

David RUSŇÁK

Zatím jsme vždy investovali české peníze v Česku. Tato filozofie se líbí nám i našim investorům. Do ciziny se nechystáme, říká majitel skupiny DRFG David Rusňák.



-TEXT- EVA HNIKOVA -FOTO- MATEJ SLAVIK

DAVID RUSŇÁK

ROZHOVOR

Investiční hvězda z Brna

Mladý podnikatel David Rusňák začínal od nuly. Jeho skupina DRFG ale v poslední době roste rychle. Během uplynulých dvou let se objem aktiv zvýšil z půl miliardy na více než dvě miliardy. „Stále vidím prostor pro skokový růst,“ říká zakladatel skupiny DRFG David Rusňák. Nyní rozjel nákupy lékáren a poskytovatelů internetu. Chce však také nakupovat obchodní centra nebo prodejny řetězce Penny Market.

Skupinu DRFG jste založil v Brně. Je to dobré místo pro rozjezd podnikání?

Nepochybně. Brno má perfektní polohu, takže se rychle dostanete do Rakouska, na Slovensko, ale i do Prahy, pokud tedy zrovna nejsou problémy na D1. Máme tady řadu vysokých škol s velmi kvalitními absolventy. A za další výhodu Brna považuji i jeho regionálnost a malost. Navázat kontakty není tak složité jako v Praze. Na druhé straně lze ale podnikání stejně dobře rozjet i v řadě jiných měst v Česku. Úspěch v byznysu závisí hlavně na dobrém nápadu, silné myšlence a snaze něco udělat a změnit.

Co odstartovalo rychlý růst vašeho byznysu?

Zlom nastal v roce 2012. Přijetí novely zákona o dluhopisech umožnilo, že jsme je mohli začít vydávat. Najednou se nám otevřela cesta k transakcím, na které jsme předtím neměli peníze.

Během posledních dvou let se objem aktiv vaší skupiny zvýšil z půlmiliardy na více než dvě miliardy korun. Může růst pokračovat podobným tempem?

Stále vidíme prostor pro skokový růst. Nejvýraznější bude asi v oblasti nemovitostí, kam jsme zatím investovali i nejvíce peněz. Velmi důležité jsou pro nás také naše investiční podílové fondy. Jinak chceme dál růst a expandovat hlavně v telekomunikacích, energetice a ve zdravotnictví, tedy všude tam, kde už se pohybujeme nyní.

Na co se chcete v oblasti nemovitostí zaměřit?

Zajímají nás hlavně komerční prostory – obchodní a retailové plochy, o něco méně pak sklady a okrajové kanceláře. Většinu v našem portfoliu mají už dnes obchodní plochy a tento typ nemovitostí chceme skupovat i nadále.

Koupili jsme prvních pět lékáren.

Do konce roku jich chceme mít zhruba patnáct. Nyní jednáme o převzetí dalších. Chceme se stát trojkou na českém trhu.

V Česku začíná být přebytek obchodních center. Je výnosné se jim věnovat?

Některá obchodní centra budou mít v příštích letech potíže. Ostatně už nyní dostáváme řadu nabídek na odkup. Majitelé se center většinou chtějí zbavit ve chvíli, kdy blízko roste silnější konkurence a je jasné, že o nájemníky bude potřeba bojovat nebo se o ně s někým dělit.

Ale tenhle typ nemovitostí nás nezajímá. Kupujeme budovy, které lze pronajmout diskontním řetězcům a prodejnám v jejich sousedství. K našim nájemcům patří Jysk, Decathlon, Mountfield, Okay Elektro, KiK a další. Tam významný propad ani s případným příchodem krize nečekáme. Trendem v této oblasti je, že obchodní řetězce, které své prodejny dosud vlastnily, se jich zbavují a stávají se pouze nájemníky. Nedávno své obchody nabídla k prodeji Ikea. Majetek rozprodávají i někteří potravináři, třeba Tesco.

Takže se vám otevírají další příležitosti?

Přesně tak. Nyní například řešíme převzetí některých prodejen společnosti Penny Market.

Vytváříte také síť vlastních lékáren, která má mít časem obrat až miliardu. Jak jste daleko?

Máme prvních pět lékáren. Nyní jednáme o převzetí dalších lékáren v Praze, Brně a na Vysočině. Do konce roku jich chceme mít zhruba patnáct. Nezpochybnitelnou jedničkou na českém trhu je síť Dr. Max zhruba s 360 lékárnami. Daleko za ní následují Benu lékárny, kterých je asi 180. My máme v plánu s poměrně významným odstupem zabrat třetí místo.

Jak si lékárny pro svou síť vybíráte?

Hlavním kritériem je obrat lékárny, o ty nejmenší nemáme zájem. Sledujeme, zda stávající provoz funguje a je ziskový. Jednáme zpravidla s majiteli jedné či dvou lékáren, ne s většími sítěmi. Také nemáme v plánu zakládat a otevírat nové provozy, byť se nám takové příležitosti naskytly. Soustředujeme se na konsolidaci trhu.

Od lékárníků, kteří po revoluci firmy zakládali a nyní odcházejí do důchodu, už nakupovala síť Dr. Max. Zpravidla získala lékárny s nejlepší polohou ve městě...

Uvědomujeme si, že ty nejprémiovější lokality mohou být rozebrány, ale stále existuje obrovský prostor ke konsolidaci. I přes dominanci dvou velkých řetězců je 60 procent trhu v rukou lékárníků, kteří vlastní jednu nebo dvě lékárny.

Co bude pro vaši síť Na zdraví charakteristické? Čím se odliší od konkurence?

Kromě běžných léků se zaměříme na zdravý životní styl, tedy na výživové doplňky a diety.

Již dříve jste odmítl, že by se vaše skupina ve zdravotnictví chtěla vrhnout na nákupy nemocnic. A co menší sousta v podobě nákupů ordinací nebo poliklinik?

Ani o tom nyní neuvažujeme. Před časem jsme do týmu získali Rudolfa Matějku, který osm let řídil a budoval síť lékáren Benu. Chceme využít jeho zkušenosti a soustředit se na lékárny, což bude práce na několik let, a o dalších aktivitách a tříštění sil ve zdravotnictví v tuto chvíli nepřemýšlíme.

Do vytváření sítě lékáren chcete investovat 300 milionů, do rozvoje v oblasti telekomunikací čtvrt miliardy. Co máte v plánu v této oblasti?

V Česku působí řada poskytovatelů internetového připojení. Mnozí jsou tak malí, že se o ně větší firmy z oboru dosud nezajímaly. Jelikož se naši technici pohybují



Řeči o tom, že mám ve vedení brněnského ANO ve skutečnosti hlavní slovo já, a ne primátor Petr Vokřál, jsou úsměvné a není to pravda. Ten, kdo něco takového tvrdí, vůbec netuší, jak se věci mají, říká David Rusňák.

Ke vstupu do hnutí ANO mě dovedl stav města Brna. Měl jsem pocit, že je čas na změnu. Jelikož mi názory ANO přišly sympatické, rozhodl jsem se stranu podpořit.

v regionech a prostředí dobře znají, chceme se soustředit na určité území a tyto drobné společnosti konsolidovat do většího celku. Nyní s tím začínáme a chceme pokračovat v následujících dvou nebo třech letech. Nicméně klíčovou oblastí v telekomunikacích pro nás je a bude výstavba a údržba mobilních a fixních sítí. Pracujeme téměř pro všechny významné operátory v Česku, ale také například v Německu či Švýcarsku.

Budete majetek skupiny DRFG také rozprodávat?

V případě lékáren a telekomunikací musíme nejprve odvést svou práci, jde nám o konsolidaci celku. Teprve pak můžeme prodávat. Ale můžeme se bavit o prodeji v oblasti nemovitostí nebo energetiky. Stojíme třeba těsně před spuštěním ostrého provozu teplárny na biomasu ve Šternberku, kterou jsme vybudovali. Už nyní máme na stole řadu nabídek na její odkup.

A co nemovitosti? Jste ochotní prodat cokoliv ze svého portfolia?

Určitě. Nenakupujeme nemovitosti z nostalgie, bereme to jako obchodní příležitost. Máme výhodu v tom, že jednáme rychle a máme k dispozici hotovost, takže se nám daří získávat nemovitosti za výhodných podmínek. Když se objeví kupec a nabídne vyšší cenu, tak je to pro nás téma.

Expanzi skupiny chcete financovat z odprodeje majetku, nebo hledáte další investory?

Náš rozvoj nepadá, když neuskutečníme prodeje. Můžeme si vybírat jen skutečně zajímavé nabídky. Na expanzi máme připravenou hotovost, můžeme také požádat banky o úvěr a existuje i řada spoluinvestorů ochotných se na našem rozvoji podílet.

Není už nyní zadlužení vaší skupiny přehnané?

Je standardní a pro naše potřeby optimální. Celkový dluh firem ve skupině činí v tuto chvíli 924 milionů, což oproti aktuálním aktivům ve výši 2,5 miliardy není nic dramatického. Považujeme tento poměr za vyvážený a zdravý, skupina nemá žádné závazky po splatnosti a hospodaří s velmi pozitivním cash flow i značnou hotovostí.

Neplánujeme, že by mělo naše zadlužení do budoucna růst, spíše chceme některé dluhy umořit. Použijeme k tomu výnosy z podnikání a z prodeje obchodních podílů.

Kdo jsou vaši spoluinvestoři?

Jde většinou o fyzické osoby, které s námi zpravidla už v minulosti vydělaly, rozumí tomu, co děláme, a mají na věci stejný pohled.

Kolik s vámi mohou vydělat?

Záleží na tom, jaký způsob investice si vyberou. Nabízíme investiční podílové fondy, dluhopisy, ale i spoluúčasť na našich projektech, kdy získávají obchodní podíl. Výnos se většinou pohybuje mezi 3,5 a 8 procenty. →

Inzerce

■ PŘEKLADY A TLUMOČENÍ

■ STUDIUM V ZAHRANIČÍ

■ JAZYKOVÁ ŠKOLA

■ PROJEKTY

Firemní jazykové kurzy

- 90 000 hodin ročně
- jazyky + soft skills
- možnost úhrady benefity

"S kvalitou výuky a organizací kurzu jsem byla velmi spokojena. Zejména oceňuji individuální přístup, výborné všeobecné i obchodní znalosti lektorů, jejich způsob výuky a ochotu flexibilně se přizpůsobovat mým požadavkům."

Šárka B., Petainer Czech Holdings s.r.o.

Channel Crossings

Jazyková agentura

www.chc.cz

Razíte heslo, že investujete české peníze v Česku. Je to dogma?

Považujeme to za správné. Tato filozofie se líbí nám i našim investorům. Zatím jsme vždy investovali české peníze v Česku. Myslíme si, že je tedy dostatek příležitostí, kterým rozumíme. Proto se jako skupina nechystáme expandovat do ciziny. Nicméně neviděl bych nic špatného na tom, že někdo z ciziny přiveze peníze do Česka. Naopak. Pokud by za námi přišel zahraniční investor a chtěl investovat naším prostřednictvím, nebudeme se tomu bránit.

V roce 2013 jste vstoupil do hnutí ANO. Proč?

Dovedl mě k tomu stav města Brna. Měl jsem pocit, že je čas na změnu. Jelikož mi názory ANO přišly sympatické, rozhodl jsem se stranu podpořit v brněnských komunálních volbách. Moje manželka už v hnutí působila a slýchal jsem, že bych se měl stát také členem, aby bylo vše transparentní, tak jsem to udělal. Ale nemám politické ambice a například celostátní politiku neřeším. Šlo jen o brněnskou komunální politiku a změnu, kterou Brno hodně potřebovalo.

ANO v komunálních volbách uspělo a má svého primátora. V čem se město proměnilo k lepšímu?

Začalo se mluvit o tématech, která město řadu let trápí, třeba o výstavbě nového hokejového nebo

David Rusňák (37)

Po absolvování střední ekonomické školy nastoupil do obchodního oddělení dopravní firmy Eurotrans ve Zlíně. Následně čtyři roky pracoval jako číšník. Působil v brněnské dopravní společnosti DH. V roce 2005 založil se společníkem firmu Compass DKD Czech zajišťující mezinárodní přepravu zboží. Za čtyři roky ji prodal a peníze investoval do dalšího podnikání – do obchodu se stavební chemií, do poradenství či vývoje softwaru. Všechny své firmy v roce 2011 sloučil do skupiny DRFG (David Rusňák Family Group), jejíž akcie vlastní z 90 procent. Majetek DRFG na konci roku 2015 přesáhl 2,2 miliardy korun. V roce 2013 se Rusňák stal členem hnutí ANO v Brně. Je ženatý, má syna.



Začalo se mluvit o tématech, která město řadu let trápí, třeba o výstavbě nového hokejového nebo fotbalového stadionu. Chystá se proměna areálu výstaviště. Město podporuje kulturní akce.

fotbalového stadionu. Chystá se proměna areálu výstaviště. Město podporuje řadu kulturních akcí a hlavně mám pocit, že naslouchá svým občanům. To zde nebylo běžné.

Občas zaznívá, že ve vedení brněnského ANO máte ve skutečnosti hlavní slovo vy, a ne primátor Petr Vokřál?

Je to úsměvné a není to pravda. Ten, kdo něco takového tvrdí, vůbec netuší, jak se věci mají.

Skupina DRFG je sponzorem hokejového klubu Kometa Brno. Budete se na výstavbě nové arény podílet?

Jde hlavně o aktivitu samotného klubu. My jsme jako jeden z hlavních partnerů Komety schopni přinést znalosti z oblasti plánování staveb, architektonických návrhů, můžeme se stát i poradcem v oblasti financování. Nebudeme investorem, ale inženýři z naší společnosti A Plus už na projektu arény intenzivně pracují. Doufám, že výstavba začne nejspíše za dva roky.

Zapojíte se i do proměny areálu výstaviště?

Pokud město vypíše urbanistickou soutěž, rádi bychom prostřednictvím firmy A Plus představili svůj názor, co s územím udělat. Jsme připraveni se aktivně podílet i na vlastní proměně. Výstaviště zabírá obrovskou plochu, která se po většinu roku nevyužívá. Nechceme utlumovat výstavnictví, ale pro tento účel by stačil i menší areál. Zbytek území se může otevřít veřejnosti a proměnit. První vlnou je zábavní science park VIDA. V jeho blízkosti by měly vzniknout podobně zajímavé projekty, které umožní, aby celé území ožilo.

Na český maloobchodní trh přichází nový mléčný produkt značky Kefír, který zdobí karikatura Adolfa Hitlera. Stojí za ním firma patřící do skupiny DRFG. Chystáte víc podobně kontroverzních projektů?

Společnost UniFer, která s nápadem přišla, vlastníme jen z poloviny. Je to uskupení mladých kreativních lidí, mnozí z nich tam sbírají svoje první pracovní zkušenosti. Skupině DRFG pomáhají s marketingem a přicházejí s velkým množstvím nápadů. Já aktivity UniFeru sleduji jen zpozvědí, ale Kefír mi přijde vtipný. Při propagaci DRFG se ale do podobně kontroverzních projektů nebudeme pouštět.

Před časem jste začali v Brně provozovat i vlastní restauraci Konfit. Proč? Jde hlavně o investici, nebo o návrat k restauračnímu byznysu, který vás živil v mládí?

Jednak jsem se chtěl dobře najíst, jednak mě gastronomie vždy zajímala a bavila. Celkem přirozeně jsme se tak dopracovali do stadia, kdy jsme do skupiny zařadili

i vlastní restauraci. Nyní k ní navíc budujeme malou zemědělskou výrobu. Chceme mít vlastní ovoce, zeleninu, drůbež a postupně i další suroviny. Nepůjde sice o certifikovanou biokvalitu, ale chceme vařit ze zdravých lokálních surovin.

Co vás k tomu vede?

Chceme hlavně vědět, co jíme. Vyrostl jsem na vesnici, kde jsme vždy jedli vlastní potraviny, což považuji za správné. Ale věříme, že si náš koncept na sebe i vydělá. Když máme tuhle možnost, byla by škoda to neudělat.

Jak často do své restaurace chodíte?

Jsem-li v Brně, zajdu do Konfitu denně jednou, nebo i dvakrát. Celý den trávím na schůzkách, což bývá náročné, takže se to sobě i protistraně snažím občas zpříjemnit. Místo v kanceláři se sejdeme v restauraci. Nejčastěji si dávám telecí řízek s bramborovou kaší a s okurkovým salátem.

Inzerce



ŠIROKÁ NABÍDKA PROSTOR

- ✓ Největší kongresové centrum v České republice s nejširší nabídkou prostor
- ✓ 70 sálů a salonků (pro 12 až 2 764 osob)
- ✓ Vhodné pro jakýkoli druh eventů
- ✓ Velká variabilita prostor
- ✓ Vlastní 4★ hotel Holiday Inn Prague Congress Centre



VÝJIMEČNÉ MÍSTO PRO VÝJIMEČNÉ AKCE

+420 261 172 222 | booking@kcp.cz | www.kcp.cz



KONGRESOVÉ CENTRUM
PRAHA