to, co bych si přála. Momentálně mám v hledáčku velký počet míst a hřišť, které bych chtěla navštívit. Na prvním místě mého seznamu je 250kilometrový komplex s 11 golfovými hřišti patřící mezi to nejlepší v Severní Americe – Vancouver Island Golf Trail v Kanadě. 

Made to Measure

Magazín MontyRich exkluzivně na míru pro Vaši firmu

- Věnování na titulní straně
- Vaše úvodní slovo
- 4 vložené strany s vaší prezentací

Dokonalý dárek pro vaše klienty,
obchodní partnery i zaměstnance

V případě zájmu kontaktujte prosím Michaelu Černou:
Tel. +420 777 900 822, Email. michaela.cerna@fitgroup.cz



AKRO investiční společnost, a.s. představuje

AKRO AKCIOVÝ FOND NOVÝCH EKONOMIK

První český fond zaměřený na rostoucí světové ekonomiky. Investuje na trzích s rychlým hospodářským růstem. Cílem fondu je dlouhodobě zajišťovat růst kapitálu prostřednictvím diverzifikovaného portfolia, složeného z cenných papírů rozvíjejících se ekonomik. Fond je určen pro investory z řad veřejnosti, kteří mají zájem investovat do ekonomik s dlouhodobým nadprůměrným růstem. Od 1. 6. do 31. 8. 2015 nabízíme nákup podílových listů fondu

0%

S NULOVÝM VSTUPNÍM POPLATKEM

UŠETŘÍTE AŽ 5 % Z INVESTOVANÉ ČÁSTKY

Bližší informace naleznete na
WWW.AKRO.CZ

Výkonnost fondu k 30. 6. 2015

za poslední 3 měsíce	6,56%
od počátku roku 2015	19,65%
za poslední rok	25,65%
za posledních 5 let	11,98%
za období od 1. 5. 2005*	33,11%

*změna investiční strategie fondu

Fondový kapitál na PL



V první polovině roku 2015 vzrostl fondový kapitál o více než 19 %.

UPOZORNĚNÍ: Investování do cenných papírů prostřednictvím otevřených podílových fondů přináší rizika vyplývající z vývoje na kapitálových a peněžních trzích. Minulé výnosy fondu nejsou zárukou výnosů budoucích. Investiční strategie otevřených podílových fondů AKRO investiční společnosti je zaměřena na dlouhodobé zhodnocování vložených prostředků a není vhodná pro investory s krátkým investičním horizontem. Předtím, než investujete, se důkladně seznámte s obsahem statutu a se sdělením klíčových informací pro investory vybraného fondu.



AKRO investiční společnost, a.s., Slunná 25, 162 00 Praha 6, IČO: 49241699, www.akro.cz, akro@akro.cz, tel.: 234 261 600, skype: akroisas
AKRO investiční společnost, a.s., byla dne 8. října 1993 řádně zapsána do obchodního rejstříku vedeného Krajským obchodním soudem v Praze, oddíl B, číslo vložky 2164

držitel certifikátu ISO 9001:2008

Investice do stability

DIAMOND CAPITAL



Jewellery designers



www.diamondcapital.cz