

BIGMONEY

120 Kč
7,00 €



CONSTANTIN KINSKÝ

Šlechta vždy
podporovala
startupy

ZBROJAŘI V KURZU

Stačilo pár let válčení
a z dříve opovrhovaných
zbrojovek jsou investiční hity.

NOVÁ IMPÉRIA

Kolem umělé inteligence
vznikají startupy, které
míří mezi jednorožce.

NEJVĚTŠÍ FRAJER ODCHÁZÍ

Warren Buffet, přezdívaný
Věštec z Omahy, se stahuje
z čela Berkshire Hathaway.

FOTBALOVÁ HOREČKA

Čeští miliardáři se
zamilovali do fotbalu, vidí
v něm byznys i prestiž.

Skupina Conseq je největším českým nezávislým investičním manažerem a již několik let pevnou součástí českého kapitálového trhu.

208 MLD. CZK POD SPRÁVOU

500 000 KLIENTŮ

31 LET NA TRHU

1994 založení Conseq Finance

2010 expanze na Slovensko

1996 vstup na Burzu cenných papírů Praha

2012 založení Conseq penzijní společnosti

2001 založení Conseq Investment Management

2015 expanze do Polska

2008 vznik sekce Wealth Management

2023 založení Conseq Group

CONSEQ WEALTH MANAGEMENT

Sekce Wealth Management je k dispozici především privátním a institucionálním klientům s větším objemem volných prostředků. Mezi její klienty patří již dlouhá léta nejen fyzické, ale i právnické osoby, instituce, města a obce i neziskové organizace.

Naším cílem je nabídnout těmto investorům osobní přístup k řešení jejich potřeb, které jsou často velice specifické. Kromě portfolií na míru jsme schopni nabídnout i založení nových investičních fondů a další alternativní investiční strategie.

V rámci těchto služeb se tak snažíme uspokojit potřeby i těch nejnáročnějších klientů. To vše samozřejmě s neustálým důrazem na bezpečnost uložených prostředků klientů a výši jejich zhodnocení.



DAVID KUŘA Ředitel Wealth Management



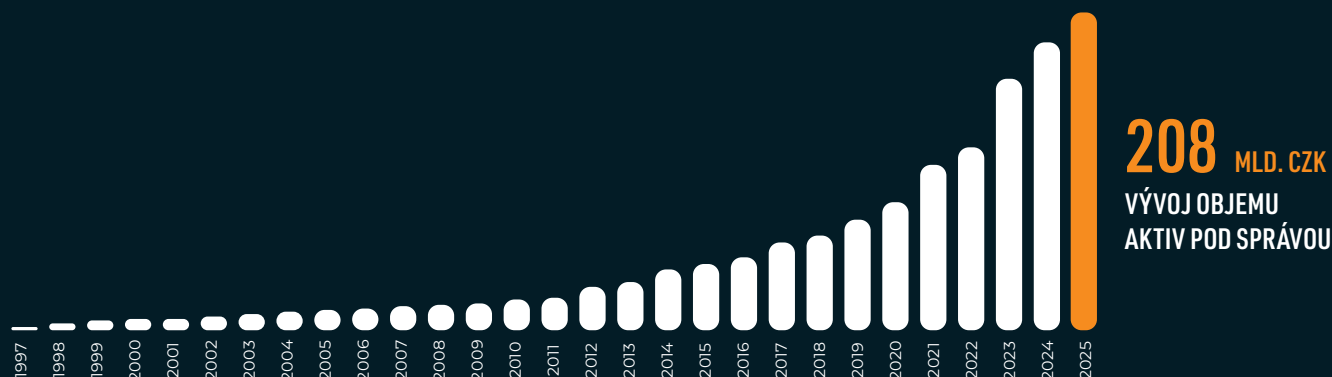
MICHAL KRÁL Senior Relationship Manager



DAVID NOVOTNÝ Senior Relationship Manager

TŘI DEKÁDY RŮSTU A STABILITY

Od založení společnosti jsme dosáhli konzistentního růstu objemu spravovaného majetku. Tento vývoj je výsledkem profesionální správy, odpovědného přístupu a dlouhodobých vztahů s klienty.



KLIENTI

Skupina Conseq nabízí širokou škálu služeb pro jednotlivce, rodiny, podnikatele i institucionální klienty. S více než třicetiletou historií a zkušenostmi se správou portfolií fyzických osob, měst a obcí, nadací, bytových družstev či církví stavíme na pevných základech a odbornosti našeho týmu. Investiční řešení na míru poskytujeme nebo jsme poskytovali například těmto dlouhodobým klientům*.



Severočeské
vodovody
a kanalizace, a.s.



Českobratrská církev
evangelická



Podpůrný a garanční
rolnický a lesnický
fond



Nadace Český
literární fond



Město Tanvald - Městský
úřad Tanvald



Okresní stavební
bytové družstvo
Liberec



Nadace Experientia



Most



Stříbro



Úholičky



Nadace Český
hudební fond



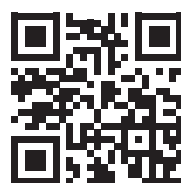
Kralupy nad Vltavou

Upozornění:

Jedná se o propagační sdělení, které má pouze informativní a nezávazný charakter. Obsah tohoto sdělení nelze vykládat jako poskytnutí investičního doporučení či jiné investiční služby.

* Nejedná se o plný výčet.

Zjistěte více!



Kontaktujte nás

wm@conseq.cz
+420 225 988 200
www.conseq.cz/wm



Vážení čtenáři,

držíte v rukou nový časopis BigMoney. Dvakrát ročně vás v něm budeme provázet světem velkých peněz. V prvním čísle jsme se podívali na to, kde by mohli povstat noví miliardáři. Intuitivně se nabízí vše, co souvisí s rozvojem umělé inteligence. Zdaleka ale nepůjde jen o tak populární chatboty. Strojové učení se dnes zapojuje do celé řady odvětví, v nichž přispívá ke zvyšování přidané hodnoty a produktivity práce.

Typickým příkladem může být zdravotnictví a farmacie. Modely podpořené obřím výpočetním výkonem už vědcům dovolují navrhnout nové substance přímo na molekulární bázi, které by mohly vyléčit dosud neléčitelné choroby nebo omezit vedlejší účinky u již existující léčby. Tým expertů trénují neuronové sítě, aby dokázaly rozeznat patologické útvary na rentgenových snímcích, a to ještě ve stádiu, kdy by je rentgenolog mohl snadno přehlédnout. Analýza zvuku zase dokáže odhalit z prostého poslechu srdce, jestli člověk netrpí dosud neodhaleným zdravotním problémem. Protože platí, že včas odhalený problém je snadnější, a hlavně levnější vyléčit. Je fascinující, jak živý tento ekosystém je, a je skvělé, že se v něm neztratí ani české startupy, které by to mohly klidně dotáhnout až do ligy miliardových jednorožců.

Pak je tady ale jedno odvětví, o kterém se v minulosti raději moc nemluvalo, dnes však generuje mnohamiliardové zisky. Zbrojaři zažívají žně, k čemuž jim pomohla mezinárodní politická situace. Válčí se na Ukrajině, na Blízkém východě a ani jiné části světa se nezdají být tak bezpečné, jak ještě před pár lety byly. Státy zvyšují výdaje na zbrojení a jsou ochotny za nové zbrojní systémy, ale také obyčejnou municí utrácet stovky miliard eur. A tak se na zbrojní průmysl začíná hledět ne jako na trpěný segment, ale jako na byznysovou a investiční štitku. Vždyť kdo nakoupil akcie předních zbrojovek, v posledních letech slušně vydělal.

Miliardáři přicházejí, ale také odcházejí. A jeden z těch nejvýraznějších a nejobdivovanějších letos oznámil, že se stahuje do ústraní. Řeč je o slavném Věštci z Omahy, Warrenu Buffetovi. Jeho příběh proto připomínáme i v naší rubrice Big Story. Buffet za svou kariéru vydělal přes 150 miliard dolarů. Část svého majetku přenechal nadacím, aby s jejich pomocí pomohly udělat tento svět lepší. A co víc, nikdy se nesnažil okázale ukazovat, kolik peněz má. Už šedesát pět let bydlí ve stejném skromném domě v nebraské Omaze. Je to prostě největší frajer. Příjemné čtení

Jan Stuchlík
šéfredaktor



NOVÁ POSTEL drømær®

JEŠTĚ VĚTŠÍ POHODA V POSTELI

Nová postel drømær je výsledkem zdokonalování samotné dokonalosti a může se pochlubit třemi velkými vylepšeními – optimalizovaným pohybem pružin, konzistencí úrovně tvrdosti a tradičnějším řemeslným zpracováním. Každá taštičková pružina se nyní pohybuje ještě flexibilněji a přitom i nadále poskytuje stabilní oporu pro páteř. Uvolní se zbývající napětí ve vašich zádech a spočinou i svaly vašeho hrudníku a obličeje. Když se uvolníte, ještě rychleji se ponoříte do nerušeného spánku, při kterém se vaše tělo i mysl mohou skutečně zregenerovat. Poté se probudíte s přirozeným přílivem energie. Zveme vás k vyzkoušení nové postele drømær v showroomu Hästens na Vinohradské 33, Praha 2.

BE AWAKE FOR THE FIRST TIME IN YOUR LIFE® | HASTENS.COM



Hästens 

since 1852

OBSAH

Válka proměnila zbrojovky v bohatou nevěstu

Stačilo pár let válčení, jaké tu dlouho nebylo, a z dříve opovrhovaných zbrojovek jsou investiční hity. Jejich akcie překonávají trh a celému oboru se otevírají stavidla veřejných financí.

18



4

Rostou nová impéria

Technologický rozvoj, především ve formě rychle rostoucí výpočetní kapacity, dává vzniknout nejen novým oborům, ale také novému bohatství. Tahounem je bezesporu umělá inteligence.



40

Čeští milionáři mění strategii

Dolaroví milionáři v Česku a na Slovensku už nebohatnou hlavně díky podnikání. Jejich majetek zvětšují promyšlené investice. Kromě akcií do svých portfolií čím dál víc zařazují také private equity.

6



Šlechtické rodiny vždy podporovaly startupy

Na peníze moc nehledí, to za nej naštěstí hlídají jiní, říká s úsměvem Constantin Kinský. Je to přesně věta, jakou byste od šlechtice očekávali, ale je v ní hodně nadsázky, kterou tento noblesní muž nešetří.

26



Zdraví k nezaplacení

Zdravotnictví a péče o zdraví patří k odvětvím, která čeká výrazný růst. Příležitosti čekají na start-upy a investory, kteří jejich nápadům, jak zlepšit zdravotní péči a prevenci, budou věřit.



44

64



Loučení největšího frajera

Warren Buffet přezdívaný Věštec z Omahy letos oznámil, že se s koncem roku stáhne z pozice výkonného šéfa Berkshire Hathaway. Přestože každý tušil, že jednou to přijít muselo, byl to šok.

Hackeri AI nepotřebují

Miluje matematiku a algoritmy, oživuje staré nefunkční počítačové systémy a řeší otázky kybernetické bezpečnosti. Když chce vypnout, skládá Jiří Berger hudbu. Ani tam občas neodolá a s matematikou si zaexperimentuje.



80

5



86

Fotbalová horečka miliardářů

Když se ve fotbalové Premier League mění vlastníci klubu, putují mezi účty miliardy liber. V tu chvíli už to není jen sport, ale především obrovský business. Čím dál víc je to vidět i v Česku.

Vinice hvězd

Ridley Scott, George Lucas, Brad Pitt či Sting – to jsou jen některé z celebrit, které propadly skutečné lásce k pěstování vína. Jejich vášeň a důraz na kvalitu dodávají tradičnímu řemeslu nový rozměr.



92

100



Jak investovat do vzácných mincí

Jsou to peníze, které neztrácejí hodnotu. Staré mince, jež před lety stály stokoruny, se dnes prodávají za tisíce a před lety zakoupené mince za tisíce korun mohou stát dnes i desítky tisíc.

VÁLKA PROMĚNILA POPELKU v bohatou nevěstu

TEXT: DAVID MAŘÍK
FOTO: GETTY, CSG, COLT CZ GROUP

6



Ještě poměrně nedávno šlo o odvětví, ke kterému byl okolní svět spíš odtažitý. Stačilo pár let válčení, jaké tu dlouho nebylo, a mnohé se změnilo. Zbrojovky jsou na vzestupu, jejich akcie překonávají trh a celému oboru se otevírají stavidla veřejných financí.





V Česku vyrábí velkorážovou munici MSM Group ze skupiny CSG.
Foto: CSG

Když se dva perou, zbrojaři se smějí. A s nimi ti, kteří neváhají do zbrojařského průmyslu investovat.

8

Když se dva perou, zbrojaři se smějí. A s nimi ti, kteří neváhají do zbrojařského průmyslu investovat. V nynější dekádě je svět o poznání neklidnějším místem, než byl ještě v nedávné minulosti. Ne že by i dříve nedocházelo ke konfliktům, ale více než tři roky se vlekloucí boje na Ukrajině nebo snaha Izraele vykořenit palestinský Hamás naplno připomněly, že válka jako nástroj řešení sporů nezmizela. Zbraně, munice a všechny další technologie vhodné k oslabení protivníka jsou žádaným artiklem nejen v aktuálních střetech, ale i mezi těmi, kteří chtějí být pro jistotu na něco podobného co nejlépe připraveni.

Pro investora, který touží zhodnotit svůj kapitál, to znamená jediné. Zbrojovky se stávají zajímavou příležitostí. Jako vždy ale platí, že se nelze nechat ranit slepotou a věřit, že vše, co čpí střelným prachem, člověku královsky vydělá. Výmluvný je pohled na akciový trh. Cenné papíry společnosti Lockheed Martin, která vyrábí například stíhací letouny F 35, se za pět let do konce letošního září zhodnotily o 27 procent. To není špatný výsledek, nicméně populární index Dow Jones Industrial Average zahrnující třicet největších amerických firem z průmyslu a služeb, za stejné období vzrostl o 69 procent. Akcie další americké zbrojovky Northrop Grumman už jej ale za zmíněné období překonaly, když posílily o 80 procent. Do

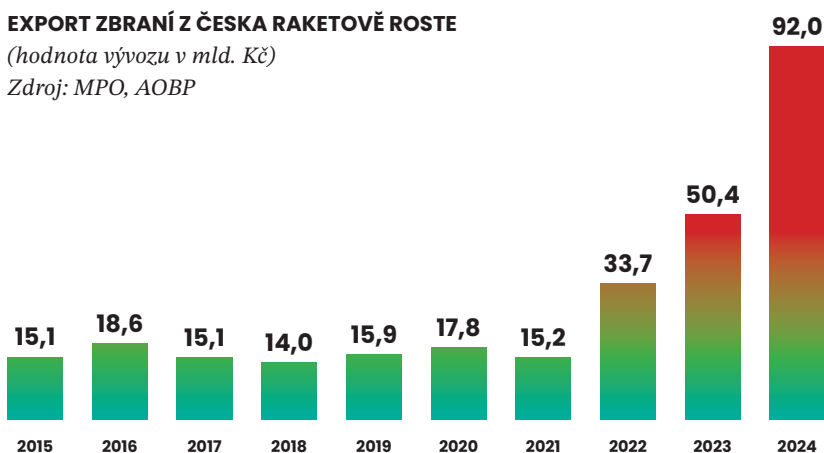
portfolia této společnosti patří například „neviditelné“ bombardéry B-2 Spirit, které se zúčastnily letošního amerického útoku na iránská jaderná zařízení.

O poznání zajímavější se zdají být evropští výrobci zbraní. Britská BAE Systems, jedna z největších zbrojařských společností světa, zaznamenala od konce září 2020 do konce září 2025 růst hodnoty akcií na čtyřnásobek. Opravdovým jackpote pak byl německý Rheinmetall. Kdo koupil jeho akcie před pěti lety, může se dnes těšit z jejich 27násobné hodnoty.

EXPORT ZBRANÍ Z ČESKA RAKETOVĚ ROSTE

(hodnota vývozu v mld. Kč)

Zdroj: MPO, AOBP





VISTA LÍSKOVEC

BYDLENÍ s nadhledem

Brno – Starý Lískovec



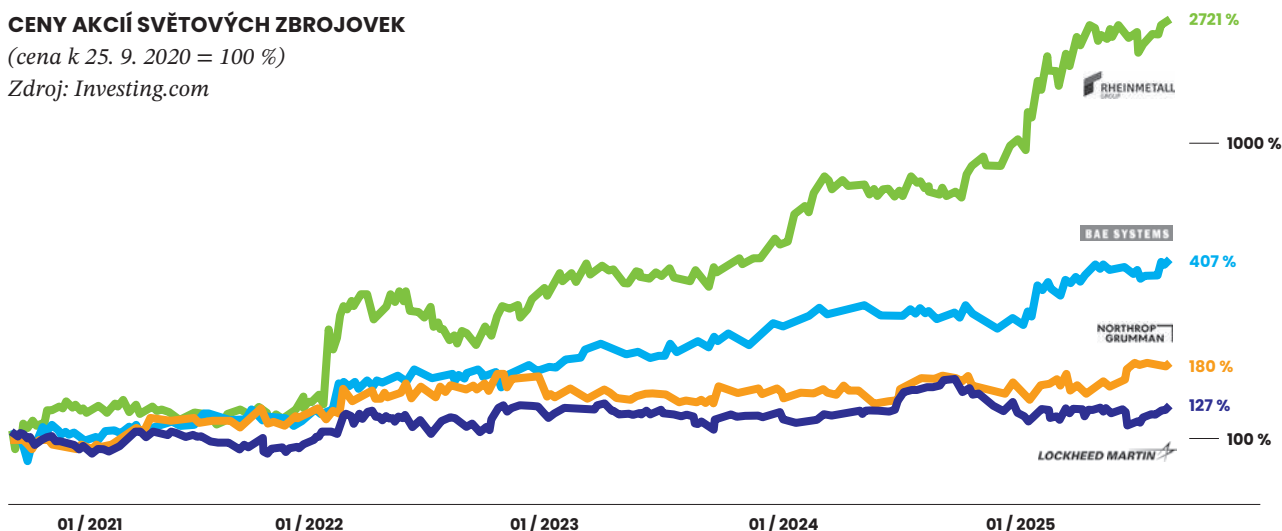
CREDITAS
REAL ESTATE

www.vistaliskovec.cz

CENY AKCIÍ SVĚTOVÝCH ZBROJOVEK

(cena k 25. 9. 2020 = 100 %)

Zdroj: Investing.com



Ucelenější obrázek mohou poskytnout burzovně obchodované fondy (ETF) zaměřené na zbrojní průmysl. Například iShares U. S. Aerospace & Defense ETF, který zahrnuje společnosti jako GE Aerospace, Raytheon Corp či Boeing, vykázal za pět let růst ceny akcií na 2,6násobek. Nejpoužívanější index pro sledování amerického akciového trhu S&P 500, který zahrnuje pětistovku největších veřejně obchodovaných amerických firem, ve stejném období stoupl na dvojnásobek.

Stovky miliard eur na obzoru

Minulost nemusí vypovídat nic o budoucnosti, ale vyhlídky zbrojařů zůstávají slibné. Stačí jen připomenout, že předsedkyně Evropské komise Ursula von der Leyenová na jaře představila plán na přezbrojení Evropy, který by měl zmobilizovat až 800 miliard eur na posílení evropské obranyschopnosti a navýšení vojenských kapacit. Součástí byl mimo jiné návrh na rozvolnění rozpočtových pravidel EU, což má členským zemím umožnit půjčovat si na investice do obrany, aniž by byly postihovány za nadměrný schodek rozpočtu.

Zbrojit nechce jen Evropská unie, ale i NATO. Jeho summit v nizozemském Haagu koncem června potvrdil zvýšení obranných výdajů členských zemí na pět procent hrubého domácího produk-

tu. Z toho má jít 3,5 procenta přímo na obranu a 1,5 procenta na širší výdaje spojené s obranyschopností. Státy aliance se zavázaly, že cíle dosáhnou nejpozději do roku 2035. Jen pro ilustraci, o jaké peníze může jít. Z vyjádření Evropské komise k jejímu přezbrojovacímu plánu plyne, že pokud členské země EU, které tvoří spolu s USA jádro NATO, zvýší své výdaje na obranu v průměru o 1,5 procenta HDP, vytvoří to fiskální zdroje v objemu téměř 650 miliard eur. Dopadne-li tedy vše podle současných záměrů, čekají v příštích letech zbrojařské koncerny žně.

Co stvořilo nejbohatšího Čecha

Zbrojařský boom přitom není vzdáleným příběhem, který může našinec jen pasivně sledovat. Česko má dlouholetou tradici zbrojní výroby, a byť jsou minulostí časy, kdy děla značky Škoda tvořila základ artilerie Rakousko-Uherského mocnářství, domácí výrobci mají i dnes co nabídnout. Sám za sebe mluví export vojenského materiálu z Česka, který v posledních letech roste v násobcích. Zatímco v roce 2020 představoval podle čísel publikovaných ministerstvem průmyslu a obchodu 17,8 miliardy korun, předloni to bylo už 50,4 miliardy. Loni razantní růst pokračoval, když vývoz dle Asociace obraného a bezpečnostního průmyslu ČR (AOBP) dosáhl 92 miliard korun.

Houfnice DITA, kterou vyvinula a vyrábí firma Excalibur Army ze skupiny CSG, má dostřel až 39 kilometrů.
Foto: CSG



Co tento rozmach může znamenat pro člověka, který vsadil na zbrojařský byznys, názorně ukazuje Michal Strnad. Agentura Bloomberg mu letos přirkl titul nejbohatšího Čecha a také nejbohatšího člověka ve východní Evropě mimo Rusko, když ocenila jeho jmění na 17,1 miliardy dolarů. Strnadova společnost Czechoslovak Group o sobě říká, že je nejrychleji rostoucí velkou obrannou společností v Evropě. „Konsolidované příjmy celé skupiny loni dosáhly čtyř miliard eur, což představuje nárůst o 131 procent oproti 1,7 miliardy eur v roce 2023, a to zejména díky silnému organickému růstu,“ uvedl dříve mluvčí CSG Andrej Čírtěk k výsledkům roku 2024. Konsolidovaná provozní EBITDA podle něj činila 1,1 miliardy eur, což byl více než dvojnásobek proti roku 2023. Za letošní první pololetí růst utěšeně pokračoval. Tržby se zvýšily o čtvrtinu na 2,8 miliardy eur, provozní zisk EBITDA stoupl podobným tempem na 777 milionů eur. „Objednávková kniha narostla na 14 miliard eur, meziročně o 69 procent,“ dodává jeden z nejzajímavějších aktuálních údajů Čírtěk.

Také další velká zbrojařská skupina Colt CZ Group je na vzestupu. Její výnosy loni narostly o polovinu na 22,38 miliardy korun, k čemuž přispěl organický růst i akvizice společnosti Sellier & Bellot. Rovněž o polovinu, na 4,6 miliardy korun, se zvýšila upravená EBITDA, která je očištěna o mimořádné položky. V letošním prvním pololetí oba ukazatele pokračovaly v růstu. Protože se akcie společnosti obchodují na pražské burze, mohou se investoři na jejím úspěchu přímo podílet. Začátkem října 2020 byly tyto cenné papíry za bezmála 300 korun, koncem letošního září už to bylo kolem 770 korun za kus.

Poctivé železo i kyberzbraně

Domácí obranný a zbrojní průmysl se přitom nezužuje na několik velkých značek. Podle studie, kterou na jaře letošního roku publikovala Česká spořitelna,

zahrnuje přes čtyři stovky firem s ročním obratem přes 140 miliard korun. Výrazně přitom roste po ruské invazi na Ukrajinu, píše se v analýze.

„Není oblast zbrojní výroby, které by se vysloveně nedařilo. Slibované posilování obranných schopností evropských zemí je zatím v počáteční fázi. Jsem přesvědčen, že v momentě, kdy slibované finanční prostředky budou do vyzbrojování uvolněny, tak se to pozitivně promítne do všech firem obranného průmyslu, včetně jejich dodavatelů,“ komentuje současnou situaci prezident a výkonný ředitel AOBP Jiří Hynek. Statistika podle něj ukazuje, že nejvíce narostl export munice a energetických látek. Zatímco před válkou na Ukrajině tvořil sedm procent celkových dodávek do zahraničí, loni to bylo 44 procent. „Nicméně ne vždy se jednalo o výrobu domácího průmyslu,“ podotýká Hynek. Významně se zvýšil i vývoz pozemní techniky, výrobků elektrotechnického průmyslu a letecké techniky. „Ale i ty obory, do nichž se navýšená poptávka ještě nepromítla, budou mít příležitost ke svému růstu. Je to pouze otázka času,“ dodává Hynek.

Válka na Ukrajině naznačuje mnohé o směřování válečných konfliktů, a tedy i vývoji poptávky po zbraních a vojenském vybavení. „Masové nasazení dronů

Společnost Czechoslovak Group Michala Strnada o sobě říká, že je nejrychleji rostoucí velkou obrannou společností v Evropě.

v této válce jasně ukazuje perspektivu autonomních a robotických systémů. Stejně tak využití umělé inteligence. Část vojenských operací se přesunula do kybernetického prostoru, dá se očekávat větší zapojování kosmických technologií,“ předpovídá šéf AOBP. Do popředí se podle něj budou dostávat obory z oblasti dual use, tedy využitelné jak ve vojenském, tak mimo něj. Na budoucím válčišti pak najdou uplatnění i mnohdy dosud vyslovené civilní obory. „Zkušenosti z Ukrajiny ukazují, že je potřeba podstatně větší pozornost věnovat ochraně kritické infrastruktury a zajistit bezpečnost civilního obyvatelstva proti vzdušným útokům,“ dodává Hynek.

Ani vojenská klasika ale nebude hned tak patřit do starého železa. Aktuální domácí jednička CSG se podle Čírtka nadále bude soustředit na výrobu velkorážové munice pro houfnice či tanky a na výrobu pozemní techniky, jako jsou samohybné houfnice, raketomety či obrněná vozidla na podvozku Tatra a Pandur. Do budoucna se chce výrazněji angažovat i v oblasti UAS neboli bezpilotních vzdušných systémů. Další perspektivní oblastí jsou z pohledu firmy systémy protivzdušné obrany. „Ve všech těchto oborech je trendem po-

užívání robotizace a AI,“ dodává Čírtk. Nebe nad domácím zbrojním průmyslem ale není bez mráčku. Aby mohl růst tak, jak současnost žádá, musí mít dostatek vzdělaných odborníků. „Současné školství není vůbec řízeno k naplňování tohoto požadavku,“ stýská si Jiří Hynek. Evropský průmysl, a to včetně obranného, je podle něj také závislý na dovozu surovin, materiálů a komponent z asijských zemí, především z Číny. V neposlední řadě oboru neprospívá evropská byrokracie, která znevýhodňuje evropské výrobce na světových trzích a odrazuje investory. „To jsou tři největší rizika pro budoucnost českého obranného průmyslu,“ shrnuje Hynek. —

JAK VYDĚLAT NA ZBROJENÍ

Kdo chce nové éry zbrojení využít ke zhodnocení svých peněz, má několik možností. První je přímý nákup akcií. Vedle Colt CZ Group na pražském akciovém trhu je řada zbrojařských firem k dispozici na hlavních světových burzách. Jak už bylo zmíněno, jejich výkonnost je různá a v některých případech mohou prohrávat se zbytkem trhu. Alternativu, která nabízí diverzifikaci, představují burzovně obchodované fondy (ETF), které se zaměřují na zbrojní průmysl. Kromě iShares U. S. Aerospace & Defense ETF lze zmínit třeba Invesco Aerospace & Defense ETF, SPDR S&P Aerospace & Defense ETF nebo třeba na Evropu zaměřený WisdomTree Europe Defence UCITS ETF. Možností jsou i podílové fondy, jako je třeba evropský CPR Invest – Europe Defense.

Protože se způsoby vedení války mění a rozšiřují například do kybernetického prostoru a na druhé straně jsou i klasické zbraně prošpičkovány pokročilými technologiemi, hranice mezi čistě zbrojním a ostatním průmyslem se stírá. Ukazuje to i zaměření některých fondů, které je širší, než odpovídá běžnému pojetí zbrojní výroby. Současná snaha řady zemí být připraven na nejhorší tak může zhodnotit i investice, které tímto směrem původně neměřily.



Skupina Colt CZ Group za letošní první pololetí zvedla čistý zisk o 51 procent na 919 milionů korun. Foto: Colt CZ Group

Dokončení Q1 2027



Nová čtvrť vyladěná pro život



novawaltrovka.cz

PENTA
REAL ESTATE

Nová Waltrovka



14 Povstanou noví MILIONÁŘI

TEXT: ONDŘEJ ČERNÝ

Česko má konečně zákon, který startupům usnadní vydávání zaměstnaneckých akcií. Může to výrazně nakopnout celý ekosystém začínajících firem.

Říká se jim Skype mafie a stáli u zrodu dynamické estonské startupové scény. I díky bývalým zaměstnancům firmy Skype má malá pobaltská země nejvyšší koncentraci začínajících firem na obyvatele. Za úspěchem stojí mimo jiné skutečnost, že Skype odměňoval své klíčové pracovníky vydáváním zaměstnaneckých akcií. Když firmu

koupil v roce 2011 americký Microsoft, rozdělili si všichni podílníci přes 300 milionů dolarů a mnoho z nich rozjelo další firmy.

V Česku takový scénář až do letošního roku v podstatě nepřicházel v úvahu. Mladé firmy sice mohly zaměstnanecké akcie vydávat, ale zaměstnanci z nich mu-



České zákony pojem zaměstnaneckých akcií až do konce roku 2023 vůbec neznaly.

15

seli platit vysoké daně, včetně sociálního a zdravotního pojištění. A tak zatímco v zahraničí rostly celé startupové ekosystémy postavené na principu sdílení zisku, v Česku se nadějně firmy musely spoléhat na jiná lákadla jak získat a udržet talentované lidi. To se nyní mění. Parlamentem prošel zákon, který usnadní vydávání zaměstnaneckých akcií, takzvaných zaměstnaneckých akciových plánů (ESOP z anglického Employee Stock Ownership Plan). Česká startupová scéna má podobný potenciál jako Estonsko. Počet lidí, kteří pracují ve startupech, rok od roku roste. Předloni jich bylo více než 160 tisíc, což je o 43 procent více než v roce 2018.

Dlouhá cesta

České zákony pojem zaměstnaneckých akcií až do konce roku 2023 vůbec neznaly. Nejjednodušší cestou, jak dát zaměstnanci drobný podíl ve firmě, byla opce – právo na

nabytí části firmy v budoucnu. Jenže se na ni pohlíželo jako na příjem ze zaměstnání, což znamenalo povinnost odvést z její hodnoty zdravotní a sociální pojištění. A to v momentě, kdy zaměstnanec opci využil a získal pouze akciový podíl, nikoliv hotové peníze.

Kdyby firma zkrachovala, což se u startupů stává v drtivé většině případů, zaměstnanec by danil něco, z čeho by ve finále nic nezískal. Dílčí změna zákona sice přinesla možnost odložit okamžik zdanění, ale jen na deset let od získání podílu. Startupisti ovšem pořád museli z podílu platit sociální i zdravotní pojištění.

V dubnu 2021 vyzvali evropští zakladatelé startupů včetně Tomáše Čupra z Rohlíku své vlády k přijetí startupových standardů a Česko se na evropské úrovni zavázalo změny související mimo jiné i se zaměstnaneckými akciemi přijmout. Po dlouhých jednáních Parlament novelu zákona

o ESOPech letos nakonec schválil. „Nechceme již dále přicházet o firmy s potenciálem. Česko konečně ukazuje této sféře moderní ekonomiky vstřícnější tvář,“ říká Radek Špicar, viceprezident Svazu průmyslu a dopravy.

Méně byrokracie, více motivace

Zákon přináší zásadní změny, které začínající firmy dlouhodobě požadovaly. Tou první je osvobození zaměstnaneckých akcií od placení sociálního a zdravotního pojištění. Z růstu jejich hodnoty se nově bude odvádět pouze daň z příjmu.

Druhou zásadní novinkou je princip „no tax before cash“, tedy že zdanění se uskuteční až po prodeji podílu. České startupy tak budou moci od 1. ledna 2026 snáze a transparentněji motivovat a odměňovat své zaměstnance – podobně jako tomu je v zahraničí. „Českým startupům to umožní získat a udržet talentované čle-

ny týmu, a zároveň se s nimi jednoduše rozdělit o zasloužený úspěch. Existence ESOP-programů má obrovský potenciál generovat novou generaci zakladatelů a vytvářet nové ekonomické příležitosti," uvádí ministr průmyslu a obchodu Lukáš Vlček.

Nový režim má však i svá omezení. Firma, která bude chtít nová pravidla využívat, nesmí mít roční obrát vyšší než 2,5 miliardy korun nebo úhrn aktiv vyšší než dvě miliardy. Aby měl zaměstnanec na akcie nárok, musí být jeho příjem alespoň 1,2násobkem minimální mzdy. Opční programy také nebudou moci nabízet banky, pojišťovny, auditorské či advokátní společnosti nebo firmy podnikající v hornictví a daňovém poradenství.

Jenom začátek

Funkční ESOPy jsou zásadním krokem pro zlepšení startupového prostředí v Česku. „Kroků ale musíme udělat víc, jinak naše prostředí nebude pro startupy dost atraktivní. Bude jich vznikat méně, a více

jich bude odcházet do zahraničí," tvrdí Martin Jiránek, předseda České startupové asociace, která se na zavedení ESOPů aktivně podílela.

Tímto dalším krokem, který by měl zlepšit startupové prostředí v Česku, má být vytvoření kompletního startupového zákona. Momentálně na něm pracuje ministerstvo průmyslu a obchodu. Jeho schválení už však bude na nové Poslanecké sněmovně. —

Počet lidí, kteří pracují ve startupech, rok od roku roste. Předloni jich bylo více než 160 tisíc, což je o 43 procent více než v roce 2018.





INVESTUJTE CHYTŘEJI SPOLEČNĚ

Kopírujte nejvýkonnější investory • Využijte jejich znalostí a zkušeností • CopyTrader™ je zdarma

Zaregistrujte se
u eToro zde



Pouze pro ilustrativní účely



CONSTANTIN KINSKÝ

Je český šlechtic, podnikatel a filantrop. Narodil se ve Francii, studoval politické vědy, ekonomii a management na prestižních univerzitách. Poté působil v bankovníctví a finančních službách, například ve společnosti Merrill Lynch. Později vedl vlastní poradenské aktivity. V roce 1997 se natrvalo vrátil do Česka, kde se zapojil do správy navraceného rodového majetku na Vysočině a správy zámku ve Žďáru nad Sázavou. Věnuje se ochraně kulturního dědictví, podpoře vzdělávání i charitativním projektům.

ŠLECHTICKÉ RODINY VŽDY podporovaly startupy

TEXT: DAVID MAŘÍK
FOTO: DANIEL HROMADA

Na peníze moc nehledím, to za mě naštěstí hlídají jiní, říká s úsměvem Constantin Kinský. Je to přesně věta, jakou byste od šlechtice očekávali, ale je v ní hodně nadsázky, kterou tento noblesní muž nešetří. Ve skutečnosti ví hodně o světě velkých financí a zároveň má dlouholeté zkušenosti se správou navraceného majetku v Česku. „V případě historických majetků je především důležité pochopit, že musíte umět kombinovat konzervativnost a inovace,“ říká. Díky zapojení pokročilé technologie, jejíž rozvoj pomáhal financovat, se mu například povedlo výrazně uchránit své lesy před kůrovcovou kalamitou.

19

Jaký máte vztah k penězům?

Myslím, že otázka není, jaký vztah máme k penězům, ale jaký vztah mají ony k nám. Peníze totiž mají tu zvláštnost, kterou žádný jiný nástroj nemá, snad kromě drog, a to že se nás snaží vlastnit a řídit. To je moje první odpověď a ta druhá je úžasný citát, na jehož autora si teď nevzpomenu, ale zní: naše rodina byla vždycky bohatá a někdy jsme i měli peníze.

Vyrůstal jste s rodiči ve Francii a uvádí se, že jste studoval tři vysoké školy. Miloval jste studium, nebo se to po vás žádalo?

Ve skutečnosti jsem vystudoval vysoké školy dvě. Ve třetím případě jsem se připravil na přijímačky na opravdu elitní univerzitu,

kde se ve Francii vzdělávají ty největší mozky, ale naštěstí jsem to zvorál a nedostal se tam. Tamní vzdělání bylo hodně intelektuální, abstraktní. Dospěl jsem k názoru, že její absolventi víc mluví, než konají, je to způsob, jak se vyhnout odpovědnosti. První důvod, proč jsem se hodně věnoval studiím, byl, že jsem chtěl dosáhnout nějaké úrovně a vrátit se k definici, která platila třeba do 18. století. Podle ní je francouzský honnête homme, tedy ideál vzdělaného, kultivovaného muže, ten člověk, který se vyzná trochu ve všem. Druhý důvod, který mě nasměroval konkrétně ke studiu politických věd, byl zájem o celý svět. Tehdy jsem uvažoval, že se budu věnovat veřejné službě ve Francii, ale potom jsem zjistil, že to není pro mě.

Zamířil jsem tedy do byznysu, kde jsem si potřeboval vzdělání doplnit, takže jsem studoval finanční analýzu. Obecně myslím, že bychom se měli učit pořádku. Hodně čtu, teď třeba o biologii, čistě pro zajímavost. Z prvního neúspěšného pokusu o univerzitu mi zbyl zájem o základní knihy, tedy určitá díla, kterým by člověk měl věnovat tu námahu a přečíst si je. Zatím se mi to povedlo jen zčásti.

Začínal jste prací ve finančním sektoru. Co vás nasměrovalo právě k tomuto oboru?

Neschopnost. Peníze mají také tu vlastnost, že nikdo nepřijde zpátky a neřeká: „Ony nefungují, musíte je opravit.“ Prostě nevyžadují záruční ani pozáruční servis. Ale

ted' vážně, spíš mě k finančnictví přivedlo, že peníze vám umožní dvě věci. Za prvé je to páka. Vaše síla není limitována tím, kolik máte například lidí, což je pravidlo v konzultantství, právníčině a dalších oborech. Vy prostě můžete používat sílu peněz, abyste něčeho dosáhl. A druhý důvod, který byl pro mě vlastně ten nejdůležitější, spočívá v tom, že přes peníze se dostanete do celého světa. Finanční problematika je globální. Musíte sledovat celý svět a myslet trošku geopoliticky, což se pojilo s mým zájmem o politiku.

Po studiích jste pracoval pro investiční banku Merrill Lynch v Paříži a v Londýně. Jaké ponaučení jste si odnesl z této éry?

Když jsem odešel z Merrill Lynch, přišla finanční krize. Takže říkám svým zaměstnavatelům: nikdy mě nepropouštějte, protože jakmile odejdu, nastává krize. Ale pokud jde o zkušenosti z té doby, ta první byla krásná. Zažil jsem velmi silnou podnikatelskou kulturu ve smyslu: jdeme lovit, jdeme stavět, jdeme to zkusit, bez rizika to nejde. Všechno bylo možné, a to bylo úžasné. Na druhé straně tam postupně začala panovat kultura nenažranosti. Například přišly snahy změnit zákon Glass-Steagall Act, který říkal, že komerční banky a investiční banky mají být oddělené, aby se riziko z investičního trhu nedostalo do jádra bankovníctví. Povedlo se to a všichni víme, jak to dopadlo. Za pár let přišla finanční krize. Když jsem opouštěl Merrill Lynch, opravdu jsem cítil, že už tam nevydržím.

Jak jste prožíval svůj návrat do Česka?

Dostal jsem se sem poprvé v 70. letech jako teenager, protože jsem měl vždycky vztah k rodině, našim českým a gruzínským kořenům. Nežil jsem tu, ale tehdejší dobu jsem mohl poznat natolik, abych věděl, že nemůžu nikdy úplně pochopit, co to znamenalo

žít v totalitě. Takže mám vůči lidem, kteří to přežili, velký respekt. Když přišla revoluce, hned začátkem roku 1990 jsme navštívili tehdy ještě Československou republiku a pak jsem tu pobýval pravidelně. Natrvalo jsme se vrátili v roce 1997.

Byl to pro vás samozřejmý a vytoužený návrat ke kořenům, nebo spíš povinnost chopit se správy navraceného rodového majetku?

Byl to návrat ke kořenům, ale také pocit, že bych mohl žít dál v Paříži a mít určitě jednodušší život, možná i víc peněz a pohodlí, ale byl bych jen součástí jedné velké mašiny a kdokoliv by mě mohl nahradit. Zatímco každý z nás, kdo žije v Česku, má šanci dělat něco, co vytváří rozdíl, a nechat za sebou jinou zemi, kterou předá dalším generacím.

Vedle správy hospodářství kolem Žďáru nad Sázavou jste se dál věnoval finančnictví a finančnímu poradenství. Čím vás tak drží?

Finančnictví už tolik nedělám. Samozřejmě musím hospodařit, k čemuž jsou finance důležité, ale jinak se věnuji spíš podpoře nových myšlenek. Koučuji a někdy investuji do startupů, do deep tech, high tech nebo do udržitelnosti. Zároveň se snažím pomoci svou radou několika firmám nebo institucím, mám třeba post v dozorčí radě jedné soukromé vysoké školy. Jsem ten, kdo tam spí, a najednou se probudí a položí otázku, kterou nikdo nechce slyšet. To je moje role – nezávislá governance, nezávislý koučink.

Řekl byste o sobě, že máte na peníze talent, že máte čich na správné příležitosti?

Ne. Byl jsem vychován jako investiční bankéř a pro investiční bankéře je dobré cokoliv, co se dá prodávat. Máte jediný cíl, aby daný deal nezískal konkurent. To je v pořádku, ale na druhou stranu to znamená, že

Dostal jsem se sem poprvé v 70. letech jako teenager, protože jsem měl vždycky vztah k rodině, našim českým a gruzínským kořenům.







nejste schopni říct ne. Jako investor musíte umět říct v 99 procentech ne a doufat, že zbylé procento se vyvede a bude to úspěch, v případě investičního bankéře je to obráceně. Je to prostě úplně jiný svět. Nejsem asi úplně špatný na strategii, ale na detail peněz potřebuji k sobě skvělejší lidi.

Máte ve své činnosti finančníka nějaké specifické krédo?

Je rozdíl mezi penězi a majetkem. V našich rodinách jsme typicky v situaci long assets, short cash, takže se věnujeme majetku, který není na prodej a potřebuje investice. Máme nějaký pohled na jeho rozvoj, ale chybí nám peníze. To je základní problém ve šlechtických rodinách, které ještě k tomu mají tu velkou finanční díru, která se jmenuje zámek.

Na čem jste sám v životě nejvíc vydělal?

Vydělal? To je příklad toho, že jsem špatný investor. Jediné věci, na nichž jsme nikdy netratili žádné peníze, byly umění a víno. To málo, co koupíme v umění, je pro naši radost. A víno pijeme.

Váš rodový majetek čítá 750 hektarů rybníků, 5700 hektarů, a také zemědělské pozemky. Je i dnes takové klasické panství, které spravujete, ekonomicky funkční?

My víme, že nám ho stejně každých padesát let někdo sebere, nastane požár, nějaké daně, reforma nebo válka, takže jsme v klidu. V případě historických majetků je ale především důležité pochopit, že musíte umět kombinovat konzervativnost a inovace. Veřejnost má obvykle o šlechtických rodinách velmi konzervativní představu. Ale byly to právě šlechtické rodiny, které podporovaly startupy své doby. My jsme se kdysi třeba pustili do sklářství a v té době to bylo high-tech. Takže je potřeba sázet na opatrnost, diverzifikaci, určitý konzervatismus, a přitom být vždycky otevřený k inovacím.

Jak se to projevuje ve vašem hospodaření dnes?

Tradičně se říká, že nejkonzervativnější branže je lesnictví. A je pravda, že to, co devastuje les, je obvykle móda. Ale přišel kůrovec a Vysočina ztratila 40 procent svých smrkových porostů. My jsme přišli pouze o čtyři procenta. Je to dáno tím, že

máme šikovné lidi, kteří jsou motivováni les hlídat. Ale svou roli sehrálo i to, že jsme se již dříve spojili se dvěma českými odborníky, z nichž jeden je datový vědec, druhý lesník, a pomohli jsme jim založit firmu Space Trees. Ta používá satelitní snímky a umělou inteligenci k rychlé a spolehlivé detekci nemocných stromů, které pak můžeme sanovat, než nakazí okolní les.

Máte za sebou i jiné podobné inovativní počiny?

Hodně se teď věnujeme energetice. Například jsme investovali do místní teplárny v Novém Městě na Moravě, kde se topilo plynem a topným olejem. Olej jsme nahradili štěpkou, která pochází nejenom z našich lesů, ale i z dalších lesů v okolí. To nejkvalitnější dřevo jde do klavírů u Petrofa, o něco méně kvalitní jde do nábytku a z kletí polovina zůstane v lese pro obohacení půdy a polovinu lokálně spálíme, abychom vyrobili teplo a elektřinu udržitelným způsobem. Jde o cestu, jak přidat k lesnictví, rybářství a zemědělství další tok, který má také dlouhodobé cash flow.

Zemědělská půda bývala po revoluci pro řadu staronových vlastníků trochu danajským darem. V posledních letech o ni rostl zájem i mezi investory. Jak výnosné aktivum je to dnes pro vás?

Půda má tu výhodu, že je, jak se říká, navždy. My jí máme jenom asi 200 hektarů, což je na dnešní podmínky zemědělství málo. Propachtovali jsme ji místním farmářům a pracujeme s nimi, aby se hospodaření přesunulo od klasického k regenerativnímu. To je také důležité pravidlo, které platí pro historické rodiny, že nemůžete myslet izolovaně, ale v kontextu, a tím pádem je lokální spolupráce vysoce důležitá. Například hodně pracujeme na zadržování vody v krajině, děláme tůňe, sázíme stromy podél potoků. Protože jsme na horním toku, chtěl bych uzavřít spolupráci s dalšími, abychom v tomto měli podél Sázavy všichni stejný směr.

Je dnes zajímavým byznysem rybníkářství, další historicky typická činnost šlechtických rodů?

Rybníkářství patří k hospodaření s krajinou. V Čechách je tradiční, má svoje místo.

Jenže co neroste, umírá. Aby rybníkářství rostlo, je třeba zvýšit podíl ušlechtilých ryb. Což se daří, když hospodaříte správně s vodou, s genofondem a tak dále. Máme v tom určitou tradici, ale jde to hodně pomalu. Navíc nám to pak celé sežere kormorán. Další, ale pěkný problém spočívá v tom, že voda nevyživuje ryby tak dobře jako dřív, protože je čistější. Mimochodem třeba candát nebo štika potřebují sedm kilogramů ryb, aby přirostl kilogram masa, takže to jsou nenažrané ryby. Další cestou vedle zvyšování podílu ušlechtilých druhů je značka, proto máme registrovanou značku Žďárský kapr. Bohužel v Česku ještě neplatí, že jsme schopni uznat kvalitu, ale to nekritizují, protože na kvalitu člověk musí mít.

Mluvil jste o díře na peníze jménem zámek. Dá se dnes taková nemovitost financovat z rodového majetku?

To je důležitá a zajímavá otázka. Když se dívám na své přátele a příbuzné ve Francii, Německu, Itálii, nebo ve Španělsku, tak ti, kteří rekonstruovali mezi lety 1950 a 1975, než přišel první ropný šok, to zvládli a vydrželi. Ale ten, kdo musí rekonstruovat za současných nákladů, to nemůže financovat, pokud nemá velmi výdělečnou firmu v New Yorku. Náš úkol je spravit to nejlépe, jak teď umíme, dokud ještě náklady nejsou totálně devastující, protože víme, že další generace na to nebudou mít. Ale bez pomoci to nejde. Proto jsem velmi vděčný ministerstvu průmyslu, které se rozhodlo rozšířit definici brownfieldů i na kulturní památky, což umožňuje získat finanční podporu.

Když dnes investujete do zámku ve Žďáru nad Sázavou, jde jen o zachování unikátního rodového dědictví?

Cílem je, aby rekonstruovaná nemovitost byla ekonomicky životaschopná a vydělávala si na údržbu. To je ekonomický pohled. Potom je tu sociopolitický pohled, tedy že památky mají sloužit a podporovat místní život. My máme v naší činnosti dva základní principy: udržitelné hospodaření s přírodou a tvořivé hospodaření s kulturou. Říkáme, že památka má hodnotu, když má smysl, a smysl má, když podpoří tvořivost našich a dalších generací jakožto inspirace.

My máme v naší činnosti dva základní principy: udržitelné hospodaření s přírodou a tvořivé hospodaření s kulturou.

Zmiňujete ekonomickou životaschopnost. Jakým způsobem ji chcete zajistit v případě zámku? Předpokládám, že na vstupné z prohlídek nesázíte.

Zatím je to ještě pořád velká díra. Věříme, že cestovní ruch je budoucnost, že si lidé potřebují odpočinout, potřebují nějaký zážitek, potřebují prožít krásy kultury a přírody, aby nabrali pozitivní energii. Takže to je naše sázka, ale je to sázka dlouhodobá. Máme nevýhodu v tom, že okolo nás jsou všechny restaurace a cukrárny, které vydělávají, a my zatím řešíme děravé střechy. Takže teď pracujeme na tom, abychom zvýšili počet pokojů, měli restaurace. Uvidíme za dva až tři roky, doufáme, že se to povede.

Máte nějaký cíl nebo jasnou představu, kam byste rodový majetek chtěl dovést za svého života?

Jsmo vychováni tak, že majetek nám nepatří, je nám jen svěřen a my ho máme předat dalším generacím, pokud možno v lepším stavu, než byl. To je nikdy nekončící cesta a je to vysoce důležité pro Českou republiku, protože základ její budoucnosti a bohatství jsou rodinné firmy.

Přeje české prostředí rodinným firmám? Co jsou zásadní problémy pro jejich fungování?

To je komplexní téma, ale zásadní je určitě výchova v rodině.

To jste mě potěšil. Čekal jsem, že začnete byrokracií, která tady dusí podnikání...

Je dobré začít s tím, co umíme ovlivnit. Byrokracií také umíme ovlivnit, ale pojďme začít doma. Mě mrzí, že část firem není opravdu rodinná. Privatizoval je nebo založil nějaký výrobní ředitel, obvykle muž, který má nějakou představu, všechno umí, všechno ví, všichni ostatní jsou pitomci. Má okolo sebe jenom lidi, kteří říkají: ano, pane

řediteli, a třicet let vypráví svým dětem, že jsou blbě. A vida, pak chce končit a nastává komplikace. Je to malá, ale důležitá část problému. Druhý problém je, že jsou firmy, které nepatří do kategorie, které jsem právě trochu karikaturně popsal, a jsou velmi úspěšné – uspěly lokálně, regionálně nebo v celém Česku i na Slovensku, ale už se jim nepovedl zbytek světa. Jenže abyste měl šance dlouhodobě přežít, musíte rozšířit definici vašeho domácího trhu na celou Evropu. Tady vidím příležitost při předávání další generaci, protože ta už myslí globálněji, což by mohla být příležitost pro český průmysl posílit pozici ze subdodavatele velkých gigantů do pozice evropského nebo světového hráče.

Do třetice všeho zlého, vidíte ještě nějakou potíž?

Nejsme tu zvyklí na nezávislou radu. Velmi často vede rodinné firmy jeden člověk či dva, což je úzký kruh. Je třeba alespoň občas přidat nezávislý hlas. Právě to je role těch takzvaných governance, typicky dozorčích rad, kde je někdo, kdo se v branži trochu vyzná a řekne to, co si otci zakladatelé netroufají říct nikdo jiný.

Šlechta vždy uměla být podnikavá, ale i marnotratná. Máte nějakou libůstku, za kterou neváháte utrácet?

Já moc na peníze nehledím a musím říct, že to je problém. Kvůli tomu mám kolem sebe šikovné, pracovité lidi, třeba úžasnou finanční ředitelku, která mi pomůže vše hlídat. Ale baví mě nové věci, třeba startupy. Mají nějaký byznysový plán, ale člověk musí vědět, že realita bude často úplně jiná, a umět na to sázet. Čísla nejsou důležitá, protože se naplní, ale protože ukazují, že daný tým o podnikání správně přemýšlí. Pak už je třeba reagovat na reálnou situaci. Je to spíš metoda než věda. —



Udržitelné bydlení plné možností



Objevte novou rezidenční čtvrť VIA SANCTA, která přináší harmonii moderního bydlení a přírody ve vyhledávané lokalitě Prahy 9 - Vinoř, v těsné blízkosti golfového hřiště. Přesvědčí vás prémiová architektura, ohleduplný přístup k životnímu prostředí, blízkost zeleně i skvělá dostupnost do centra Prahy.

Projekt nabídne byty o dispozicích 1+kk až 4+kk s parkováním.

viasancta.cz

LEXXUS
NORTON

VIA SANCTA

Rostou nová IMPÉRIA

26

Technologický rozvoj, především ve formě rychle rostoucí výpočetní kapacity, dává vzniknout nejen novým oblastem lidské činnosti, ale také novému bohatství. Tahounem tohoto rozkvětu je v posledních letech bezesporu umělá inteligence. Zatímco v záři reflektorů veřejného zájmu občas musí přijmout pár facek od náročného publika, v podrobtu vyrazí její odnože, na které tolik vidět není, a ty si pilně plní své úkoly. Právě posun v oblasti AI pomáhá rozvoji segmentů, jako jsou Space Tech, Longevity či Climate Tech. Kolem těchto branží vyrůstají nová impéria generující miliardy dolarů.

TEXT: PETR TŘEŠNÁK
FOTO: GETTY IMAGES

Když před třemi lety společnost OpenAI poprvé nabídla široké veřejnosti možnost využití velkého jazykového modelu Chat GPT, byla z toho událost odezvou srovnatelná se spuštěním samotného internetu. Už dva měsíce po startu měla služba sto milionů registrovaných uživatelů. Nejen oni začali sice brzy zjišťovat, že ne na každém šprochu Chatu GPT musí nutně být pravdy trochu, nicméně omámení průlomovou inovací vydrželo dodnes. A navíc spustilo lavinu dalších nástrojů a aplikací s prvky umělé inteligence, které pronikají do řady odvětví, která s technologiemi donedávna ani neměla příliš společného.

Z tohoto boomu těží jak odvětví stávající, tak nová, pro něž je pokročilá AI stěžejním prvkem. Zatímco kancelářské profese se houfně učí využívat jazykové modely, nejčastěji pro řešerše a další administrativní úkony, v odvětvích napojených na základní výzkum otevírá angažmá nástrojů umělé inteligence nové cesty a možnosti.

AI = nejen LLM

Chatovací aplikace stojící na velkých jazykových modelech (LLM) se pro většinu lidí staly synonymem pro umělou inteligenci, ačkoli jsou jen jedním z nástrojů. Dnes jsou jich minimálně desítky (vedle Chatu GPT patří k těm nejznámějším Gemini, DeepSeek, Claude Opus, Grok či Qwen) a jde o kolbiště především amerických a čínských firem (OpenAI, Google, DeepSeek, Anthropic, xAI, Alibaba).

Ambiciózní projekty vývoje jazykových modelů vznikají i v Evropě, ale žádný se zatím nemůže měřit s globálními giganty. Svě k tomu chce říct i Česko. Univerzita Karlova se letos ujala koordinace projektu nazvaného OpenEuroLLM, v němž konsorcium dvaceti předních evropských výzkumných institucí a firem bude pracovat na vývoji několika výkonných, vícejazyčných LLM pro komerční, průmyslové a veřejné služby. „Transparentní modely s otevřeným zdrojovým kódem, vyhovující



28

Velkou výzvou nejen pro startupy zůstává přestavba současných energetických soustav na chytré sítě.

i evropské regulaci, demokratizují přístup k vysoce kvalitním technologiím v oboru umělé inteligence. Posílí schopnost evropských firem konkurovat na globálním trhu a veřejným organizacím umožní poskytovat účinné veřejné služby," uvedl při startu projektu letos v únoru jeho koordinátor Jan Hajič z Matematicko-fyzikální fakulty UK. První výsledky se očekávají již v příštím roce.

Projekt má vysokou prioritu, což potvrzuje pečeť STEP (Strategic Technologies for Europe Platform). Bude financován z programu Digitální Evropa iniciační injekcí 34 milionů eur, další peníze se očekávají od soukromého sektoru. Projekt podporují například Siemens, Airbus či Silo AI, největší evropská AI-laboratoř, kterou v loňském roce převzal americký výrobce procesorů a dalšího hardwaru AMD.

Aplikací využívajících strojového učení či neuronových sítí je ale mnoho a Česko v jejich vývoji nestojí opodál. Již v roce 2021 získal investici 100 milionů dolarů český startup Rossum, jehož název odká-

zuje na slavnou hru Karla Čapka R.U.R. Firma založená v roce 2017 se zabývá na automatizované zpracování dokumentů s pomocí AI.

Automatizací, predikcí trendů a optimalizací výroby se zabývají na míru ušitá AI-aplikace firmy Blindspot Solutions, s úspěšným nástrojem pro kontrolu jakosti výroby prorazila brněnská Pekat Vision. Obrovské pole působnosti skýtá oblast kyberbezpečnosti, kde se daří českému startupu Resistant AI, jehož expanzi pomohla investice 16 milionů dolarů před čtyřmi lety.

Vývoj v této oblasti je vskutku překotný a příliv peněz neustává, jak dokládá nejčerstvější zářijová injekce ve výši desítek milionů korun pro tuzemský AI-startup Everbot, což je multiplatforma pro umě-

lou inteligenci, která integruje více než šedesát předních světových AI-modelů. Lídrem investičního kola byl fond Fazole Ventures podnikatele Pavla Boušky.

Nelze opomenout „veterána“ na poli tuzemského AI-vývoje, společnost Semantic Vision, která se od roku 2011 zaměřuje na sémantickou analýzu textu a umí odhalovat fake news, dezinformace a další rizika. Firma, jejíž služby využívají i globální společnosti, letos v létě změnila majitele, když dominantní podíl od Pale Fire Capital převzala skupina Behind Investemnts, za níž stojí Diana Rádl Rogerová.

Je tedy zjevné, že v Česku vyrůstají mozky, které jsou schopné ve světové konkurenci nejen obstát, ale v lecčem ji i předčít. Do kladem budiž příběh Matyáše Boháčka,

FOND KVALIFIKOVANÝCH INVESTORŮ
WERO ČSEF SICAV a.s.



INVESTUJEME DO ZELÉNÉ ENERGIE

www.werocsef.eu

Fond je fondem kvalifikovaných investorů dle zákona č. 240/2013 Sb., ve znění pozdějších předpisů, o investičních společnostech a investičních fondech, jeho akcionářem se může stát výhradně kvalifikovaný investor dle paragrafu 272 tohoto zákona. Správce upozorňuje investory, že hodnota investice do fondu může klesat i stoupat a návratnost původně investované částky není zaručena. Výkonnost fondu v předchozích obdobích nezaručuje stejnou nebo vyšší výkonnost v budoucnu. Sdělení klíčových informací fondu (KID) je k dispozici na <https://www.avantfunds.cz/cs/informacni-povinnost/>. V listinné podobě lze uvedené informace získat v sídle společnosti AVANT investiční společnost, a.s., City Tower, Hvězdova 1716/2b, 140 00 Praha 4 - Nusle. Uvedené informace mají pouze informativní charakter a nepředstavují návrh na uzavření smlouvy nebo veřejnou nabídku podle ustanovení občanského zákoníku.



který začal studovat počítačové vědy na univerzitě ve Stanfordu dříve, než dokončil maturitu na pražském gymnáziu. Boháček „vyhlásil válku“ AI-podvodníkům a věnuje se odhalování takzvaných deep-fakes, tedy falešného mediálního obsahu, vytvořeného s pomocí umělé inteligence. Vedle Stanfordu působí také na univerzitě v Berkeley a vedoucí jeho týmů, kteří jsou zvyklí na velmi rychlé mozky, o jeho talentu a způsobu uvažování hovoří v superlativech. I proto se Boháček stal také studentským výzkumníkem v Google DeepMind.

Ad Astra

Rychlý rozvoj technologií dopadá i do segmentů mimo IT. Není tajemstvím, že podstatnou část dnešního blahobytu obstarávají technologie původně vyvinuté pro vojenské účely. To platí jak pro střelný

prach, tak pro GPS. Jejich široké využití civilním sektorem přineslo nejen pohodlí, ale především obchodní příležitosti.

Jestliže dříve byl sektor Aerospace & Defense doménou vlád a soukromý sektor se mohl maximálně účastnit vypsaných tendrů, dnes jsou soukromé firmy tím, kdo udává trend. Nikoli náhodou jsou to primárně technologické společnosti s širším záběrem, do nějž spadá i vývoj IT. A tak jako se ze světa stala globální vesnice, i na oběžnou dráhu je to dnes díky technologiím mnohem blíže než v minulosti. V rámci odvětví tak vzniká nový sektor zvaný Space Tech, v němž je už nyní docela rušno.

Do tohoto odvětví se vejde leccos — od výroby raket, dopravy nákladu a lidí do vesmíru, přes vývoj satelitních systémů pro účely komunikace, pozorování Země a navigaci, až po budování a údržbu infrastruktury ve vesmíru. Podle průzkumu Grand View Research dosahovala hodnota trhu vesmírných technologií v roce 2025 necelého půl bilionu dolarů, přičemž do roku 2030 se očekává 10procentní růst ročně na 770 miliard dolarů. Tahouny růstu ale zatím budou spíše „přízemní“ sekce odvětví, tedy satelitní systémy, navigace, komunikace.

Hlavními hráči v odvětví jsou SpaceX Elona Muska, která platí za nejhodnotnější soukromou firmu v branži s odhadovanou valuací kolem 350 miliard dolarů, a konkurenční Rocket Lab, která vyrábí menší nosiče a nyní vyvíjí větší raketu Neutron.

Užší specializaci si vybrala texaská společnost Intuitive Machines, která nabízí přístup na povrch Měsíce pro přepravu a doručování nákladu, služby přenosu dat a infrastrukturu jako službu. Firma uzavřela tři kontrakty s NASA v rámci iniciativy Commercial Lunar Payload Services (CLPS) na doručování nákladu na povrch Měsíce a podílí se na rozvoji schopností lunárních vozítek.

Vývojem raket pro komerční lety na orbit se zabývá Firefly Aerospace. Nedávný vstup na burzu firmu ohodnotil na 10 miliard dolarů. Za zmínku stojí i společnost Relativity Space, která se specializuje na 3D-tisk vesmírných nosičů.

V tomto odvětví je náskok Spojených států před zbytkem světa ještě patrnější. Důvo-

Podle průzkumu Grand View Research dosahovala hodnota trhu vesmírných technologií v roce 2025 necelého půl bilionu dolarů.

dem jsou obrovské vstupní náklady spojené s jakoukoli realizací. Možnosti Evropy a obzvláště střeoevropského regionu jsou značně omezené. Přesto i zde lze evidovat jistý pohyb. Málokdo asi tuší, že Muskovy Falkony vynáší na oběžnou dráhu mimo jiné i bulharské nanosatelity EnduroSat. Polská Hertz Systems vyvíjí vesmírné a satelitní technologie pro armádní i civilní sektor. Na hraně odvětví se pohybuje brněnská Vrgineers, která vyrábí tréninkové technologie pro piloty. Relativně silná je tuzemská komunita kolem dronů a technologií s nimi souvisejících.

V regionu střední Evropy je ale obvyklé soustředění firem s tímto fokusem do různých klastrů, které hledají příležitosti spíše v dodavatelském řetězci a věří ve spolupráci s národními či nadnárodními vesmírnými agenturami.

Rozdrobený climate tech

Větší příležitosti se nejen tuzemským firmám nabízejí v oblasti nazývané climate tech, a to nejen kvůli menší finanční náročnosti. Ačkoli mnozí se tak tváří, vítězstvím Donalda Trumpa v prezidentských volbách se problém klimatických změn nevyřešil. Četné firmy tak dále hledají nová řešení pro dekarbonizaci, obnovitelné zdroje či ukládání energie.

Velkou výzvou nejen pro startupy zůstává přestavba současných energetických soustav na chytré sítě, které si budou umět poradit s velkým podílem obnovitelných zdrojů v energetickém mixu. Stále v plenkách zůstává technologie zachytávání a ukládání uhlíku, rezervy jsou v cirkulární ekonomice, odpadovém hospodářství, udržitelnosti stavebnictví či zemědělství a samozřejmě v samotném monitorování klimatu a environmentálních rizik. I tady je značný potenciál růstu, jak kvůli nižší

vstupní bariéře, tak kvůli palčivosti problému. Grand View Research očekává růst hodnoty odvětví o 20 procent ročně, Precedence Research dokonce o 25 procent ročně na 235 miliard dolarů do deseti let. Celá oblast udržitelnosti je bytostně spojená s energetickou bilancí fungování civilizace. Ačkoli například u spotřebního zboží se výrobcům dlouhodobě daří energetickou náročnost snižovat, globální spotřeba elektřiny i energií obecně neustále roste. Přesto i na straně energetických úspor je stále co zlepšovat. V Česku je na tomto poli aktivní například firma Namitech. Vlastní patentovanou technologii Dalyn, která má zajistit zhruba třetinovou úsporu energie u spotřebičů s odporovou zátěží.

Dlouhodobý důraz na čistou energetiku

v Evropě zrodil významné hráče, jako jsou Ørsted, Vestas, First Solar či Schneider Electric. V běhu jsou projekty na levnější získávání vodíku a jeho širší využití v průmyslu. Neustává ani vývoj v oblasti syntetických paliv či druhotného využití odpadního kuchyňského oleje.

Za evropského růstového premianta v oblasti Climate Tech je považována dánská společnost Klimate, která firmám nabízí platformu pro vyhledávání a financování projektů k odbourání uhlíku transparentní cestou. Následuje švédská společnost Earthbanc, která vyvíjí agrolesnické projekty pro různé globální lokality. Věnuje se též regenerativnímu zemědělství a obnově ekosystémů.

Výhodou, která se snadno může proměnit v prokletí, je značné politické angažmá v agendě udržitelnosti. Díky politické podpoře v podobě dotací mohou z nuly vyrůst noví hegemoni. Zhasnou ale stejně rychle, jako zazářili. To byl případ tuzemského Woltairu, který se během plynové krize vyprofiloval jako největší tuzemský expert na tepelná čerpadla, fotovoltaiku a ekosystém kolem elektromobility. Se stejným programem uspěl i za hranicemi. Po stabilizaci cen energií a změnách v dotačních titulech v zahraničí ale zájem o tato řešení opadl a někdejší tygr letos vyhlásil insolvenční řízení.

Přesto v tomto segmentu stále zůstává řada zajímavých růstových příležitostí, zejména právě ve spojení s umělou inteligencí a digitalizací. Poměrně rychlý návrat investic





lze očekávat v oblastech jako software pro uhlíkové účetnictví, monitorování emisí, optimalizace sítí a efektivita spotřeby.

32

Nejasné hranice longevity

Ať tomu říkáte anti-aging či longevity, řeč je o prodlužování života, a to především života ve zdraví. Zatímco dříve se všemožní futurologové a autoři sci-fi zabývali spíše možnostmi kybernetické modulace lidského těla, dnes se pozornost soustředí na možnosti mnohem méně invazivního biohackingu.

Segment longevity zahrnuje biotechnologie, genetiku, různé terapie proti stárnutí, regenerativní medicínu, nositelné technologické hračky neboli wearables či prevenci chorob spojených se stárnutím. Byznysový potenciál je tu obrovský, už kvůli demografickému vývoji i společenským změnám, kdy individuální zdraví a prevence získávají na popularitě. „Hranice sektoru nejsou úplně přesně dané. Pokud bychom zahrnuli wellness, je to kolem sedmi bilionů dolarů. Pokud bychom vzali jen speciální medical longevity, je to kolem 40 miliard dolarů. V obou případech je růst až 20 procent ročně,“ říká pro magazín Big Money Petr Šrámek, investor a zakladatel LongevityTech.fund, prvního tuzemského fondu zaměřujícího se na tuto

oblast. Jak uvádí web AInvest, jen tržby z prodeje „léků proti stárnutí“ mají ročně růst tempem 27 procent na 2,8 miliardy dolarů v roce 2040.

Také v tomto oboru si své pozice hlídají velcí hráči. Jedním z největších je Calico ze stáje matky Googlu Alphabet. Jejím výzkum se zaměřuje na příčiny a mechanismus stárnutí. Odhady valuace se pohybují kolem 15 miliard dolarů. Společnost Insilico Medicine (6,5 miliardy dolarů) využívá umělou inteligenci pro objevování nových molekul, které by mohly pomoci urychlit vývoj nových léků. Třetí nejhodnotnější společností s valuací 4 miliardy dolarů je BioAge Labs, která využívá principy stárnutí lidského těla k vývoji nových léčebných postupů pro metabolická onemocnění.

Pokročilé technologie jsou v tomto případě k užtku na mnoha frontách. Trendem jsou platformy založené na AI a biomarkerech, které disponují schopností měřit „stav stárnutí“ co nejdříve a sledovat efekty léčby. Samostatnou oblastí je vývoj senolytik, která odstraňují buňky neschopné dělení, dále buněčné terapie či genové editace.

I zde samozřejmě vstupuje do hry otázka finanční, protože základní výzkum je drahý. Proto zůstává těžiště trhu spíše v oblasti prevence a customizace. „Nejslibnější se jeví oblast personalizace péče. Ukazuje

se, že optimalizace různých prvků životního stylu, suplementace a dalších intervencí na míru jednotlivci přináší nejlepší výsledky. Není to ale jednoduché a vyžaduje to podporu odborníka,“ vysvětluje Petr Šrámek.

I v Česku vzniklo několik startupů, které dovedou uplatnit možnosti AI v medicíně. A slaví nezanedbatelné úspěchy. Olomoucká Kardi Ai dokáže pomocí umělé inteligence dlouhodobě sledovat EKG kardiaků s pomocí hrudního pásu a aplikace. Řešení umí včas detekovat hrozící arytmiie a jiné problémy. Před nedávnem startup zvítězil v soutěži Central European Startup Awards 2025, což je regionální část Global Startup Awards.

Pozoruhodný je i příběh firmy Carebot, za níž stojí Daniel Kvak a Matěj Misař. Vyvinuli nástroj pro analýzu rentgenových snímků plic, který je schopen odhalit nebezpečné anomálie. Ten se prosadil i mimo hranice Česka, což zakladatelům umožnilo rozšířit portfolio a nemocnicím nyní nabízejí balík AI-řešení nazvané Horizon by Carebot, který sjednocuje sedm radiologických aplikací.

Jak je patrné, s dobrým nápadem je možné prorazit i bez velkých počátečních financí. Příležitosti jsou ostatně právě v těchto segmentech longevity, které nejsou extrémně kapitálově náročné a mají nízké regulační bariéry.

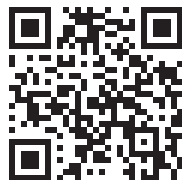
Prevence a osobní zájem o zdraví je ostatně podle Petra Šrámků často i tím, co přivádí investory do jeho fondu. „Záleží na osobním pochopení významu a potenciálu této oblasti. Řada investorů to ale využívá i pro svůj vlastní osobní longevity rozvoj,“ říká Šrámek s tím, že velká většina z nich pochází z Česka. —

thein industry.



ODKRÝVÁME

PRŮMYSLOVÝ POTENCIÁL



www.theinindustry.com

thein.metalworks

COTRING

LOKORENT
Services.

ŽELEZNIČNÍ.
DODAVATELSKÁ

TOP Alulit

hydrogenic.technology

volthein.

OBORY BUDOUČNOSTI

očíma venture kapitalistů

34

TEXT: DAVID MAŘÍK
FOTO: ARCHIV

Služby pro byznys, péče o zdraví nebo vzdělávání představují investiční obory budoucnosti. Ke klíčovým trendům současnosti pak patří vedle nástupu umělé inteligence například rozvoj sekundárního trhu firem. A co praví dlouholetá investorská zkušenost? Třeba že důležitá není jen unikátnost produktu, ale také síla týmu, který za ním stojí. Alespoň tak to vidí tři zástupci domácích venture kapitálových a private equity fondů.



Kamil Levinský

*výkonný ředitel venture kapitálového
týmu Jet Ventures investiční společnosti
Jet Investment*

Jaké obory či firmy v současnosti považujete za investičně nejslibnější?

Budoucnost investic vidíme v průmyslových B2B-startupech, které revolucionizují evropský průmysl pomocí umělé inteligence a pokročilých technologií. Sázíme na firmy, které nasazují AI, datovou standardizaci a automatizaci s cílem radikálně zvýšit efektivitu, kvalitu, flexibilitu a bezpečnost výrobních a navazujících procesů. Největší příležitosti vidíme tam, kde se spojí hluboká znalost konkrétního odvětví s chytrým využitím AI – právě tehdy vznikají řešení, která dokážou změnit celé segmenty trhu.

Které aktuální trendy je třeba z pohledu investora bedlivě sledovat?

Chytrá AI jako kolega (agentic AI) už není jen nástroj, ale systém, který samostatně řeší úkoly. Chatování vítězí nad klikáním, lidé chtějí se softwarem komunikovat přirozeně, psát nebo mluvit, ne proklikávat menu. Na to navazuje hlasové ovládání, které se bude stávat běžnou součástí všech aplikací. Specializovaná řešení vítězí nad univerzálními, úspěch mají firmy, které řeší konkrétní problém v konkrétním odvětví. Data hrají a budou hrát zásadní roli – k ChatGPT má nyní přístup každý, ale kdo má unikátní data, má navrch. Rychlost bude zásadní, kdo nebude schopen rychle dodávat požadovaná řešení, bude nemilosrdně vymazán z investorské mapy světa.

Jaké je nejdůležitější pravidlo, kterého je třeba se při investování v private equity držet?

Hluboká analýza dat, trhu i zakladatelů před každým krokem. Neinvestujeme do „cool“ trendů bez jasné hodnotové logiky a tržní ověřitelnosti. Klíčové je kriticky ověřovat nejen technologii a tým, ale především schopnost produktu stát se nenahraditelnou součástí zákaznických procesů. Hledáme firmy, které již překonaly nejranější fázi a mají ověřený produkt s reálnou tržní adopcí. Kombinujeme empatii vůči zakladatelům s tvrdou disciplínou rozhodování. Věříme v podporu motivovaných podnikatelů, kteří řeší skutečné problémy s globálním potenciálem v klíčových odvětvích evropského průmyslu.



Milan Benda

*finanční ředitel Central Europe
Industry Partners*

Jaké obory či firmy v současnosti považujete za investičně nejslibnější?

Zásadně záleží na investičním horizontu – v CEIP dlouhodobě sázíme na obory jako zdravotní péče, high-tech automatizace nebo ICT-slужby, kde díky dlouhodobým trendům poroste velikost trhu. Při každé investici je ovšem klíčová situace konkrétní společnosti, její strategie a zejména kvalita týmu, který ji realizuje. Ve všech sektorech lze najít kvalitní investice a je třeba rozumět faktu, že atraktivnost sektorů, dnes například obrany, je již zohledněna ve vstupních valuacích. Podstatný tedy není sektor – podstatní jsou lidé.

Které aktuální trendy je třeba z pohledu investora bedlivě sledovat?

Trendem, který v CEIP považujeme za spíše negativní, je obecně velký nárůst nabídky různých fondů kvalifikovaných investorů, často velmi pochybné kvality. Dnes není těžké vybrat od investorů kapitál, zainvestovat ho a inkasovat za to management fee. A už vůbec není těžké po poměrně dlouhou dobu držet atraktivní ocenění „na papíře“ a pravidelně ukazovat investorům krásné zhodnocení, bohužel často pouze virtuální a zcela odtržené od reálné hodnoty podkladových aktiv. Zprávy auditorů ani kulatá razítka znalců v tomto nejsou žádnou zárukou kvality, jak vidíme zejména na trhu českých realitních fondů.

Jaké je nejdůležitější pravidlo, kterého je třeba se při investování držet?

Diversifikace je alfou a omegou investování. Nikomu bych nedoporučil, aby investoval jen do jednoho nebo několika málo aktiv. Současně mi přijde velmi podstatné chápat rozdíl mezi likvidními a nelikvidními aktivy a mezi realizovaným a nerealizovaným výnosem. Mnoho zejména začínajících investorů hledí jen na procentní výnos a zhodnocení, které vidí ve výroční zprávě fondu, nebo dnes už online na investičním portálu, ale nechápou rozdíl mezi oceněním na papíře (= nerealizovaný výnos) a reálně dosaženým ziskem (= realizovaný výnos), který se promění v peníze na účtu.



Emilia Mamajová

spoluzakladatelka ESPIRA Investments

36

Jaké obory či firmy v současnosti považujete za investičně nejslibnější?

Za prvé je to zdravotnictví. Jde o strukturálně rostoucí sektor s anticyklickým charakterem, který je poháněn stárnoucí populací, nezdravým životním stylem a rostoucími výdaji domácností na zdravotní péči. Zajímavé jsou zejména specializované kliniky, diagnostické technologie, prevence a dlouhověkost. Oblast ženského zdraví, která je historicky podfinancovaná a podceňovaná, považujeme za obrovskou příležitost s celospolečenským dopadem. Za druhé je to vzdělávání. Poptávka po kvalitních vzdělávacích službách kontinuálně roste a díky novým technologiím a aplikaci AI vznikají služby pro personalizaci vzdělávání. Dalším zajímavým sektorem je oblast podnikových služeb (Business Services), která je ve střední Evropě atraktivní díky dostupnosti kvalifikované pracovní síly za konkurenceschopné náklady, strategické poloze blízko západních trhů a rostoucí poptávce po outsourcingu a digitalizaci. Navíc rozdrobený trh nabízí pro fondy našeho typu příležitosti ke konsolidaci.

Které aktuální trendy je třeba z pohledu investora bedlivě sledovat?

Jedním z trendů, který sledujeme, je investování do firem z portfolií venture kapitálových fondů, z nich už nebudou jednorozci, ale zároveň nejsou ani „zombies“. Tyto firmy mají stabilní základy, generují tržby, často na úrovni 20 až 30 procent růstu ročně, a jsou ziskové, nebo se k ziskovosti blíží. Přesto přestaly být prioritou svých původních investorů. Tento segment je známý jako „direct secondaries“ z VC-fondů. Na vyspělých trzích, jako jsou USA nebo západní Evropa, se sekundární trhy staly běžnou součástí investiční strategie a dosáhly významného objemu. V regionu střední a východní Evropy je však tento trh stále méně rozvinutý. Věříme, že právě fondy našeho typu – tedy private equity fondy s provozními zkušenostmi mohou v této oblasti najít velký potenciál. Na rozdíl od VC-fondů, které kladou důraz na rychlý růst, se PE-fondy zaměřují na dlouhodobou stabilitu, budování udržitelného podnikání a ziskovost.

Naše strategie je nabídnout těmto firmám „druhou šanci“, a to reorganizací vlastnické struktury, která uvolní původní investory, kteří nemají zájem firmu dále podporovat, a přinese nový impuls pro růst a motivaci managementu.

Jaké je nejdůležitější pravidlo, kterého je třeba se při investování v private equity držet?

Úspěch firmy často závisí na schopnostech a vizích jejího vedení. Při investování se zaměřujeme nejen na obchodní model a tržní potenciál, ale také na zakladatele a tým, který firmu vede – jejich vizi, motivaci, hodnoty, integritu a schopnost budovat důvěru, protože investování je

postaveno na důvěře. Zároveň je pro nás důležité, aby zakladatelé či zakladatelky měli schopnost přizpůsobit se změnám, ochotu na sobě pracovat a rozvíjet nejen svou firmu, ale i vlastní leadership. V současném světě je taky klíčové, aby firma dokázala svůj model přizpůsobit různým tržním a geopolitickým výzvám a nebyla závislá na jednom typu zákazníka, trhu nebo produktu. Kromě toho si stojíme za pravidlem, že je potřeba investovat do oblastí, kterým rozumíme. To nám umožňuje nejen minimalizovat rizika, ale také přinášet skutečnou hodnotu firmám, do kterých investujeme. —

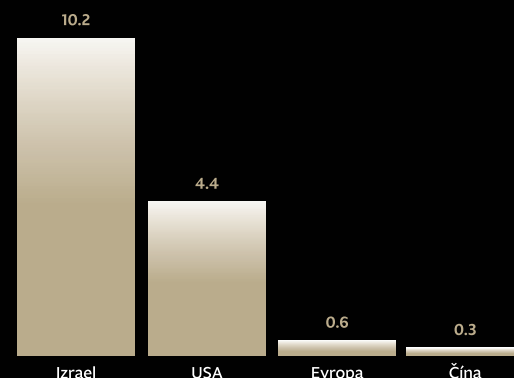
Future in Focus

Investujeme převážně do izraelských early stage B2B startupů zaměřených na **kyberbezpečnost, cloud a AI infrastrukturu**.

Izraelským startupům pomáháme růst již přes 10 let. Díky úzkému zaměření a odborným technologickým znalostem dokážeme najít a podpořit nadějně firmy dříve, než se o nich dozví zbytek světa a předvídat tak technologické trendy.

- V roce 2024 jsme se zařadili mezi nejaktivnější seedové investory v Izraeli.
- Máme přístup k více než 800 startupům a vyexitovaným founderům.
- Kombinace kyberbezpečnosti, cloudu a AI má 10krát větší potenciál než SaaS.

Izrael má největší hustotu jednorožců na milion obyvatel na světě



Působíme na třech kontinentech



Následujících pět let přináší **výjimečné investiční příležitosti**. Firmy zaměřené na AI, kyberbezpečnost a cloud mají potenciál dosáhnout hodnoty **v řádech bilionů korun**.



Investujte s námi do další průmyslové revoluce

www.tachlesvc.com

DO FINANCOVÁNÍ INOVACÍ POTŘEBUJEME zapojit penzijní fondy

TEXT: DAVID MAŘÍK
FOTO: ARCHIV

Pro startupy bez globálních ambic je v Česku kapitálu spíše nadbytek. Naopak ty, které chtějí uspět celosvětově, na trhu dost peněz neseženou a hledají další zdroje v zahraničí, říká výkonná ředitelka České asociace private equity a venture kapitálu Zuzana Picková.



38

Globální venture kapitálové investice zažily vrchol v roce 2021, kdy překročily 500 miliard dolarů. Po dvou letech poklesu loni meziročně vzrostly na zhruba 350 miliard dolarů. Byl vývoj v Česku obdobný?

Vývoj v Česku je vždy mírně opožděný oproti Americe, na náš region navíc měla dopad i válka na Ukrajině. Neřekla bych, že jsme již na významném vzestupu, ale očekáváme, že výsledky za letošní rok budou lepší než za roky předchozí. Zároveň nečekáme, že bychom se dostali na astronomické valuace předcovidových let.

Do kterých oborů v posledních letech rizikový kapitál v tuzemsku míří nejvíce?

Je to AI ve všech podobách, dále projekty zaměřené na zdraví fyzické i duševní, well-being a v neposlední řadě právě v souvislosti s tím, kde se geograficky nacházíme, technologie dvojího užití – tedy s využitím pro civilní i vojenské účely.

Jaký obor je podle vás osobně nejperspektivnější pro venture kapitál do budoucna?

Jsou mi velmi blízké projekty s nějakým širším společenským dopadem (impact venture, biotechnologie). Zájem o ně obecně roste, ale jen stěží to budou ty, které do budoucna budou nejvýnosnější. V tom, co je perspektivní obor pro nejbližší roky, se asi nebudu lišit od ostatních – AI a vše, kde ji lze efektivně využít.

Je na tuzemském trhu spíše více peněz k investování, nebo více firem, které peníze potřebují?

To je obsáhlejší otázka. Je na trhu dost týmů, které by větší objem peněz zvládly

rozumně rozinvestovat? Je na trhu dostatek perspektivních startupů? Všem stávajícím hráčům v rámci českého prostředí se relativně dobře daří nabírat kapitál, samozřejmě není to automaticky tak, že by se investoři předháněli. Ale obecně týmy s určitou referencí úspěšného předchozího fondu pravděpodobně další fond postaví minimálně ve stejné velikosti jako ten předchozí. Jiná věc je, nakolik u nás vznikají inovativní projekty, které mají potenciál kapitál získat. Pro startupy bez globálních ambic je tu kapitálu spíše nadbytek. Naopak startupy s reálnými globálními ambicemi na trhu dost kapitálu neseženou a hledají další zdroje v zahraničí, primárně v USA.

Do jaké míry se daří zainvestované firmy rozvíjet, tedy jaká je v tuzemsku míra úspěšnosti venture kapitálových investic?

Úspěšnost investic se měří výnosem pro investory a ten je v Česku velmi obstojný. Ale samozřejmě ne každou investici do startupu se povede při sebevyšším nasazení venture fondu posunout.

Lze zmínit nějaký společný jmenovatel, na čem domácí pokusy proměnit zajímavou inovaci ve výdělečný byznys ztroskotávají?

Vše je o týmu. Pokud nemá reálné ambice, jak se stát globálním hráčem, šance v malém českém rybníku nejsou velké. Druhá podstatná věc, ale ta platí kdekoli jinde, nejen u nás, je, že pokud nefunguje tým zakladatelů, nemají šanci získat další peníze od investorů a celý i sebenadějnější projekt nedopadne úspěšně.

Potýká se venture kapitál v tuzemsku s nějakými legislativními či institucionálními překážkami?

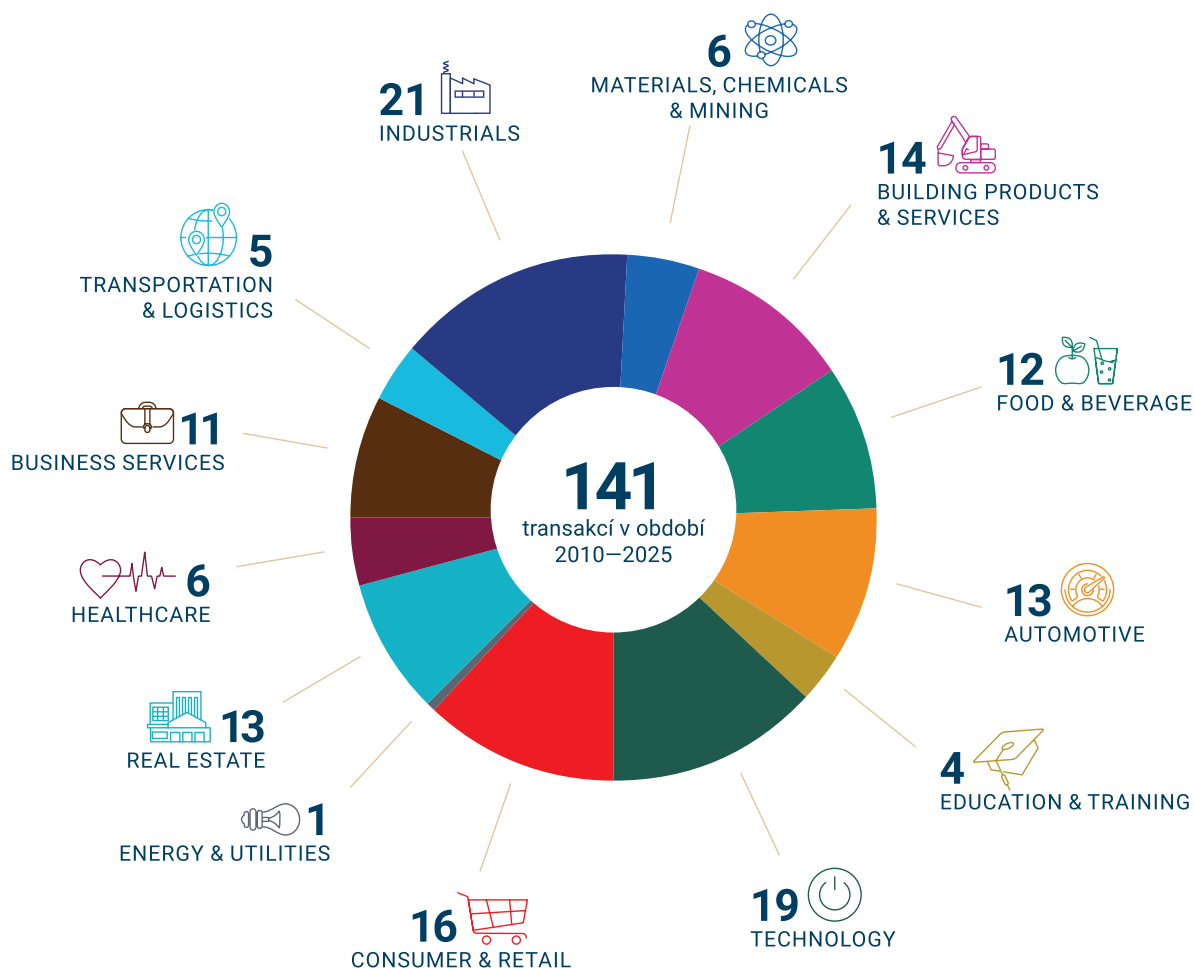
Úspěšně jsme se po nekonečných debatách dopracovali ke schválení smysluplného nastavení zaměstnaneckých akciových opčních plánů. To považuji za velký krok. Další překážkou je regulatorní omezení a zároveň určitá neochota penzijních fondů investovat do venture kapitálových fondů. Jsou tu nyní první vlaštovky, jak tyto investice udělat. Bude to ale ještě běh na dlouhou trať, než se dostaneme na nějaké významnější procento podílu penzijních fondů na inovacích, jak je tomu v západní Evropě a USA. —

IMAP REDBAENK

30 let

na českém a slovenském trhu

Slavíme tři desetiletí na trhu a nabízíme bohaté zkušenosti v oblasti
PORADENSTVÍ PŘI PRODEJI A NÁKUPU FIREM



Podle počtu
transakcí patříme
v ČR mezi
TOP 3
M&A poradce.

30 let působení na poradenském trhu

2 kanceláře (Praha, Brno)

15 M&A profesionálů

30+ aktivních mandátů v roce 2025



WWW.REDBAENK.CZ



Kováčů 24, 150 00 Praha 5
tel.: +420 225 067 850
e-mail: office@redbaenk.cz

WWW.REDBAENK.CZ
WWW.IMAP.COM

Moravské náměstí 14, 602 00 Brno
tel.: +420 545 218 91
e-mail: office@redbaenk.cz

JSME SOUČÁSTÍ MEZINÁRODNÍ ORGANIZACE FUNGUJÍCÍ OD ROKU 1973 VE VÍCE NEŽ 60 KANCELÁŘÍCH PO CELÉM SVĚTĚ.

ZDRAVÍ k nezaplacení



40

Zdravotnictví a péče o zdraví patří k odvětvím, která čeká výrazný růst. Nejen kvůli stárnutí populace, ale také kvůli většímu důrazu lidí na prevenci. Příležitosti čekají na start-upy a investory, kteří jejich nápadům, jak zlepšit zdravotní péči, budou věřit.

TEXT: JAN STUHLÍK
FOTO: GETTY IMAGES

V komunikaci s pacienty má české zdravotnictví ještě rezervy. Částečně i kvůli přebujelé administrativě, která lékaře zahlcuje. Řešením mohou být digitální nástroje využívající umělou inteligenci, které se sepsáním lékařských zpráv pomohou a ušetří cenný čas, který pak mohou lékaři strávit s pacientem. Jeden

z nich vyvíjí český start-up Auris One, za nímž stojí také Ondřej Vlček, bývalý generální ředitel Avastu. Sám do start-upu vložil milion dolarů.

Auris One vyvinuli aplikaci, která se dá stáhnout do telefonu. Apka poslouchá rozhovor lékaře s pacientem, ze kterého pak vytvoří písemný záznam do lékařské

dokumentace. Rozpozná i obsah vložené fotografie. „Auris One mi výrazně ušetřil čas. Než přijedu od pacienta do kanceláře, mám lékařskou zprávu téměř hotovou. Dopišu jen drobnosti, které nebylo možné jeho uchem zachytit. Rozšířil mi prostor pro práci s člověkem,“ říká Katarína Vlčková, vedoucí lékařka hospicu Cesta Domů. „Chceme přispět k tomu, aby se lékaři i zdravotní sestry mohli znovu věnovat tomu, proč si tuto profesi zvolili, tedy péči o člověka. Postupně se zaměříme na všechny zdravotnické obory, kde administrativa přehlušila toto poslání,“ uvádí Nina Formánek Jaganjacová, jedna ze zakladatelů a ředitelka Auris One.

Právě zefektivňování procesů ve zdravotnictví je jednou z oblastí, které mají před sebou slibný růst. Už proto, že na rozdíl od

čistě medicínských řešení nepotřebují tyto aplikace složité a drahé certifikace a ověřování účinnosti a spolehlivosti. Navíc dokážou ušetřit nemalou část nákladů.

S nasazováním digitálních technologií, které využívají umělou inteligenci, si hraje i jeden z největších českých soukromých poskytovatelů zdravotní péče Penta Hospitals. Loni firma vstoupila do segmentu poskytování domácí péče. Tu mají na starost v domácnostech pacientů vyškolené zdravotní sestry. Jenže z každé návštěvy musí sepsat zprávu o provedených úkonech a měřeních pro ošetřujícího lékaře. „Dříve sestra večer přepisovala všechno do papírové dokumentace. Teď se snažíme, aby mohla nahrát hlasový záznam, ze kterého se automaticky vytvoří strukturovaná zpráva. Ta se uloží do centrální dokumentace a dostane ji i praktický lékař,“ vysvětluje Barbora Vaculíková, generální ředitelka Penta Hospitals.

Do celé skupiny Penta Hospitals patří i padesát sedm domovů s péčí pro seniory. I tam vidí Vaculíková velký prostor pro využívání digitálních technologií. „V našich domovech už používáme měřidla, která lékaři na dálku poskytují data. Lékař tak může v reálném čase sledovat vyšetření a stanovit diagnózu. Jednáme s pojišťovnami, aby tento druh péče hrařily,“ dodává.

Umělá inteligence pomáhá lékařům

Nejčastějšími inovacemi, kterými se mladé firmy zabývají kromě digitalizace zdravotních procesů a správy dokumentace, jsou zejména telemedicína, nositelná elektronika či využití strojového učení. „Nové technologie mají potenciál zásadně změnit postupy a řešení ve zdravotní péči po celém světě. Ať už se jedná o algoritmy umělé inteligence radikálně zvyšující efektivitu diagnostické péče, řešení urychlující vývoj léčiv, nebo poskytování zdravotní péče na dálku, je zřejmé, že nové technologie mění poskytování zdravotní péče rychleji, než bylo dříve myslitelné,“ potvrzuje trend Leoš Rajbr, předseda správní rady společnosti Fons JK Group. Ta společně s investiční společností Moondust Ventures plánuje investovat do nadějných startupů v oblasti zdravotní péče, léčebných postupů a přidružených technologií.

Celkem se ve střední a východní Evropě podílejí startupy z oblasti zdravotnictví na celkovém zainvestovaném venture kapitálu ze čtyř procent. Segment je tak srovnatelný s odvětvím počítačových her či marketingu. V globálním měřítku přitom firmy vyvíjející zdravotnické technologie patří mezi nejvýznamnější část startupového trhu. „Segment zdravotnických startupů je ve střední Evropě dlouhodobě silně podkapitalizovaný. S hodnotou pět set tisíc eur má nejnižší medián financování na startup v Evropě. Pro představu, ve Velké Británii činí mediánová částka financování na startup v oblasti digitálního zdraví 12,3 milionu eur, ve Francii je to 9,4 milionu eur a v regionu německy mluvících zemí kolem 8,7 milionu eur,“ upozorňuje Hynek Sochor, zakladatel startupového akcelérátoru SoulmatesVentures.

Celkově se velikost světového trhu s longevity letos pohybuje mezi 21 až 27 miliardami amerických dolarů, do roku 2035 by měl vyrůst minimálně na 63 miliard dolarů.

Potenciálních investičních zlatých dolů přitom v Česku nevyrůstá málo. Třeba brněnská firma Maia Labs se už dokázala prosadit do tuzemských nemocnic se systémem, který pomáhá s diagnostikou nemocí tlustého střeva, a to přímo v průběhu kolonoskopie. Její konkurenční výhodou je, že zpracovává v reálném čase video z vyšetření a hned upozorňuje lékaře na možné rizikové nálezy. Díky použití videa se také umělá inteligence stojící za systémem učí výrazně rychleji, což zlepšuje kvalitu detekce. Samozřejmostí je i modul, který z vyšetření sepiše automaticky zprávu do lékařské dokumentace.

Na diagnostiku se zaměřuje rovněž česká společnost Carebot. Ta už získala evropskou certifikaci MDR, kterou potřebují všechny zdravotnické prostředky, pro nástroj Carebot AI CXR, která pomáhá lékařům se čtením rentgenových snímků hrudníku. Třídí snímky podle závažnosti a pomáhá sestavit i lékařskou zprávu. Software s umělou inteligencí pro analýzu rentgenových snímků pomáhá také zefektivnit využití lékařských kapacit. „V České republice se ročně provedou tři miliony rentgenů hrudníku. Zatímco počet snímků se rok co rok zvyšuje, počet lékařů zůstává stejný,“ vysvětluje výchozí situaci

spoluzakladatel Carebotu Matěj Misař. Při velkém počtu snímků mohou přetížení rentgenologové přehlédnout nejmenší patologická ložiska, dodává další ze zakladatelů Cerebotu Daniel Kvak. Z dat, která Carebot nasbíral při pilotním provozu, je zjevné, že jeho využití zlepšuje záchyt běžných diagnóz. „Včasná detekce karcinomu plic je klíčová. Náklady na léčbu pacienta ve čtvrtém stadiu jsou násobně vyšší než v prvním stadiu, úplně jiné jsou také jeho zdravotní vyhlídky,“ poznamenal Kvak.

Prevence je trendy

Peníze investorů tečou také do využívání umělé inteligence v geriatrické péči, protože se očekává, že to bude také byznys budoucnosti s množstvím potřebných a nedostatkem pečujících. S prodlužující se délkou života a stárnutím populace se rozvíjí obří trh longevity, jehož součástí je i prevence. Celkově se velikost světového trhu s longevity letos podle odhadů výzkumných společností, jako je Cognitive-marketresearch a Einpresswire, pohybuje mezi 21 až 27 miliardami amerických dolarů (tedy 436–560,5 miliardy korun). Do budoucna se očekává další růst kolem deseti procent ročně minimálně na 63 miliard dolarů (1,3 bilionu korun) v roce 2035. V Česku se mezi prvními chopili v této oblasti příležitosti Karla Ašerová a David Eder, kteří založili kliniku EliteMedical. „Šlo nám především o to, navázat na kvalitní české zdravotnictví komplexním přístupem k prevenci, hloubkové diagnostice a dlouhověkosti,“ vzpomíná Ašerová na rok 2018, kdy se do tohoto byznysu pustila. Klíčem k dlouhověkosti je prevence. Z mezinárodních studií vyplývá, že genetika se na dlouhověkosti podílí přibližně z 20 až 30 procent, zatímco zbylých 70 až 80 procent je výsledkem životního stylu a okolních vlivů.

Lidé dnes už proto často nečekají až do chvíle, kdy se objeví první příznaky. „Klienti vyžadují nejen diagnostiku, ale i plán celého životního stylu, který se zaměřuje na výživu, pohyb, psychiku i spánek a často se zajímají také o potravinové doplňky,“ dodává Ašerová.

Větší důraz na prevenci potvrzují i mezinárodní průzkumy. V posledních pěti letech se zvýšilo povědomí o prevenci chorob u 73 procent lidí ze sedmi evropských

zemí, kteří odpovídali ve studii poradenské společnosti Simon Kucher. Čtyři pětiny respondentů uvedlo, že už využívá některý z nedigitálních nebo digitálních prostředků, které pomáhají hlídat a zlepšovat zdraví. Mezi těmi nedigitálními vedou vitamíny a další doplňky výživy a zdravá strava, mezi digitálními hrají prim hlavně mobilní aplikace spárované s chytrými hodinkami a dalšími nositelnými technologiemi. Zhruba polovina lidí z průzkumu utratí za týden za prevenci více než 20 eur. Nejvíce jsou ochotni utrácet uživatelé technologických hraček pro sledování vlastního těla a zdraví.

Ženské zdraví jako příležitost

Jedním z nejzajímavějších témat pro investice ve zdravotnictví je ženské zdraví. „Třeba menopauza – v Anglii už existují specializované kliniky, v USA je to obrovské téma, ale u nás se o tom téměř nemluví. Přitom se týká velké části populace a má zásadní dopady na pracovní a společ-

enský život žen,“ říká Emília Mamajová, spoluzakladatelka fondů Espira a Everita. Mnohé ženy trpí nepříjemnými symptomy, aniž by tušily, že příčinou je menopauza. Kvůli chybějící diagnostice často nedostávají vhodnou léčbu a místo toho se jim například předepisují antidepresiva. Studie poradenské společnosti Boston Consulting Group zjistila, že jen ve Spojených státech se léčí se symptomy menopauzy sotva čtvrtina žen. Další typicky ženskou diagnózou je osteoporóza. Ženy tvoří 80 procent pacientů s touto chorobou. Nicméně dvě třetiny se o tom, že trpí řídnutím kostí, nikdy od lékaře nedozví. Podobné je to u Alzheimerovy choroby nebo kardiovaskulárních onemocnění.

Jen tyto čtyři skupiny zdravotních problémů u žen představují v USA tržní potenciál do roku 2030 v hodnotě 100 miliard dolarů. V případě léčby potíží spojených s menopauzou by se trh s produkty a službami mohl během pěti let až zosminásobit na 40 miliard dolarů. —



Prémiová lékařská péče

- 7 klinik v Praze a v Brně
- Zajištění péče osobním koordinátorem
- Lékař online 24/7
- Zdravotní dokumentace v aplikaci myCANADIAN
- Otevřeno večer i v sobotu

Máte zájem o prémiovou péči?
Začněte na canadian.cz

Health. The greatest wealth.



CANADIAN
MEDICAL

Čeští milionáři **MĚNÍ STRATEGII**

44



Dolaroví milionáři v Česku a na Slovensku už nebohatnou hlavně díky podnikání. Jejich majetek zvětšují promyšlené investice. Kromě akcií do svých portfolií čím dál víc zařazují také private equity.

TEXT: ONDŘEJ ČERNÝ
FOTO: GETTY IMAGES

Svět je bohatší než kdykoli předtím. Jen v roce 2024 přibýlo podle Knight Frank Wealth Reportu 684 tisíc nových dolarových milionářů, což představuje meziroční nárůst o 1,2 procenta. Nejrychlejší přírůstky zaznamenalo Turecko, kde počet milionářů vyskočil o více než osm procent. Podle analýzy švýcarské banky UBS by se do roku 2029 měla globální milionářská populace rozšířit o dalších 5,34 milionu lidí, což je téměř devítiprocentní nárůst oproti současnosti. Dohromady tak budou dolaroví milionáři i nadále tvořit rostoucí skupinu, která kontroluje stále větší podíl světového bohatství.

Vedle miliardářů a ultrabohatých (UHNWI) se stále více prosazuje nová skupina investorů – takzvaní EMILLIs, tedy Everyday Millionaires, lidé s majetkem mezi jedním a pěti miliony dolarů. Jejich počet se od roku 2000 více než zečtyřnásobil a dnes jich po celém světě žije kolem 52 milionů. Na konci roku 2024 kontrolovali majetek v hodnotě 107 bilionů dolarů, což je více než čtyřnásobek oproti roku 2000 a téměř stejně jako lidé se jméním nad pět milionů. EMILLIs představují rostoucí kategorii investorů, kteří se aktivně účastní finančních trhů a svou investiční strategií se stále více přibližují ultrabohatým.

Počet lidí s majetkem od jednoho do pěti milionů dolarů se od roku 2000 zvýšil na čtyřnásobek na 52 milionů dolarů.

Pohled do světa rodinných kanceláří (family offices) odhaluje, jak se spravují největší majetky. Průměrná rodinná kancelář spravuje 560 milionů dolarů, dohromady tyto struktury mají pod kontrolou více než 84 miliard dolarů. Jejich investiční strategie se stávají ve stále větší míře vzorem pro celý sektor wealth managementu.

Akcie sice zůstávají základem portfolií, ale přímé investice do nemovitostí tvoří 23 procent majetku – podstatně více než u běžných investorů. Nepřímé nemovitostní investice přes fondy přidávají dalších 8 procent. Celkem tak nemovitosti reprezentují téměř třetinu majetku nejbohatších rodin světa.

Překvapivý je optimismus ohledně nemovitostí. Celých 44 procent rodinných kanceláří plánuje v horizontu příštích dvanácti měsíců zvýšit investice do realit, zatímco pouhých 10 procent chce expozici snižovat. Nejžádanějšími segmenty jsou bydlení, průmyslová logistika a luxusní rezidenční projekty.

Z čeho vzniká miliardářské jmění

Jak vyplývá ze statistik poradenské společnosti Knight Frank, dnešní miliardáři se rekrutují především ze tří oblastí. Finance a investiční byznys jich produkuje nejvíce – 427 z více než 2 700 lidí na žebříčku magazínu Forbes. V čele žebříčku však stojí podnikatelé z odvětví technologií, kteří v celkovém součtu ovládají majetek v hodnotě 2,6 bilionu dolarů. Devět technologických podnikatelů disponuje majetkem přes 50 miliard dolarů, více než v jakémkoli jiném odvětví. Šest miliardářů ovládajících více než 50 miliard dolarů se dosud zrodilo v hájemství módy, luxusu a retailu. I když lze na vrchol vystoupat díky technologické explozi nebo investičnímu úspěchu, cesta k miliardám je zpravidla



46

dlouhodobý proces. Průměrný věk dolarového miliardáře dnes činí 65,7 roku (v roce 2014 to bylo 63,3 roku), přičemž technologičtí lídři jsou s průměrem 57,2 roku nejmladší skupinou.

Podíl žen mezi miliardáři zůstává nízký, byť mírně roste – z 10 procent před deseti lety na současných 13 procent. Ty ovládají majetek v hodnotě 1,78 bilionu dolarů. Nejbohatší žena planety, dědička amerického maloobchodního řetězce Walmart Alice Walton, disponuje podle časopisu

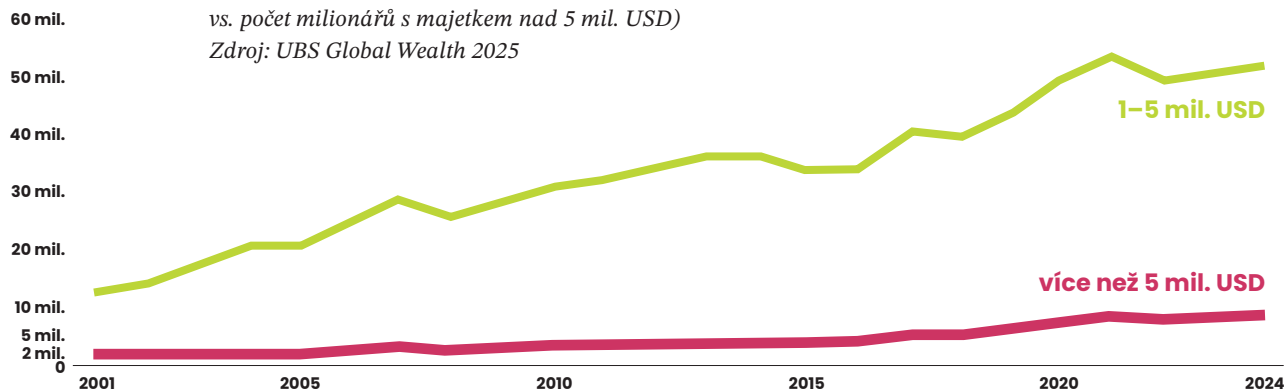
Forbes jměním v hodnotě 101 miliard dolarů, což ji řadí na 15. místo celosvětového žebříčku. Zároveň se v jejím případě potvrzuje to, co platilo už v minulosti – většina nejbohatších žen přišla ke svému jmění díky dědictví. Nejbohatší self-made ženou je Rafaela Aponte-Diamant, zakladatelka



44 % family offices
zvýší investice
do realit

EMILLI DOBÝVAJÍ SVĚT

(počet lidí s majetkem 1-5 mil. USD
vs. počet milionářů s majetkem nad 5 mil. USD)
Zdroj: UBS Global Wealth 2025





Exkluzivní řešení pro výjimečné klienty

Profesionalita, odbornost, spolehlivost, diskrétnost

To je PRIVATE & WEALTH, tradiční privátní bankovnictví s nejdelší historií v České republice.

globálního impéria v námořní dopravě Mediterranean Shipping Company, jejíž majetek dosahuje téměř 38 miliard dolarů. Nová vlna miliardářů vzniká v odvětvích, kde by to ještě před deseti lety čekal málokdo. Překvapivě více než technologie produkuje nová jména průmysl a výroba, zejména v Číně. Indie za poslední rok zvýšila počet miliardářů o 12 procent a přidala 26 nových jmen na seznamu 191 dolarových miliardářů, zatímco před pěti lety jejich počet vzrostl jen o sedm, uvádí Knight Frank The Wealth Report 2025. Výrazný nárůst je vidět i ve Francii, Brazílii či Rusku.

Češi a Slováci: z podnikatelů investory

Proměna se odehrává i na českém a slovenském hřišti. Podle J&T Banka Wealth Reportu se tuzemští dolaroví milionáři z podnikatelů stále ve větší míře stávají investory. Zatímco původním zdrojem jejich bohatství bylo podnikání, dnes jejich příjmy tvoří především výnosy z finančních investic. „Do svých portfolií stále častěji řadí také private equity investice, které pro ně představují způsob, jak investovat s elitou byznysu,“ říká Alena Tkáčová z J&T Banky.

$\frac{3}{4}$ českých dolarových
milionářů věří, že jejich
majetek letos poroste

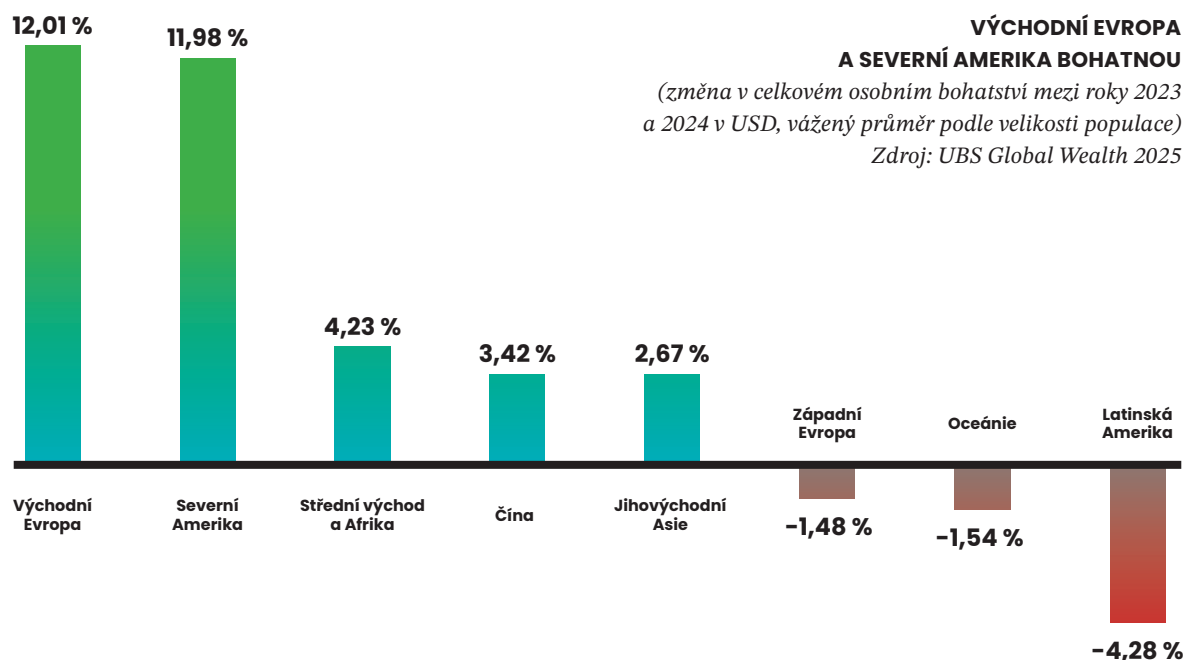


1,78 bil. USD
ovládají ženy
miliardárky

V POČTU MILIONÁŘŮ VEDOU USA

Zdroj: UBS Global Wealth 2025

POŘADÍ	ZEMĚ	POČET MILIONÁŘŮ V MILIONECH
1.	USA	23,8
2.	Čína (bez Hong Kongu)	6,3
3.	Francie	2,9
4.	Japonsko	2,7
5.	Německo	2,7
6.	Velká Británie	2,6
7.	Kanada	2,1
8.	Austrálie	1,9
9.	Itálie	1,3
10.	Jižní Korea	1,3





Nejvýznamnější posun zaznamenaly akcie, které se z kdysi doplňkových investic staly jednou z hlavních součástí portfolií. U mladší generace dolarových milionářů tvoří až čtvrtinu portfolia, u starší zhruba pětinu. Akcie se navíc staly i společenským fenoménem – více než 40 procent dolarových milionářů v Česku a na Slovensku se jimi aktivně zabývá alespoň jednou týdně a diskutuje o nich stejně přirozeně, jako se jinde mluví o sportu či počasí. Zajímavostí je, že u akcií nehledí jen na čísla, ale také na odvětví, jeho perspektivu a znalost daného oboru.

Na private equity čeští a slovenští milionáři oceňují především možnost vstoupit do firem ještě před jejich uvedením na burzu, vidí v nich vyšší výnosy a zároveň nástroj diverzifikace. U starších investorů mají stále silné zastoupení také korporátní dluhopisy – tvoří až 21 procent jejich majetku oproti 15 procentům u mladších ročníků. Státní obligace zůstávají v milionářských portfoliích jako jistota a stabilizační nástroj pro časy, kdy by se akciové trhy propadly.

Nemovitosti a alternativy

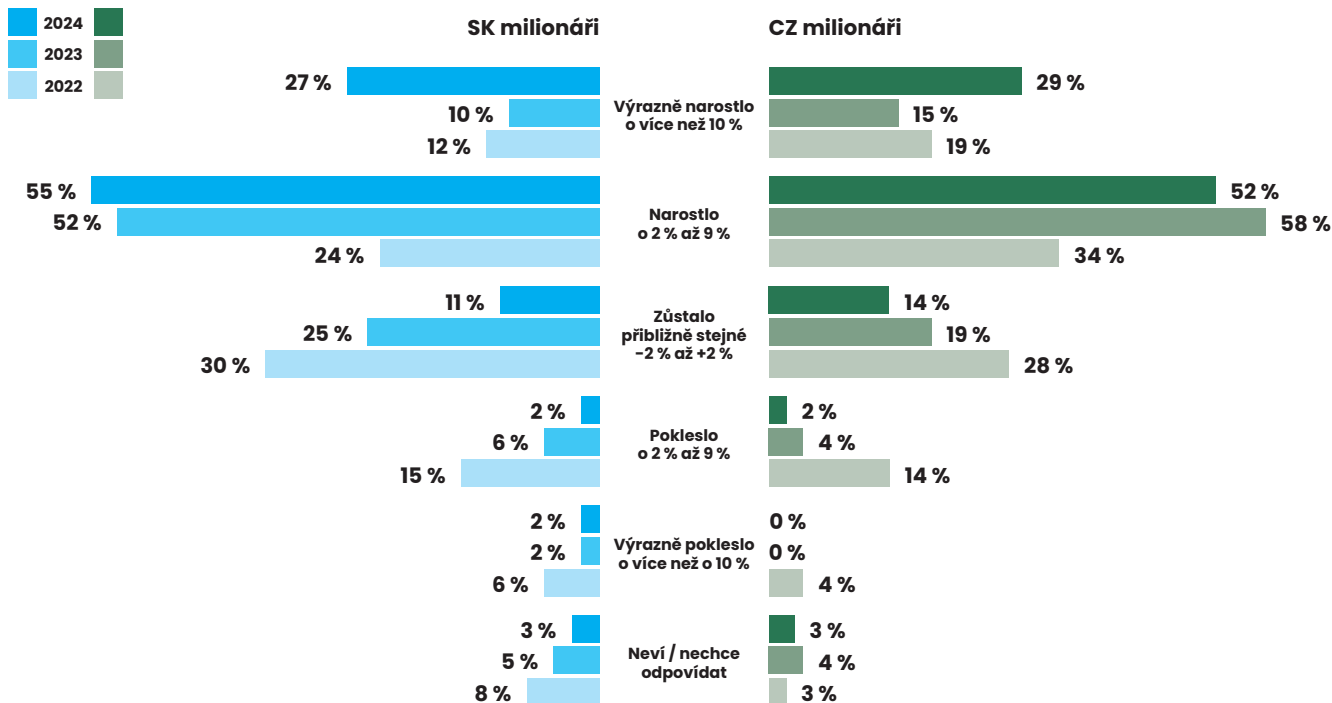
Nemovitosti se po dvou letech stagnace vracejí do hledáčku investorů. Pokles úrokových sazeb oživil poptávku po rezidenčních bytech a stavebních pozemcích. Čeští a slovenští milionáři mají v nemovitostech pětinu portfolia, což je dvojnásobek oproti Západu. Nejčastěji jde o rezidenční byty, následují pozemky a zemědělská půda. Vedle domácího trhu investují také ve Středomoří – zejména ve Španělsku, Itálii a Chorvatsku – a oblíbené je i Rakousko, kde kombinují investici s rekreačním využitím.



68 % českých a slovenských dolarových milionářů vnímá private equity jako možnost investovat s elitou byznysu

VÝVOJ BOHATSTVÍ ČESKÝCH A SLOVENSKÝCH DOLAROVÝCH MILIONÁŘŮ

Zdroj: J&T Banka Wealth Report 2024



50

Vedle tradičních tříd aktiv roste podíl alternativ, od komodit po digitální měny. Jejich váha v portfoliích bohatých investorů vzrostla z 13 na 15 procent. Čeští milionáři jsou ovšem k digitálním aktivům zdrženliví a mnohem více věří zlatu, které považují za bezpečný přístav.

I nadále jsou tuzemští dolaroví milionáři především ekonomicky aktivní muži, v průměru padesátníci (56 let v ČR, 53 let v SR). Jde zejména o podnikatele a vedoucí pracovníky či specialisty. Penzistů je mezi nimi zhruba 14 procent. Do budoucna lze však očekávat, že podíl žen v milionářské komunitě bude růst, což je dáno jednak nástupnictvím dcer do čela rodinných firem, jednak zastoupením žen na pozicích vrcholového managementu či v roli specialistek, které se do světa dolarových milionářů stále více propisují.

Optimističtí a aktivní

Tři čtvrtiny dolarových milionářů očekávají, že jejich majetek letos poroste o 2 až 9 procent. Na Slovensku převládá skepse spojená s politickým vývojem a obava-

mi o konkurenceschopnost ekonomiky. Všichni ale sdílejí stejné obavy – z návratu inflace, energetických výzev zelené politiky a početné migrace do Evropy. Přes obezřetnost ale milionáři investice nezastavují – naopak stále více diverzifikují a posilují své portfolio o aktiva s vyšším výnosovým potenciálem.

Bohatí dnes chápou, že jejich největší zbraň pro růst hodnoty jejich majetku je diverzifikace. Zatímco první generace miliardářů byla orientovaná spíše na uchování hodnoty, dnešní bohatí i ti, kteří bohatství zdědí, jsou mnohem ochotnější riskovat. Starší investoři hledají stabilitu v dluhopisech a nemovitostech, mladší dávají přednost akciím a inovativním sektorům. V private equity vidí nejen šanci na vysoké zhodnocení, ale i cestu, jak se podílet na růstu firem, které mohou v budoucnu zásadně změnit trh. Ať už jde o miliardáře z Ameriky, nově zbohatlé průmyslníky z Číny nebo české dolarové milionáře, jedno zůstává neměnné. Cesta k velkému bohatství je maraton, nikoli sprint. To, co se mění, jsou nástroje a příležitosti. —



WIENER
PRIVATBANK

PRIVATE BANKING

For private banking clients who value upscale advice more than lofty staging.

Wiener Privatbank is a dynamic specialist bank with a clear focus on real estate and capital market expertise. As a real estate one-stop-shop, we offer an integrated combination of investment opportunities, services, and financing around real estate from a single source, thus opening up holistic access to one of the most interesting and stable forms of investment on the market.

In addition, we rely on sound capital market expertise, consisting of professional wealth advice and management with in-house fund management. Not the off-the-shelf product, but special fund solutions as well as sustainable and value-oriented forms of investment enable us to offer target group-specific individuality in investments.



Irina Raffetseder

Head of Private Banking CIS/CEE
irina.raffetseder@wienerprivatbank.com
+43 1 53431-231
Wiener Privatbank SE
Parking 12, 1010 Vienna

ONE FAMILY OFFICE

Architekti rodinného bohatství



52

Na Západě je pojem „multi family office“ synonymem nejvyšší úrovně správy majetku. V Česku tento model dlouho chyběl. Investor a podnikatel Jaroslav Havel se rozhodl tuto mezeru zaplnit a založil rodinnou kancelář ONE FAMILY OFFICE – platformu, která propojuje bonitní rodiny a jejich kapitál, a to nejen ten finanční. V rámci investorského a byznysového klubu můžou zároveň mít servis, na který by samostatně dosáhl jen omezený okruh těch úplně nejbohatších.

„Od začátku budujeme naši rodinnou kancelář podle nejvyšších západních standardů. To znamená tak, aby byla schopna spravovat alespoň miliardu dolarů. A odpovídala úrovni největších family offices v Mnichově, Curychu, Dubaji nebo Londýně,“ říká Jaroslav Havel. „ONE FAMILY OFFICE budují s výhledem na

druhou polovinu svého života s hlavním cílem postarat se sám o sebe a o své blízké.“ Havel postupně patnáct let rozvíjel systém ochrany a rozvoje svého vlastního majetku. A ten na začátku roku 2024 otevřel i dalším zájemcům. „Přibíráme k sobě jen partnery, kteří chtějí mít tytéž výsledky, jako máme my. Chceme

ONE FAMILY OFFICE dnes spolupracuje, kromě padesáti právních, daňových a účetních poradců, s téměř dvaceti investičními odborníky s mezinárodními zkušenostmi z finančních center jako New York, Londýn, Frankfurt, Curych nebo Dubaj.

pracovat v úzkém okruhu lidí, kdy mezi námi vládne vzájemná důvěra," dodává. Rodinná kancelář dnes sdružuje majetek zakladatelů a partnerů v hodnotě přes 12 miliard korun.

Klub místo pouhé správy majetku

Zásadní rozdíl oproti běžným formám správy majetku je v samotné filozofii. ONE FAMILY OFFICE nefunguje pouze jako služba pro správu majetku, ale i jako investorský a businessový klub.

„Je to spolupráce několika bonitních rodin, které se rozhodly spravovat svůj majetek společně," vysvětluje Havel. „Sdílíme náklady na špičkový mezinárodní investiční a poradenský tým. Díky tomu si můžeme dovolit úroveň služeb, na kterou by samo-

statně dosáhly jen rodiny s miliardovým kapitálem – ale v dolarech nebo eurech.“

Bohatství v pojetí ONE FAMILY OFFICE není jen finanční kapitál, ale také kapitál vztahový, reputační, intelektuální a informační. „Vždy jsem tvrdil, že pokud budeme vynikat v těchto čtyřech oblastech, peníze přijdou samy. Stejně je to například u sportovců. Když a priori nehrají kvůli penězům, ale proto, aby byli nejlepší, dostanou se pak i ke špičkovým odměnám.“ Cílem ONE FAMILY OFFICE je, aby všechny typy kapitálu v členských rodinách rostly a předávaly se dalším generacím.

Rodinná kancelář se také zásadně liší od klasického asset managementu: „Nejde o to, že někdo někomu spravuje peníze za poplatek. My investujeme společně – do projektů, které jsme si sami vyhodnotili, právně posoudili a často se na nich i osobně podílíme. Máme zásadně vyšší výnosy při vyšší kontrole nad svými investicemi," doplňuje Jaroslav Havel.

Tři pilíře

Kromě investic a správy rodinného majetku je dalším pilířem ONE FAMILY OFFICE poradenství a ochrana rodiny. Těmto službám se ve skupině HAVEL & PARTNERS věnuje 50 profesionálů, prakticky „firma

ve firmě“, jak říká Jaroslav Havel. „Založili jsme zhruba 550 nadačních svěřenských fondů či trustů, které mají pod správou přes 200 miliard korun.“

A třetím, ale možná vůbec nejdůležitějším pilířem ONE FAMILY OFFICE je zajištění co nejkvalitnějšího života zapojených rodin. Protože když už vydělaly velké peníze, tak chtějí především dobře žít. Na prvním místě je samozřejmě ochrana zdraví, potvrzuje Jaroslav Havel: „Všichni chceme žít co nejdéle plnohodnotný život. A také vidíme, že první polistopadová generace podnikatelů, která tvrdě pracovala, možná ještě více než o své zdraví dbá o zdraví svých potomků i širší rodiny a investuje do něj. A když to zjednoduším, všichni chceme jak nejlepšího porodníka, tak i nejlepší možnou péči v seniorském věku.“

Další oblastí je servis v oblasti bezpečnosti. „Dnes už vám tolik nehrozí přímé fyzické ohrožení. Rostou naopak rizika v oblasti kyberbezpečnosti, třeba snaha ukrást citlivá data či sledovat vás a vaše blízké a sbírat o vás informace z digitálního prostoru nebo poškodit vaši reputaci přes média či sociální sítě," upozorňuje Havel a dodává: „S tím vším umíme pomoci tak, aby rodina o svoje bezpečí nepřišla.“

ONE FAMILY OFFICE pomáhá i s rozvojem budoucí generace. Celá skupina svůj růst dlouhodobě staví na zlepšování týmu ve všem, co vede ke zvýšení výkonu. A to je možné předat i členským rodinám, včetně přístupu ke knihovně sebezbojování, manažerské nebo investorské literatury, kterou skupina sama vydává.

A v neposlední řadě se partneři rodinné kanceláře přirozeně zajímají i o filantropii. „Jsme asi největší zakladatel různých filantropických projektů v Česku, působíme v řadě správních a dozorčích rad, známe mnoho velkých filantropů a můžeme je mezi sebou propojovat nebo ukazovat cestu těm, kteří jsou teprve na začátku. Umíme ukázat i špatné příklady, aby prostředky a úsilí věnované na filantropické aktivity nakonec přineslo skutečné výsledky,“ uzavírá Havel.

kvidní otevřený podílový fond, registrovaný v Česku a notifikovaný k nabízení také na Slovensku. Spravuje jej CYRRUS investiční společnost, s níž je ONE FAMILY OFFICE propojena. Tento fond umožňuje investorům zapojit se do nejprestižnějších světových private equity hráčů, jako jsou Bain Capital, Apollo, Blackstone, KKR, Thoma Bravo, Accel, Insight Partners nebo Vista.



54

Přístup k elitním investicím

Pokud jde o samotné investování, Havel zdůrazňuje, že se nejedná o klasické poradenství: „Rozdíl je v unikátnosti, kvalitě a komplexnosti. Soustředíme se na vysoce výnosové, vyvážené a maximálně bezpečné globálně diverzifikované portfolio aktiv ve všech zásadních světových měnách.“

Rodiny, které už negenerují zásadní příjmy z aktivního byznysu, mají možnost čerpat i pravidelnou rentu. A především dostanou se k nejzajímavějším investičním příležitostem na světě. „Máme přístup ke špičkovým globálním fondům, kam se běžný investor z našeho regionu vůbec nedostane,“ zdůrazňuje Havel a doplňuje: „Máme však i nové příležitosti se vstupní hranici od jednoho milionu korun pro menší kvalifikované investory, kteří nejsou členy ONE FAMILY OFFICE. Jedná se o OFO Globální Private Equity Semi-li-

„Fond cílí na velmi nadstandardní výnosy při měsíčním oceňování majetku a kvartální likviditě. Nabízí ho naše skupinová společnost ONE FAMILY ADVISORS, která je vázaným zástupcem Cyrrus, a. s.,“ dodává Havel.

Globální mobilita jako strategie přežití

Stále více českých a slovenských podnikatelů podle Havla hledá způsoby, jak efektivně ochránit majetek i rodinu v době

ekonomických turbulent a geopolitického napětí: „I pro mě byla možnost globálního investování a mezinárodní mobilita majetku a rodiny jedním z hlavních důvodů, proč jsem ONE FAMILY OFFICE založil.“

Členům proto nabízí celé strategie pro rychlý a efektivní přesun do bezpečných zahraničních destinací. „Rodina se nemusí hned stěhovat, ale mohou mít například v mezinárodně působících švýcarských bankách záložní finanční prostředky a v USA či Dubaji nemovitosti,“ vysvětluje. ONE FAMILY OFFICE má dnes kanceláře v Dubaji a Frankfurtu a zastoupení v Londýně, Miami a Silicon Valley, aby mohla tuto globální mobilitu členům zajistit v praxi.

Špičkový tým s mezinárodními zkušenostmi

ONE FAMILY OFFICE má ambici stát se nejvýkonnějším multi family office v regionu. A za vzor si bere ty nejlepší světové rodinné kanceláře, doplňuje Havel: „V tuto chvíli už spolupracujeme s řadou partnerských family offices v Německu, Švýcarsku, severní Itálii, Polsku, USA, Kanadě nebo Dubaji. A hodně se od nich učíme, protože tam už řeší několikrátý přechod majetku z generace na generaci. A my jsme ještě stále ve fázi generace zakladatelů firem nebo přechodu k jejich prvním nástupcům.“

ONE FAMILY OFFICE dnes spolupracuje, kromě padesáti právních, daňových a účetních poradců, s téměř dvaceti investičními odborníky s mezinárodními zkušenostmi z finančních center jako New York, Londýn, Frankfurt, Curych nebo Dubaj.

„Řada členů našeho investičního týmu a nejbližšího okruhu poradců v minulosti pracovala v institucích jako Goldman Sachs, J. P. Morgan, Credit Suisse či Erste a spolupracovala i s dolarovými miliardáři. Koncentrovali jsme do týmu skutečnou česko-slovenskou špičku,“ uzavírá Jaroslav Havel. —

VISA
Worldwide Partner



Tvoje platby, tvoje výhry. Díky Visa.

Zaplať kartou Visa alespoň pětkrát
a hraj o cestu na **Zimní olympijské hry
Milano Cortina 2026.**

David Pastrňák
Česká republika, Lední hokej
Team Visa



JAN POULÍK

Hned po promoci na VŠE v Praze v roce 1996 začal pracovat v Arthur Andersen na pozici auditora. O rok později nastoupil do Patria Finance, kde začínal jako obchodník v útvaru Kapitálové trhy. V roce 2001 se stal ředitelem kapitálových trhů v ČSOB a v roce 2008 ředitelem obchodování pro klienty. Mezi lety 2013 a 2014 zastával pozici generálního ředitele Patria Finance a od roku 2014 byl ředitelem obchodování pro klienty v ČSOB. Privátní bankovníctví ČSOB řídí od roku 2023.

JAN POULÍK

TEXT: JAN STUHLÍK
FOTO: DANIEL HROMADA

Peníze přináší svobodu

Privátní bankovníctví ČSOB nabízí své služby nejbohatším lidem v Česku už od roku 2002 a na trhu působí nejdéle ze všech bank. Pod správou má největší objem majetku. Jan Poulík ho vede už více než dva roky a je u toho, když úspěšní podnikatelé své firmy a majetek postupně převádějí na mladší generace. „V Česku je to velmi aktuální téma i proto, že řada podnikatelů, kteří vybudovali velmi úspěšné firmy, nemůže v rodině najít následovníka a řeší různé varianty, aby příběh jejich firmy pokračoval dál,“ dodává šéf ČSOB Private Banking.

57

V ČSOB jste začínal jako obchodník na finančních trzích, pak jste byl ředitelem Patria Finance a ředitelem Finančních trhů ČSOB. Připravily vás tyto kroky dobře na řízení privátního bankovníctví ČSOB?

Vidím ve své kariéře tři klíčové momenty. Prvním byl manažerský růst, kdy se na vedení nejdříve menších a pak i větších týmů učíte řemeslné manažerské dovednosti, jak pracovat s lidmi, aby se cítili lépe a podávali výkon, jaký je potřeba. Druhou rovinou je vztah s klienty. Pracoval jsem v obchodu celý život, což mi pomáhá lépe pochopit a vcítit se do toho, co klient potřebuje. Třetí moment je odbornost. Pohyboval jsem se na finančních trzích, obchodoval jsem s dluhopisy, úrokovými sazbami, pak jsem pře-

šel na strukturované produkty, měny či komodity. Zažil jsem průřez prakticky celými finančními trhy. Privátní bankovníctví řeší z velké části právě investice. Když dnes konstruujeme pro naše klienty určité produkty, tak mám detailní vhled, co je uvnitř a jak je složit, aby dávaly smysl pro obě strany.

Jako výkonný ředitel ČSOB Private Banking pracujete s nejméně úspěšnými českými podnikateli a jejich rodinami. Co vám osobně kontakt s těmito lidmi přináší?

Je to pro mě i kolegy velké privilegium, protože se dostaneme k osobnostem, se kterými bychom se za normálních okolností nepotkali. Sdílejí s námi velmi inspirativní příběhy a podrobnosti ze svého života.

Zároveň jsou to lidé, kteří mají velká očekávání a jsou zvyklí pracovat s elitou. Zavazuje mě to, abych jim byl ještě lepším partnerem, protože vím, co zažili a dokázali. Je to podobné jako ve sportu. Když budete hrát s lepšími protihráči, budete růst. Takto nás posouvá i kontakt s našimi top klienty.

Je běžné, že klienti privátního bankovníctví využívají ČSOB jak pro osobní, tak i pro firemní účely?

Je čím dál běžnější, že tady máme podnikatele, kterému v privátním bankovníctví obsluhujeme jeho soukromý majetek a zároveň se o jeho firmu stará korporátní bankovníctví ČSOB. Většinou si takovou spolupráci velmi pochvalují, protože vše mohou vyřešit pod jednou střechou. Důležité ale je, že kolem klientů v privátním bankovníctví máme postavenou čínskou zeď, za kterou banka nevidí. Takže například korporátní bankéř nevidí, kolik peněz daný majitel firmy má u nás ve správě.

Jakou hodnotu klientům jako velká a stabilní banka v privátním bankovníctví přinášíte?

Klienti nás vnímají jako konzervativní a bezpečnou banku. Svěřují nám peníze, abychom se o ně i takto starali. Sami říkají, že na experimenty mají někoho jiného. Jenže po čase zjišťují, že i s našim konzervativním přístupem jim doručujeme jednoho z nejvyšších zhodnocení. Někdy je to samotné překvapí.

Co je pro takový výsledek nejdůležitější?

Peníze přináší svobodu, ale musíte s nimi správně pracovat. Kouzelné slovo, které v oblasti investic neustále používáme, je diverzifikace. To ale neplatí jen pro investice. Když podnikáte a celý váš život, včetně toho finančního, se točí jen kolem firmy, také nejste úplně diverzifikovaný a můžete čelit i bez vlastního zavinění různým propadům. Už tím, že si část aktiv z firmy přesunete do osobního vlastnictví a patří vám jako fyzické osobě, diverzifikujete a rozmělníte ri-

ziko. I kdyby se něco s firmou stalo, budete mít prostředky pro sebe a rodinu.

Jak by mělo být namíchané portfolio, aby majetek neztrácel na hodnotě?

Zkušenosti nám ukazují, že pokud ve smíšeném portfoliu nemáte alespoň 30 procent akcií, nemá dlouhodobě šanci porážet inflaci.

Tradičním a konzervativním finančním aktivem jsou státní dluhopisy. Budou tuto roli hrát i do budoucna s tím, jak se rozvinuté státy rychle a podle některých analytiků neudržitelně zadlužují?

V nejbližší době určitě tuto roli hrát budou. Pochopitelně nemám radost z toho, že se některé fundamentální faktory jako zadluženost států zhoršují. Přesto určitě i v příštích deseti letech státní dluhopisy

Letos na jaře v reakci na zvyšování cel ze strany USA finanční trhy zažily mohutný propad o 20 až 25 procent. Jak na to reagovali vaši klienti?

Sami jsme očekávali, jak na to budou reagovat a jestli kvůli výkyvu na akciových trzích budou chtít vyprodávat své americké investice. Ale stalo se to jen v malém zlomku případů. Řada klientů byla ochotna naslouchat našim analýzám, vydržet to a portfolio nijak zásadně neupravovat.

Byli i tací, kteří chtěli pokles využít k dalším nákupům?

Ano, řada klientů toho využila. I když mezi klienty nemáme úplně „střelce“, měli jsme radost, že se někteří k nákupům odhodlali a vnímali pokles jako příležitost. Takový přístup ještě před pár lety nebyl úplně běžný.

V posledních letech nabírají na popularitě investice do private equity, které slibují nadprůměrné zhodnocení. Pracujete s tímto nástrojem při sestavování klientských portfolií?

Je to zajímavá, ale také velmi různorodá oblast. Najdete tam věci, do kterých bych raději nešel, ale také věci, které nám dávají smysl a chceme se jich účastnit. Role private equity spočívá v tom, že prostřednictvím přímých investic zprostředkovaných často nějakým investičním fondem pomáháte firmám růst, pokud ještě nejsou ve stádiu a velikosti, aby si šly pro kapitál na akciový trh.

Má to samozřejmě z pohledu investora také určitá rizika, například likvidita je omezená nebo transparentnost není taková jako na kapitálových trzích.

Máte vlastní private equity fondy, nebo využíváte struktur mateřské KBC?

Používáme nejen struktury KBC, ale také partnerů z celého světa, hlavně ze Spojených států, kde se tímto typem investic zabývají dlouhodobě a profesionálně. Spolupracujeme s těmi nejlepšími jmény. Ale vybíráme si i z domácích hráčů, kteří mají za sebou určitou historii a o kterých jsme přesvědčeni, že private equity umí dělat. —

Peníze přináší svobodu, ale musíte s nimi správně pracovat. Kouzelné slovo, které v oblasti investic neustále používáme, je diverzifikace.

budou tvořit téměř bezrizikový základ každého portfolia. To platí samozřejmě i o amerických dluhopisech. Situaci ve Spojených státech a budoucnost dolaru jsme zrovna nedávno řešili na semináři s našimi klienty. Do jaké míry je dolar světovou rezervní měnou a jak je pravděpodobné, že jí v dohledné době nebude. Ještě před deseti lety tvořil dolar zhruba 70 procent světových devizových rezerv, dnes je to méně než 60 procent. Pokles vidět je, ale to neznamená, že by o roli hlavní světové měny měla americká měna v dohledné budoucnosti přijít.

Měňte dobré lokality,

na skvělé

adresy



Investujte do fondu skupiny CRESTYL – založeného na diverzifikovaném portfoliu v ČR a Polsku, 25 letech zkušeností a partnerství s předními značkami – s výnosem až 7 % p.a.

AVANT investiční společnost, a.s., je správcem fondů kvalifikovaných investorů dle zákona 240/2013 Sb., ve znění pozdějších předpisů, a jejich akcionářem nebo podílníkem se může stát kvalifikovaný investor dle paragrafu 272 tohoto zákona. Sdělení klíčových informací fondu (KID) je k dispozici na <http://www.avantfunds.cz/informacni-povinnost>. V listinné podobě lze uvedené informace získat v sídle společnosti AVANT investiční společnost, a.s., City Tower, Hvězdova 1716/2b, 140 00 Praha 4 - Nusle. Další důležité informace pro investory na: <https://www.avantfunds.cz/cz/dulezite-informace/>.

ARCHITEKTURA s vizí a duší

Zaměřit se výhradně na individuální obytnou výstavbu je mezi českými architekty spíše výjimečná záležitost. Tajemstvím úspěchu ateliéru KAREŠ ARCH je komplexní přístup k tvorbě, důraz na detail, kvalitní zpracování a čistý rukopis.

60



Ateliér KAREŠ ARCH navazuje na to nejlepší z tradice české funkcionalistické architektury. Navrhuje domy tak, aby perfektně sloužily svým majitelům a zároveň skvěle vypadaly, a to zítřka, za pět i za třicet let. Když jeho stavby srovnáme s dnes rekonstruovanými prvorepublikovými vilami, je vidět, že tento princip funguje a má zcela nadčasovou hodnotu.

„Kráčat ve šlépějích funkcionalismu rozhodně není prvoplánový záměr, je to obraz vlastní osobnosti a uvažování nad prostorem, architekturou, nad funkčností a od dané funkčnosti je blízko k funkcionalismu. Důraz na maximální funkčnost, zdánlivá jednoduchost konstrukčních řešení a designová čistota mě inspirovaly už za studií u profesora Ivana Rullera,

„Naši klienti očekávají od svého bydlení přidanou hodnotu. Nejde jen o návrh domu, ale o komplexní řešení celého prostoru v propojení s exteriérem. Navrhovaný dům pro nás není univerzální solitér, který lze umístit kamkoliv. V našem pojetí jde vždy o ojedinělé dílo, které se stává součástí místní krajiny.“

Atypický zkosený tvar, panoramatické prosklení a přesahující hmoty vytvářejí architektonickou kompozici, která se otevírá od úzkého vstupu na pozemek směrem k širokému obzoru. Architektonická kompozice byla navržena tak, aby se dům co nejvíce přizpůsobil pozemku a aby si rodina mohla v každé části domu vychutnat to nejcennější, co pozemek nabízí. Velkorysé prosklené stěny s úchvatnými pohledy na krajinu a vnitřní průhledy domem nevznikly jako přidaná hodnota, ale podmínily samotný základní koncept návrhu a najdeme je v každé části domu.



ikony poválečné architektury. Ten, kdo si stavěl domy za první republiky, měl společenský nadhled, cit pro prostor a krásno. Mám rád geometrii v architektuře, v umění, racionalitu, přehlednost, čistotu. V dnešním vizuálním a informačním smogu, který máme všude kolem sebe, v tom napětí a snaze být úspěšný, mají domy přinášet uspokojení, zklidnění a v podstatě oproštění se od všeho nedůležitého,“ říká zakladatel ateliéru Martin Kareš.

Osobní rukopis

Čisté geometrické tvary, hladké bílé omítky, širokoúhlé prosklené plochy, pásová a kruhová okna, železobetonové moniéry, odvážné přesahující hmoty – to jsou vnější signifikantní znaky autorského rukopisu ateliéru KAREŠ ARCH. To podstatné ale najdeme uvnitř: logické uspořádání, velkorysé otevřené prostory, důraz na maximální propojení se zahradou, pohodlí a nejmodernější technologie. Nic nechybí

ani nepřebývá, vše je citlivě vyvážené. Návrhy často vycházejí z půdorysu ve tvaru písmene L nebo širokého V, kde prosklené fasády jsou orientovány na terasy a do zahrady ve vnitřním rohu, zatímco z ulice je stavba uzavřená, s minimem oken, a chrání tak soukromí svých obyvatel. Interiér charakterizuje intenzivní prosvětlení, vzdušná atmosféra, pocit harmonie, volné průhledy a krásné výhledy ven, často na úchvatné okolní panorama.

Důraz na individuální přístup ke klientovi a jeho potřebám je pro ateliér klíčový. „Naši klienti očekávají od svého bydlení přidanou hodnotu. Nejde jen o návrh domu, ale o komplexní řešení celého prostoru v propojení s exteriérem. Navrhovaný dům pro nás není univerzální solitér, který lze umístit kamkoliv. V našem pojetí jde vždy o ojedinělé dílo s vlastní estetickou hodnotou, které se stává součástí místní krajiny. Pro prvotní návrhy je podstatné poznat nejen klienty, jejich zvyky, styl života, a jak tráví volné chvíle, ale vnímat také daný pozemek a umístit

„Každý detail musí mít smysl a přesah. Architektura není jen o estetice, ale především o funkci. Vše do sebe musí dokonale zapadat.“

dům vhodně z hlediska orientace světových stran, tvaru parcely a příjezdové komunikace. Vidíme za hranu možností našich klientů. Na úvod spolupráce připravíme tři varianty, tři koncepty a v nich klademe důraz na komunikační trasy, jež navazují na tvarosloví domu, které pak reaguje na osazení na pozemku a orientaci vzhledem ke světovým stranám. Dům utváříme zevnitř s respektem k celkovému kontextu místa,“ uvádí Martin Kareš.

Skryté detaily a špičkové technologie

Dalším charakteristickým prvkem pro architektu z ateliéru KAREŠ ARCH je práce se železobetonem, který dává konstrukci sílu, pevnost, ale i možnost originálních tvarů a otevřených, velkorysých prostor.

„Beton dává architektům „křídla“. Jako architekt „miluji“ beton, a to ve své podstatě a pravdě jakožto přírodní materiál s úžasnými konstrukčními vlastnostmi. Železobetonové konstrukce mi dávají v tvorbě možnost volného/otevřeného prostoru s velkoformátovými prosklenými plochami. Lidé nemají po domě kličkovat a hledat se. Ale mají společně žít. Proto ty propojené a prosklené plochy. Otevřený prostor umožňuje jakousi formu kontaktu, i když třeba jen vizuální, například přes prosklení, a to i v situaci, kdy je jeden z obyvatelů domu v pracovně a druhý v obývacím pokoji,“ vysvětluje architekt.

„Železobeton také vnímáme z pohledu udržitelnosti, neboť v případě potřeby je schopen naakumulovat teplo i chlad. Architektura by měla být poskládaná tak, aby sama sebe stínila, byla „těžká“ a měla akumulaci. Dlouhodobě počítáme s vývojem klimatických poměrů a reagujeme již tvaroslovím samotné architektury, proto mají všechny naše domy exteriérové zastínění, límce a přesahy. Nechceme vše uchladit jen pomocí technologií, což jsou opět a zase energie. Naše stavby jsou již nyní založeny na principu domů ostrovního typu s důrazem na soudobé technologie, jako jsou geotermální vrty, stropní chlazení, fotovoltaika či inteligentní řízení domácnosti. Neřešíme ale pouze energetickou nenáročnost, klademe důraz také na kvalitu vnitřního prostředí, tedy kvalitu vzduchu, vlhkost či tepelnou pohodu v objektu.“

Od vizí k realitě

Ateliér KAREŠ ARCH svým klientům nabízí komplexní službu. Tedy od prvotního návrhu, přes povolení až k samotné realizaci včetně interiérů, které jsou oproti architektuře více individuální až intimní záležitosti. Plně ručí za kvalitu své práce, která začíná první skicou a končí šampaňským po nastěhování klientů do nového domu.

„Při návrhu samotného domu se s klientem minimálně rok postupně poznáváme, vytváříme si nejen „profesní vztah“, ale často i přátelský. Je tedy logické, že je pro obě strany přirozené pokračovat společně i při návrzích interiérů. Je to vlastně velmi jednoduché, neboť v době, kdy již máme společně vytvořený návrh domu, známe se natolik, že jsme schopni velmi dobře odhadnout, jakým směrem interiéry vytvářet, protože jde nejen o estetiku, ale stejně tak jako v naší architektuře jde především o funkci. Vše do sebe musí zapadat, každý detail musí mít pro budoucího obyvatele domu svůj smysl, myšlenku, přesah.“

Po projekční stránce je pak velmi podstatná návaznost návrhu interiérů na prováděcí dokumentaci, kdy tyto fáze projektu jdou ruku v ruce, což je vzhledem ke slo-

žitosti našich staveb zásadní pro následný hladký průběh realizace. Důležitou roli má také stavebně technický dozor se zkušenostmi s takto náročnými stavbami, jelikož všechno souvisí se vším a výsledek je postaven na detailu,“ říká Martin Kareš.

„Naši klienti dostávají to nejdůležitější, a to je jistota dokonalého výsledku. Klienti jsou prakticky bez výjimky velmi úspěšní lidé ve svých oborech, a to je obvykle vykoupeno časem, který své profesi musí věnovat. Proto potřebují pro výstavbu partnery, na které se mohou spolehnout a absolutně jim důvěřovat. To je pro nás samozřejmě velmi zavazující. Máme to štěstí, že jsme si za dobu fungování ateliéru vytvořili síť dodavatelů, na které se můžeme při realizaci zcela spolehnout. Naše spolupráce je založena na symbióze klient-architekt-dodavatel stavby, kdy všem zúčastněným jde o společný cíl a tím je precizně a do nejmenšího detailu zpracovaný vysněný dům klienta a současně tak zhmotněná vize architekta.“

Architektura s přesahem

Propojení architektury, umění a designu – tuto naši vizi proměňujeme v život v našem novém ateliéru v Praze-Karlíně.



Dvě horizontální desky, které nad sebou na pohled volně levitují a jsou propojeny pouze skleněnými plochami, nabízí otevřenou funkční dispozici s minimem vnitřních podpor. Zdánlivá lehkost stavby je vykoupěna technicky náročným statickým řešením. Samozřejmě jsou nejnovější technologie, ať už co se týká vytápění, chlazení, či systému inteligentního řízení, který se stará o bezproblémový chod celého domu.

Jedinečný transparentní dům s dominantními, plně prosklenými fasádami do zahrady poskytuje svým majitelům maximální propojení s okolní přírodou. Díky otevřenému vnitřnímu obytnému prostoru, kde veškeré nutné stěny i zábradlí jsou realizovány většinou z čírého skla, zůstává rodina stále v kontaktu.



63

Vila nese charakteristický rukopis ateliéru KAREŠ ARCH – dokonale funkční řešení, čistota geometrických tvarů, otevřený prostor, výrazné horizontální linie a velkoplošné prosklení, díky kterému je interiér plný slunce po celý den. Samozřejmostí jsou precizní detaily, vysoce kvalitní materiály a vyspělé moderní technologie skryté v podlaze, obkladech a stropních pohledech tak, aby byl interiér „čistý“ a oproštěný od jakýchkoliv nadbytečných prvků.

Architektura ve funkcionalistickém stylu je dnes často prezentována jako tzv. minimalistická – jen s nezbytným vybavením, bez ozdob, dekorů... To je však další z mnoha omylů a chybných interpre-

tací, kterých se některá média dopouštějí. Obyvatelé vil třicátých let byli osobnosti s bohatým kulturním rozhledem, velkorysým přístupem k životu a ambicemi. Měli vztah k umění své doby, které je inspirovalo, a obklopovat se krásou patřilo k jejich životním potřebám. Historické fotografie těchto interiérů vypovídají, že citlivě vybrané obrazy, sochy či koberce byly nedílnou součástí jejich stylu života a vedly přirozený dialog s architekturou. Miluji výtvarné umění a snažím se s ním své klienty seznamovat, a tím je obohacovat. Mám rád figurativní malbu Lubomíra Typla, s naší architekturou souzní například styl výtvarníků Jana Poupěte, Iry Svobodové či Jiřího Načeradského nebo reliéfy Stanislava Kolíbala. Obdivuji české skláře a snažím se využívat v interiéru díla špičkových značek, jako je Bomma nebo Lasvit, či sklářského výtvarníka Martina Janeckého. Rodinný dům samozřejmě nemůže sloužit jako galerie, ale výtvarné dílo jej má zdobit jako šperk, který korunuje krásnou ženu,“ uzavírá Martin Kareš. —



JIŘÍ BERGER

Hackeri AI nepotřebují

TEXT: JAN STUHLÍK
FOTO: DANIEL HROMADA

64

Miluje matematiku a algoritmy, oživuje staré nefunkční počítačové systémy a řeší otázky kybernetické bezpečnosti. Když chce vypnout, skládá Jiří Berger hudbu. Ani tam občas neodolá a s matematikou si zaexperimentuje. „Z legrace vymyslím určitý algoritmus, často jsou to fraktály, a hledám, jestli se tento čistě matematický postup dá zhudebnit,“ říká muž, který také propadl kouzlu květin a tu a tam se z něj stane i zahradní architekt.

Původně se z vás měl stát zahradník, ale pak jste propadl počítačům. Jak se ze studenta střední zahradnické školy stane expert na kyberbezpečnost a soudní znalec v oblasti kybernetických systémů?

Mě vždycky bavila matematika. Dodneška si z legrace počítám mocniny třiciferných čísel z hlavy. Nedostal jsem se na matematické gymnázium, tak zůstala druhá volba, že budu dělat zahradničinu. Rodiče si tenkrát říkali, že tam aspoň nebudu dělat ostudu. Sice jsem měl prakticky pořád samé jedničky, ale rodiče měli pocit, že se neučím, tak mě dali na zahradnickou školu. Že prý bych ji měl zvládnout.

Bavilo vás to?

Bavilo a stalo se to mým obrovským koníčkem. Pak jsem si ještě dostudoval na Přírodovědecké fakultě systematiku a evoluci rostlin. Zatímco ostatní v přírodě koukají, jestli je kytky modrá nebo červená, já vím, jestli je jednodomá nebo dvoudomá, jak roste a co potřebuje. Také navrhuji zahrady a pěstuji všechno možné.

Kdy jste se dostal k IT?

Když Střední zahradnická škola v Mělníku, kterou jsem studoval, slavila sto let od založení, dostala počítač IQ 151. Protože

už jsem měl programovatelnou kalkulačku a úplně jsem nezapadal do systému zahradníků, začal jsem programovat. Když jsem přemýšlel, kam půjdu na vysokou školu, chvíli jsem přemýšlel o krajinném návrhářství v Lednici. Ale pak padla volba na Českou zemědělskou univerzitu, kde mě vzali na obor automatizované systémy řízení. Už v prvním ročníku jsem začal v rámci vysokoškolské odborné činnosti programovat. Na konci prvního ročníku jsem měl menší úvazek a programoval informační systémy školy. Počítače mě chytly a za další dva roky už jsem školu dělal jen tak bokem.

JIŘÍ BERGER

V oblasti výpočetní techniky se pohybuje od roku 1987. V průběhu své znalecké činnosti v oboru kybernetika a výpočetní technika zpracoval více než osmnáct set znaleckých posudků, od jednoduchých posudků s analýzou mobilního telefonu až po rozsáhlé posudky posuzující komplexní informační systémy. Vybudoval několik startupů a technologických projektů, z nichž některé prodal, jeden dokonce Microsoftu. Podnikal i v Silicon Valley nebo New Yorku. Založil on-linovou cestovní kancelář zaměřenou na poskytování služeb firemním zákazníkům, která aktuálně slaví třicet let na trhu. Skládá filmovou hudbu a pěstuje tropické a subtropické rostliny a bonsaje. Jeho symfonická skladba zazněla v pražském Rudolfinu a má za sebou varhanní i klavírní koncerty. V americké NASA absolvoval mezinárodní kurs projektového řízení zaměřený na rozsáhlé projekty.



Stal jste se také expertem na kybernetickou bezpečnost. To je téma, které se řeší na úrovni států i firem. Kudy se díry v zabezpečení do IT-systémů dostávají?

Když bezpečnost nepodchytíte při vývoji systematicky hned od začátku, nemáte šanci ji udržet při té spoustě lidí, kteří na projektech pracují, a počtu různých knihoven, které se používají. Může se to stát třeba tak, že vývojář si někde do kódu dá poznámku, aby tam něco dodělal, ale pak na úkol zapomene. Jeho knihovnu ale převezmou další a třeba až po třech letech se zjistí, že je tam bezpečnostní díra. U projektů, na kterých se podílím, chci, aby byla bezpečnost na prvním místě. Je prokázáno, že když podceníte přípravu, tak náklady případného útoku jsou o dva řády vyšší, než kolik by stála prevence.

Co všechno dobrá příprava proti kybernetickým útokům zahrnuje?

Začal jsem podnikat v devadesátých letech. Pamatuji si, jak jsem si všechno zakládal v papírové formě do šanonů, které jsem měl zavřené doma v plechových skříních. To byla vlastně určitá bezpečnostní hradba. Jsme sice v 21. století a všechno máme elektronicky, ale pořád bychom měli přemýšlet, že by data měla být někde zabezpečená, jako by byla v té plechové skříní. Proto musíte mít systémová opatření, třeba dělat průběžné kontrolní součty uložených dokladů nebo sledovat, jaké flashky se vkládají do počítačů. Nebo mít nastaveno, že když si někdo kopíruje pět souborů, nic se nestane, ale když si jich někdo kopíruje pět set, mělo by se jeho nadřazenému rozsvítit upozornění, že se něco děje.

Takže zaměstnanci ve firmě by měli být pod neustálým dohledem?

Je to stejné jako s červenou na semaforu. Je třeba mít nastavené procesy ve firmě tak, aby člověka ani nenapadlo, že by na pomyslnou červenou přešel. Není důležité kontrolovat nepřetržitě každého jedince. Ale je důležité, aby lidé věděli, že jsou kontrolovatelní. Když se jich jednou za čas přijde šéf zeptat: „Prosím tě, proč jsi zkopíroval těch pět set souborů nebo proč sis tento měsíc připojil už třetí flashku?“,

S pravidly kybernetické bezpečnosti je to stejné jako s červenou na semaforu. Je třeba mít nastavené procesy ve firmě tak, aby člověka ani nenapadlo, že by na pomyslnou červenou přešel.

věřte nebo nevěřte, dalších třicet kolegů se dozví, že se zeptal a že jejich chování je pod kontrolou.

S prudkým rozvojem velkých jazykových modelů se objevil fenomén vibecodingu, kdy si vývojáři nechávají kódy napsat od umělé inteligence. Je to větší bezpečnostní riziko než pochybení lidského faktoru?

Pokud si potřebujete udělat pár grafů z nějakých dat, tak to asi problém není. Možná se jazykový model splete a některá výšeč v grafu nebude 17, ale 27 procent, ale to nikoho nezabije. U kritických systémů to může být časovaná bomba. Nejde přitom jen o vibecoding nebo nocoding. Představte si případ, že nějaký geniální kluk v Asii napsal skvělou knihovnu, která se všem líbila. Jenže on po škole získal dobře placenou práci a už neměl po večerech čas a chuť knihovnu udržovat. Tak ji za tisíc dolarů prodal. Jenže knihovna, která do té doby byla renomovaná a nebyly v ní chyby, si začne žít vlastním životem. Stane se součástí jiné knihovny a ta zase další. A za tři roky se zjistí, že během vývoje do některé z nich někdo zanesl chybu. Jenže ony se už mezitím staly součástí internetového nebo mobilního bankovníctví několika významných bank. A najednou kvůli této chybě dokáže útočník převzít kontrolu nad obrazovkou vašeho mobilního telefonu.

Kódy generované jazykovými modely nepředstavují problém?

Jazykové modely jsou jen statistika. Já používám jazykové modely, aby mi pomáhaly s angličtinou. Napišu si text anglicky, vloží ho do jazykového modelu a řeknu mu,

aby text „refrázoval“, pokud je to potřeba. V životě bych ale text nezkopíroval a nevložil ho někam, aniž bych si ho přečetl. V osmnácti ze dvaceti případů si řeknu, že je to dobré, že ještě anglicky opravdu tak dobře neumím. V jednom procentu si řeknu, že moje verze zněla lépe a v jednom procentu zjistím, že význam textu je úplně jiný. Pokud bychom měli více používat vygenerované kódy, pak by se vývojáři a programátoři měli přeškolit na analytiku, kteří kontrolují výstupy robotů-programátorů.

Může se ale takovým analytikem stát někdo, kdo skoro žádný kód v životě nenapsal, když řadu rutinních programů budou vytvářet roboti?

Nemůže. Taky hraje roli to, že ono už se ani moc neprogramuje, spíše se kódy skládají jako lego. Už se ani neřeší, jestli náhodou neplatíte zbytečně za třikrát vyšší výpočetní výkon jen proto, že dotaz v databázi není optimalizovaný. Takže budeme muset zpátky na stromy a lidi, kteří mají adekvátní vzdělání v algoritmizaci, optimalizaci a databázových systémech a kterých rozhodně není více než dřív, se budou muset stát těmi analytiky.

Pracovníci v kancelářích jsou už dobré dva roky bombardováni ze všech stran, jak jim umělá inteligence, resp. jazykové modely usnadní práci. Asi ale není úplně bezpečné, aby je krmili daty z firemních mailů nebo jiných dokumentů, aby si zjednodušili práci?

Jeden bezpečnostní problém je, když citlivá firemní data ukládáte do cloudu nebo strkáte je do nějakého jazykového modelu. Nee-



xistují jen jazykové modely ze spřátelených zemí, ale také modely, které jsou levnější, ale mohou mít v sobě určitého trojského koně. První bezpečnostní riziko je, že necháváme naše citlivé údaje analyzovat někomu, o kom ani nevíme, jak s nimi bude zacházet. Když vám řeknu, že průměrný jazykový model má dnes zhruba šestnáct milionů parametrů, kolik z nich dokážete ovlivnit, nastavit, pochopit? Promile? Ani to

ne. Najdete ve firmě dostatečně velký tým, aby prověřil každý z těch šestnácti milionů parametrů, aby zjistil, jak je jazykový model nastavený? Nenajdete.

Takže by je zaměstnanci neměli používat? Marketing nás nechává jet na módní vlně, které se říká umělá inteligence. Ale to není žádná inteligence. Je to jen dynamická statistika, která dává výsledky podle toho, ja-

kými daty ji nakrmíme. Když ji nakrmíme dobrými daty, dává nám většinou dobré výsledky. Nedávno jsem se jazykového modelu zeptal na svou osobu a dozvěděl jsem se dokonce, že jsem studoval vojenskou školu. Přitom jsem ani nebyl na vojně. Takže pokud někdo ve firmě chce jazykové modely používat, poslal bych je na školení, aby zjistili, jak věrohodné informace z modelu dostávají. Někdo se musí ve firmě postavit a říct, že firma jazykový model určitým způsobem použije a on nebo ona je za to zodpovědný. Když to takto nastavíte, trend se malinko přibrzdí a lidé by mohli o něco více přemýšlet, ve kterých případech jazykový model použít a ve kterých nikoliv.

Kde už se umělá inteligence úspěšně používá?

Nejúspěšnějším nástrojem strojového učení je dnes rozpoznání obrazu v medicíně. Stroj umí mnohem lépe než lékař ze snímků zjistit, jestli se u vás klube nějaká nemoc a je třeba zahájit léčbu. Ale v medicíně je také striktně stanoveno, že tyto nástroje jsou jen podporou pro rozhodování lékařů. Ten, kdo rozhoduje o diagnóze nebo léčbě, je lékař.

Jak moc dnes AI usnadňuje hackerům jejich práci, respektive může udělat hackera i z počítačového laika, který se třeba jen chce někomu pomstít?

Malware a ransomware-as-a-service jsou tady mnohem déle než umělá inteligence. Někde za relativně dobrým zabezpečením sedí analytici a programátoři, kteří pak prodávají nástroje, v nichž si jen zaklikáte, že chcete poslat email, který se bude tvářet jako z konkrétní banky, bude psaný v češtině a bude používat určitý princip. Nástroj vám vše vygeneruje, stáhne loga banky, napíše české texty a vytvoří i doménu, která se tváří autenticky. Jen například místo písmena O se používá znak nuly. Aby lidé na první pohled nepoznali, že nejde o správnou adresu. Takto vygenerovaný ransomware jsem řešil už v roce 2019.

Takže se hackeři bez AI obejdou?

AI může tvorbu škodlivého software zjednodušit, třeba že české texty se budou samy opravovat. Ale pořád za programováním musí sedět někdo, kdo tomu rozumí. Nemůžete průměrnému jazykovému modelu

řict, aby vám vygeneroval ransomwarový útok. Rozhodně nehrozí, že by si kdokoliv nechával od jazykových modelů psát sofistikované viry nebo vytvářet nové hrozby, které tady dosud nebyly.

Jako soudní znalec se dostáváte k připadům, kdy musíte vymyslet, jak oživit nějaké staré počítače nebo systémy. Co jste v tomto ohledu dělal nejzajímavějšího?

Dostával jsem se i do systémů, ke kterým nebyly k dispozici ani zdrojové kódy ani hesla a stejně na nich závisel provoz něčeho důležitého. Musel jsem si vytvořit vhodné prostředí, naklonovat systémy, spustit je, udělat reverzní inženýring. To je ta špička ledovce, kvůli které tu práci dělám a na kterou jsem pyšný i po pěti nebo deseti letech. Mojí výhodou je, že jsem za posledních třicet let programoval snad ve všech prostředích, takže si dokážu vzpomenout, jak se to tenkrát asi dělalo. Neříkám, že vše dokážu stoprocentně opravit, ale umím systémy dostat do stavu, aby se daly ještě nějakou dobu provozovat.

68

Byly i případy, se kterými jste nehnul?

Určitě. Dostanu nový iPhone aktualizovaný na poslední verzi operačního systému iOS a rovnou ho vracím, protože vím, že se do něj nedostanu. Když se ke mně dostane za šest měsíců, tak už možná bude situace jiná. Člověk tuto práci dělá proto, že má radost z pokoření výzev. Naštěstí zatím výzev, které jsem pokořil, je výrazně více než těch, se kterými jsem nehnul nebo které jsem musel odmítnout. Takže mě to pořád baví.

Jak složité bylo v tomto kontextu otevření bitcoinové peněženky odsouzeného překupníka drog Tomáše Jiřkovského, který daroval státu v bitcoinech zhruba miliardu korun?

Nakonec to bylo jednoduché. Jenže to dopředu nemůžete vědět. Mohla se tam objevit spousta komplikací, naštěstí žádná nenastala.

Jak často se s oblastí kryptoměn setkáváte?

Jsem známý tím, že jsem už v roce 2009 nebo 2010 na grafické kartě bitcoiny těžil. Stejně tak se o mně ví, že jsem i pár bitcoinů ztratil. Protože tenkrát měly hodnotu jeden dolar.

To teď zpětně asi trochu zamrzí.

To je, jako kdyby vás mrzelo, že jste v minulosti prodal něco, co má dnes obrovskou hodnotu. Nebo že jste něco mohl koupit a nekoupil. Takový byl život, bitcoinu tehdy nikdo nevěřil a měl mizivou hodnotu. Ale díky tomu se s bitcoiny setkávám už patnáct let. Od té doby se čas od času něco ohledně kryptoměn objeví z pohledu znalectví. Zajímá mě také blockchain, protože ten se nepoužívá jen na kryptoměny, ale dá se využít třeba na podepisování určitých transakcí, k zaznamenání stavu dokumentů nebo stavu souborů na disku. S blockchainovými operacemi se setkávám poměrně často a pravidelně a sám je v některých projektech používám.

Na začátku byla kolem bitcoinu kryptoanarchistická pohádka o nezávislosti na státu a také pověst měny mafii a zločinných syndikátů. Teď je z něj skoro mainstreamové investiční aktívum. Kde je příběh bitcoinu podle vás teď?

Zhruba před sedmi lety se bitcoin potkal s pravidly proti praní špinavých peněz. V ten okamžik skončila jakákoliv anonymita. Mezi peněženkami si můžete bitcoiny přehazovat, jak chcete. Ale když je chcete proměnit na tradiční peníze, máte první problém. Musíte přiznat finančnímu úřadu, jak jste tyto peníze nabyli. Bitcoin se dostává do běžného fungování finančního systému, o kryptoměnách uvažují centrální banky, komerční banky už neruší účty těm, kdo mají s kryptem něco společného. Hlavní změna přišla s tím, jak hodnota

bitcoinu vzrostla na tisíce a později desetitisíce dolarů. Druhým momentem bylo, když se bitcoiny začaly převádět na reálné peníze.

Pracujete pro stát také jako konzultant a například e-recepty využívají jeden váš patent. Proč to vypadá, že ať stát udělá v oblasti IT cokoliv, je z toho průšvih?

Když to trochu odlehčím, tak systémy, u jejichž tvorby jsem byl, většinou fungují. Ale ano, stát se v tomto ohledu potýká s několika problémy. Prvním je, že lidé, kteří tvorbu IT-systémů za stát zadávají, tomu často nerozumí. Když už se to povede a systém funguje, stát nemá na to, aby si udržel celé know-how u sebe. Místo něj drží klíčové know-how dodavatel. Pak je stát na dodavatelích závislý nejen tím, že po nich chce systémy naprogramovat, ale také tím, že je mají i celé vymyslet. To je nebezpečné.

Zlepšuje se to?

Naštěstí začíná být stát prozíravý a najímá si lidi, jako jsem já. Takových odborníků, kteří na straně státu definují konkrétní systémy, znám desítky. Vyvažujeme tím, že na straně komerčních firem sedí špičkoví odborníci, kteří jsou i mnohem lépe placení, jejichž přirozeným cílem je vytvářet zisk pro svého zaměstnavatele. Jde jen o to, jak velký manipulační prostor jim stát nechá. Také je ale třeba si uvědomit, že je tady řada IT-systémů, které bez problémů běží a nikdo o nich ani neví. Třeba takový systém pro výběr mytného. Takových je ve státní správě větší množství. —

Dostával jsem se i do systémů, ke kterým nebyly k dispozici ani zdrojové kódy ani hesla a stejně na nich závisel provoz něčeho důležitého. To je ta špička ledovce, kvůli které tu práci dělám a na kterou jsem pyšný i po pěti nebo deseti letech.

PRAHA | BRNO | BRATISLAVA | DUBAJ | FRANKFURT | LONDÝN



ONE FAMILY OFFICE

ARCHITEKTI RODINNÉHO BOHATSTVÍ

ÚSPĚCH SPOJUJE

ČESKO-SLOVENSKÁ RODINNÁ KANCELÁŘ S MEZINÁRODNÍM DOSAHEM

Nadační a svěřenské fondy či zahraniční trusty

Předávání rodinných podniků nástupcům

Prodej firem a následná alokace majetku

Globální mobilita rodiny a majetku

Investiční příležitosti s mezinárodním dosahem

Zdravotnický servis a bezpečnost rodiny

Vzdělávání a rozvoj nové generace

Koncepce rodinné filantropie

Ochočené KRYPTOMĚNY



70

Od doby, co guvernér České národní banky Aleš Michl vzbudil rozruch informací, že centrální banka by mohla rozšířit svůj investiční záběr o kryptoměny, uběhla řada měsíců, během nichž se v otázce regulace virtuálních měn událo mnoho zajímavého. Zatímco v ČNB se od ledna zpracovává analýza případnosti Michlova nápadu, američtí zákonodárci finišují legislativu upravující postavení takzvaných stablecoinů a Evropa již zkouší obdobnou regulaci MiCA v praxi.

TEXT: PETR TŘEŠNÁK
FOTO: ARCHIV

Svět kryptoměn navzdory své vpravdě kryptické povaze již dávno není světem geeků, podivínů a kriminálků. Že se na tomto aktivu dají vydělat pěkné peníze, ví nejpozději od bitcoinové tragikomedie ministra spravedlnosti Pavla Blažka i ten největší laik. Jenže vydělávat na bitcoinu a dalších kryptoměnách nechtějí jen šibři

typu Tomáše Jiříkovského, ale také institucionální investoři a etablované organizace. K tomu však potřebují regulovaný trh, nikoli přitní bitcoinových burz.

Investičnímu účelu by měly sloužit stablecoiny, virtuální měny, které se, jak název napovídá, vyznačují mnohem menší volatilitou kurzu než „tradiční“ krypto-

měny typu bitcoinu. Důvodem je to, že hodnota stablecoinů je v poměru 1 : 1 pevně vázána na jiná aktiva, především dolar či euro. Nejznámějším stablecoinem je tether navázaný na dolar (USDT).

Proč se ale potom nespokojit s běžným forexem? Kouzlo těchto „ochočených“ kryptoměn spočívá v tom, že s výjimkou volatility si zachovaly část charakteristik spjatých s raným kryptem. Dají se použít k rychlému a anonymnímu převodu peněz, ochraně investic, diverzifikaci aktiv či globálnímu obchodování bez nutnosti převodu na tradiční měny. Proto se stablecoiny stávají základem kryptoměnového trhu.

Zámořské rámce

Byznysový potenciál stablecoinového ekosystému je značný. Banka Goldman Sachs očekává, že trh stablecoinů poroste ze současných 270 miliard dolarů v příštích letech tempem 40 procent ročně. Přísun čerstvého kapitálu bude iniciován novými zákonnými normami GENIUS Act a STABLE Act, které celé oblasti dají právní rámec.

Banka Goldman Sachs očekává, že trh stablecoinů poroste ze současných 270 miliard dolarů v příštích letech tempem 40 procent ročně.

GENIUS Act podepsal prezident Donald Trump letos 18. července. Jedná se o první federální zákon, který reguluje stablecoiny navázané na dolar jako samostatnou kategorii digitálních aktiv. Emitenti stablecoinů budou potřebovat povolení a budou každý měsíc auditováni. Měna musí být kryta likvidními aktivy s nízkým rizikem a budou se na ni vztahovat požadavky související se zákony proti praní špinavých peněz.

Zatímco GENIUS Act je již platným zákonem, v Kongresu čeká návrh novelizace staršího STABLE Act. Základní rozdíl obou norem spočívá v tom, že GENIUS Act se více zaměřuje na nastavení pravidel pro emitenty, STABLE Act usiluje o federální regulační rámec s důrazem na ochranu spotřebitelů.

Prognóza Goldman Sachs předpokládá, že po nabytí platnosti obou norem bude největším hřištěm pro stablecoiny trh me-



zinárodních plateb, kde by dokonce mohly nahradit dosavadní platební systémy.

Náročná Evropa

Již od loňska je v Evropské unii v platnosti MiCA, regulační rámec nejen pro stablecoiny, ale i širší ekosystém kryptoměn. Zaměřuje se na dvě hlavní kategorie stablecoinů: EMTs (E-money Tokens) – tedy stablecoiny například navázané pouze na jednu tradiční měnu, a ARTs (Asset-Referenced Tokens) – stablecoiny navázané na více aktiv, měn, eventuálně komodit.

Oproti americkým normám se MiCA liší i v některých dalších ohledech, například zapovídá algoritmické stablecoiny bez rezerv a platbu úroků ze stablecoinů, což snižuje jejich spekulativní potenciál, a více dbá na ochranu spotřebitelů. Na druhé straně náročné požadavky MiCA bude pro emitenty digitálních měn složité dodržet, a to nejen pro vysokou nákladnost. Potíže mohou nastat i na straně regulace – složitá materie může některé evropské lokální regulátory s benevolentnějším přístupem k finančnímu trhu dosti zatížit.

Ačkoli „velká regulace“ sází primárně na stablecoiny, v některých regionech se daří i původním kryptoměnám, byť nelze hovořit o průlomových úspěších. Letos v srpnu oznámil řetězec Spar, že ve všech svých švýcarských prodejnách bude přijímat kryptoměny, včetně stablecoinů. Pro obchodníka to představuje úsporu až dvou třetin nákladů za transakce proti přijetí platby kartou. Zároveň pro něj nevzniká riziko, protože platba je záhy po přijetí vypořádána ve švýcarských francích. Ke kryptoměnám se obvykle konzervativní Švýcaři staví vůbec dosti pokrokově. Bitcoin v alpské zemi akceptuje více než tisícovka obchodníků, některá města umožňují svým obyvatelům platit v kryptoměnách i daně či jiné poplatky.

Příznačná technická změna

V tuzemsku bylo kolem zásadnější adaptace kryptoměn živo na začátku roku po několika mediálních výstupech guvernéra centrální banky Aleše Michla, v nichž akcentoval potřebu technologického posunu ČNB. Devizové rezervy by se podle něj měly rozšířit o další třídu aktiv, včetně kryptoměn. „Diverzifikujeme



rezervy. Zvažovaným aktivem je bitcoin, který by mohl být zajímavým aktivem pro velké portfolio,“ uvedl na začátku roku Michl. Na konci ledna bankovní rada ČNB schválila návrh provedení analýzy, která má takové možnosti posoudit. „Na analýze se nadále pracuje, jakékoli komentáře jsou tudíž v tuto chvíli předčasné,“ uvedl pro magazín Big Money mluvčí ČNB Jaroslav Krejčí.

V dlouhém stínu kauzy bitcoinového danajského daru ministerstvu spravedlnosti se pak trochu ztratila informace, že ČNB již ve druhém čtvrtletí do aktiv spojených s kryptosvětlem investovala. Ovšem svým způsobem mimovolně. Jak informoval server Seznam zprávy, centrální banka koupila za 18 milionů dolarů 51 tisíc akcií společnosti Coinbase Global, která provozuje kryptoměnovou burzu. Coinbase byla totiž zařazena do akciového indexu S&P 500, který strategie správy devizových rezerv ČNB pasivně kopíruje. Přestože jde tedy spíše o technickou souhru okolností, může to mít více než symbolický význam při vytváření závěrů zmíněné analýzy. Cesta kryptoměn z obiskurních tržišť do etablovaných portfolií se zdá být neodvratná. —

Již od loňska je v Evropské unii v platnosti MiCA, regulační rámec nejen pro stablecoiny, ale i širší ekosystém kryptoměn.

Investovat má smysl.

- ✓ česká platforma pro české investory
- ✓ peníze pro mě pracují ve dne v noci
- ✓ tři hlavní investiční programy pro každou potřebu





BLOCKCHAIN POMŮŽE FIRMÁM k vyšším ziskům

Finanční a další transakce se dají provádět díky blockchainu rychleji a levněji, říká Tomáš Kacerovský, portfolio manažer fondu WOOD & Co. Blockchain+, v jehož portfoliu jsou firmy, které blockchainová řešení vyvíjejí.

pro zákazníka neviditelná. Bude nadále platit kartou, mobilem či hodinkami.

Na jaké zhodnocení ve fondu cílíte a jak zatím vypadá?

Cílíme na 20 až 25 procent čistého zhodnocení ročně. Od spuštění v roce 2022 jsme vůči dolaru doručili investorům zisk zhruba +103 procent a vůči euru +78 procent. Ročně to tak dělá v dolaru zhruba 28 procent a v euru 22,5 procenta po odečtení všech poplatků.

Jak velký kapitál spravujete a jaká je minimální vstupní investice?

Ke konci srpna 2025 to je přibližně 21,1 milionu dolarů, tedy asi 420 milionů korun. Investoři mohou investovat od milionu korun. Nicméně existuje možnost investovat od pěti tisíc euro, pokud investor již má alokaci v součtu jednoho milionu korun v ostatních fondech WOOD & Company. Často i nově přichází investoři vzhledem k rizikovosti fondu například zainvestují několik nižších set tisíc korun do Blockchain+ a zbytek do našich realitních fondů, a takto dosáhnou hranice jednoho milionu. I když náš fond investuje do sektoru, do kterého by měl každý investor mít alokaci, jedná se stále o rizikový a volatilní trh. Měl by proto tvořit maximálně 10 procent portfolia. V dnešním stavu světa však mnohem větší riziko představuje do blockchainu neinvestovat vůbec. —

74

Ve WOOD & Company řídíte fond Blockchain+. Jakým způsobem fond investuje a kde je jeho přidaná hodnota?

Fond jsme spustili v roce 2022. Původně jsme pouze chtěli vymyslet způsob, jak do tohoto rostoucího, ale velmi volatilního odvětví investovat vlastní peníze. Nakonec jsme fond otevřeli i našim klientům. Fond se nesnaží konkurovat jednotlivým kryptoměnám, které sice dokážou investorům zajistit vysoké zisky, které však kryptoměnový investor trhu často rychle vrátí. Investujeme buď přímo do základních blockchainových sítí, na kterých běží právě platební styk, či skrze další specializované fondy do tokenů a podílů ve startupech, které firmám umožňují přechod na blockchainová řešení. Zároveň v době, kdy trh bude přehřátý a bude

hrozit několikaletý poklesový trend, dokážeme efektivně relokovat naše investice do tržně neutrálních strategií, které ubrání zisky z růstového období a budou je dále navyšovat i v dobách dlouhodobého poklesu.

V čem je potenciál blockchainových řešení, do nichž investujete?

Blockchain není nic jiného než databáze. Přináší změnu v tom, že finanční a jiné transakce se díky němu odehrávají na jednom místě, bez prostředníků, v jednotné a transparentní databázi. Tím zásadně urychluje a zlevňuje převody peněžních prostředků, cenných papírů či duševního vlastnictví.

Jak toto zlevnění vypadá v praxi?

Pokud si koupím v kavárně americano za padesát korun a zaplatím kartou Visa nebo Mastercard, prostředníci si celkem ukrojí až 5 procent ze zaplacené částky. To je při velkém objemu malých transakcí extrémní zásah do ziskovosti firmy. Blockchain tento poplatek násobně sníží. Zároveň technická změna se odehraje na pozadí a bude

**Cílíme na 20 až
25 procent čistého
zhodnocení ročně.**

Cesta k větším možnostem

Audit | Daně | Poradenství | Outsourcing



www.claczech.cz





Privátní konference HAVEL & PARTNERS a ONE FAMILY OFFICE v secesním Fantově sále na Hlavním nádraží v Praze.

76

STVOŘITELÉ jednorozců

TEXT: JIŘÍ STUDENÝ
FOTO: JAN PELIKÁN

Skupina HAVEL & PARTNERS spolu s rodinnou kanceláří ONE FAMILY OFFICE propojují český a slovenský trh s legendami světového venture kapitálu. Díky nim dorazili do Česka zástupci fondu Accel, který pomohl k růstu více než stovce firem, jejichž hodnota dnes přesahuje jednu miliardu dolarů, včetně gigantů jako Facebook, Spotify, Dropbox či Scale AI. Tím se i českým a slovenským investorům otevírá cesta k jedinečným příležitostem, které formují budoucnost technologických jednorozců.

HAVEL & PARTNERS, která stála před více než dvaceti lety u zrodu venture kapitálového trhu v Česku, má více než dvacetiletý tým poradců, který kombinuje právní expertízu s investičními a manažerskými zkušenostmi. „Pomáháme investorům s novými příležitostmi a startupům s růstem a napojením na partnery,“ říká

řídící partner kanceláře Jaroslav Havel. Lokální VC fondy zastupuje advokátní kancelář HAVEL & PARTNERS poradensky a má díky tomu detailní přehled o zdejšímu trhu. Prostřednictvím Cornerstone Capital, vyčleněné společnosti pro tento speciální účel, pak partneři kanceláře postupně investovali také do 12 zdejších

fondů a startupů. Díky tomu jsou partneři skupiny HAVEL & PARTNERS jedním z nejaktivnějších investorů do VC fondů a startupů v Česku a na Slovensku. Jaroslav Havel byl například jedním z investorů a podporovatelů fondu Credo Ventures, díky čemuž mohl sledovat řadu úspěšných příběhů, jejichž růst fond



aktivně podporoval, včetně klíčové investice v roce 2015 do tehdy zcela neznámého startupu UiPath. Ten v roce 2021 při vstupu na newyorskou burzu zaznamenal jedno z největších IPO ve své kategorii.

Správně rodinná kancelář ONE FAMILY OFFICE Jaroslava Havla ale u venture kapitálu míří dál za hranice. Při investicích se zaměřuje na top 10 až 15 nejlepších světových VC fondů, z 85 % z USA a Silicon Valley. Ty jsou totiž tou nejvýkonnější třídou aktiv.

Schopnost propojovat se s nejperspektivnějšími firmami a globální know-how otevřely HAVEL & PARTNERS a ONE FAMILY OFFICE cestu k nejprestižnějším VC-fondům, včetně Accelu. „K investicím do těchto fondů jsou potřeba dvě věci: kromě značného objemu kapitálu musíte být ‚smart‘ investor – výjimečný svou reputací, sítí kontaktů, intelektem a přístupem k relevantním informacím,“ vysvětluje Jaroslav Havel.

Světová špička v Praze

V Česku poprvé vystoupily špičky legendárního Accelu na exkluzivní konferenci pro členy ONE FAMILY OFFICE, klíčové klienty HAVEL & PARTNERS a přední technologické zakladatele z Česka a Slovenska. V secesním Fantově sále v Praze se vedle zástupců HAVEL & PARTNERS, ONE FAMILY OFFICE a globálního fondu VC-fondů ze skupiny Schroders objevili také partner fondu Accel Ben Fletcher, Head of Global Investor Relations fondu Jess Segal a jeden z nejúspěšnějších regionálních in-

„Pomáháme investorům s novými příležitostmi a startupům s růstem a napojením na partnery.“

vestorů Ondřej Bartoš z Credo Ventures. Accel, fond, který má na kontě stovky investic, přes sto jednorozců a miliardové exity, představil v rámci konference svou investiční strategii. Accel byl založen v roce 1983 a disponuje špičkovou a velmi zkušenou skupinou investičních profesionálů. Tato hloubka zkušeností ovlivňuje jejich přístup – s péčí, disciplínou a cílem být první volbou pro výjimečné zakladatele. Začínají s nápady a talentovanými lidmi a společně je rozvíjí.

Accel typicky vstupuje do firem ve fázích tzv. seed až growth (na pomezí private equity), tedy od prvního nápadu až po firmu, která už stabilně roste. To je poměrně široký rozptyl z hlediska stáří společností. Nicméně je v této době u top VC-fondů poměrně častý. Platí, že VC-fondy dnes už zdaleka neinvestují jen na začátku podnikání startupů, ale posouvají se svým záběrem k pozdějším fázím až téměř do světa private equity.

Na konferenci v Praze od zástupců Accel zaznělo, že střední Evropa je perspektivní, ale náročný region. Evropa má obrovský potenciál. Přípomínkou může být například evropský DeepMind, který získal Google a který stál za průkopnickým výzkumem v AI. Současně má region oblasti, které je třeba zlepšit. Od určité velikosti příjmů by měly firmy směřovat už na americký trh.

Obrovský potenciál

Byť se český startupový ekosystém rychle rozvíjí, stále jsme na začátku a prostor pro rozvoj je nekonečný. Startupy tvoří něco přes 5 procent HDP a zaměstnávají více než 150 tisíc lidí. Pokud chce náš region držet krok s rozvinutějšími trhy, je potřeba mít od-

vahu expandovat a zapojit více „smart money“ – investorů, kteří přinášejí peníze, ale i kontakty, know-how a globální ambice. V těchto případech je partner jako Accel klíčový – pomáhá firmám budovat americké operace, najímat správné lidi a rozvíjet go-to-market strategie s využitím své globální sítě kontaktů. Accel ale není jen stroj na investování peněz, ale především partner. „Pomáhá firmám s budováním týmů, obchodní strategií, expanzí, fundraisingem nebo PR. Jejich partneři mají často vlastní startupovou minulost, zakladatelům pomáhají s růstem, snaží se budovat síť kontaktů. V raných fázích investic je tato pomoc klíčová,“ zdůrazňuje Jaroslav Havel. Venture kapitál je přitom extrémně koncentrovaný trh. Většina zisků vzniká jen

v úzké skupině fondů. Pouze top deseti na dokáže generovat výnosy přesahující 20 procent ročně. „Nejde proto jen o to mít přístup k VC-fondům, ale k těm nejlepším,“ upozorňuje Jaroslav Havel.

Havel za více než dvacet pět let sledování VC-trhu postupně vybudoval široký a zkušený tým: partneři HAVEL & PARTNERS Robert Nešpůrek a Jaroslav Baier, dřívější partner a investor Václav Audes či Jakub Vrbovský, který za venture kapitál odpovídá v investičním týmu ONE FAMILY OFFICE. Právě díky této kombinaci znalostí a globálních kontaktů se HAVEL & PARTNERS a ONE FAMILY OFFICE stávají mostem mezi českým a slovenským VC-ekosystémem a světovou špičkou venture kapitálu. —

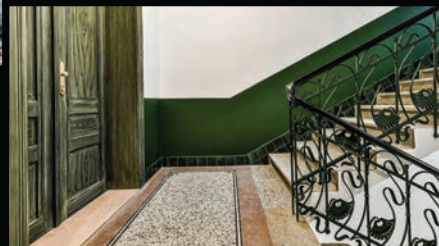
Zleva: Michael McNeal, Head of Private Equity Technology Investments, Schroders, a Steven Yang, Head of Global Venture Investments, Schroders.



Od určité velikosti příjmů by měly firmy směřovat už na americký trh.

Creating inspiring
urban spaces.

From vision
to legacy.





Warren Buffet věnoval 31 miliard dolarů ze svého majetku nadaci Billa a Melindy Gatesových, čímž zdvojnásobil objem jejího kapitálu.

POMALÉ LOUČENÍ největšího frajera

„Nadšení ve vaší reakci je možné vykládat dvěma způsoby,“ zavtipkoval Warren Buffett letos v květnu, když účastníci valné hromady investiční společnosti Berkshire Hathaway povstali a začali tleskat. Věstec z Omahy právě oznámil, že se s koncem roku stáhne z pozice výkonného šéfa společnosti. Přestože každý tušil, že jednou to přijít muselo, byl to šok. Že se to stane právě ten den, pětadevadesátiletý Buffett neřekl ani vice-šéfovi Berkshire Hathaway Gregovi Abelovi, jemuž přímo na pódiu předal žezlo.

Vzhledem k oboru, v němž vynikl, je to téměř k nevíře, ale Warren Buffett se skutečně dokázal stát celebritou. Dokonce nejen to. Čilost a čirý úsudek i v pokročilém věku, střídme vystupování, smysl pro humor, velkorysost a vizáž přátelského strýce dodaly jednomu z nejbohatších lidí světa punc globálního frajera. Naprostého borce, srovnatelného třeba s Clintem Eastwoodem, který si také může dělat, co chce, protože každý ví, že to vždy dobře dopadne.

Hodnota je kde?

Rodák z nebraské Omahy ukázal už v dětství, že na peníze bude mít čich. Syn amerického kongresmana Howarda Buffetta první dolary vydělal v roce 1936, tedy v šesti letech. O pět let později již nakupoval akcie a ve třinácti podával první daňové přiznání. Zájem o obchod a investice jej vedl na ekonomické školy. Studoval na Pensylvánské, Nebraské a Kolumbijské univerzitě, s praktickou rovinou investičního světa se seznamoval na New York Institute of Finance. Brzy nato se pustil do byznysu.

Zprvu spolu s dalšími investory zakládal různé partnerské vehikly, které hledaly

vhodné investiční příležitosti. Jedním z nich byl i Benjamin Graham, ekonom a univerzitní profesor, který je považován za otce takzvaného hodnotového investování. Tento koncept stojí na myšlence skupování podhodnocených aktiv, u nichž tržní hodnota nereflexuje hodnotu vycházející z podstaty daného aktiva. V roce 1956 vznikla investiční společnost Buffett Partnership Ltd. (BPL), která se začala pít právě po takových akvizitních cílech. Postupem času Buffett rozšířil koncept hodnotového investování také na dividendové akcie a na „nalézání vynikajících společností za rozumnou cenu“, místo firem průměrných za cenu výhodnou.

Kolosální chyba

Začátkem šedesátých let začal fond BPL skupovat akcie jistě Berkshire Hathaway, textilního výrobce, který vznikl v roce 1955 fúzí firem Hathaway Manufacturing Company a Berkshire Fine Spinning Associates. Tento příběh dobře ilustruje investiční filozofii mladého Buffetta. První akcie Berkshire Hathaway v ceně 7,5 dolaru za kus Buffett koupil v roce 1962. Vedla ho k tomu úvaha, že potácející



Rodák z nebraské Omahy ukázal už v dětství, že na peníze bude mít čich.

se společnost zavírající výrobní provozy bude brzy nabídnuta k prodeji s mírně vyšší částkou za akcii. V roce 1963 Buffett vlastnil sedm procent společnosti a o rok později svůj podíl nabídl k zpětnému prodeji za 11,5 dolaru za akcii. Uzavřel o tom ústní dohodu s manažerem Berkshire Hathaway Seabury Stantonem. Když mu ale po pár týdnech přišla písemná podoba dohody, částka zněla 11,375 za akcii. To Buffetta rozčílilo natolik, že se nehledě na aktuální cenu pustil do skupování akcií, dokud neměl kontrolní podíl. Jakmile ho nabyl, Stanton vyhodil. Spolu se zadostiučiněním se mu ale dostalo také majority v pochybném podniku působícím v neperspektivním odvětví.

S odstupem času Buffett uvedl, že tento afekt byl největší investiční chybou jeho života, která ho v průběhu následujících 45 let stála přibližně 200 miliard dolarů na výnosech, které by mu přinesly jiné tehdy zvažované investice, zejména přímé investice do pojišťovnictví. Na druhé straně název Berkshire Hathaway přestal být symbolem úpadku textilního průmyslu ve Spojených státech, poslední textilní provoz firma zavřela v roce 1985, a stal se synonymem úspěchu a prozíravosti „věštce z Omahy“. Svě o tom vědí nejen Franklin Otis Booth a David Gottesman, kteří do Berkshire Hathaway v šedesátých letech investovali jednotky milionů dolarů. Dnes je počítají v miliardách.

Před dvanácti lety zahrál Warren Buffet na ukulele na galavečeru u příležitosti Summitu nejbohatších žen světa pořádaného magazínem Fortune.



Velká investiční jízda Berkshire Hathaway pod Buffettovým vedením začala v březnu 1967 akvizicí pojišťovny National Indemnity Company (NICO) za tehdejších 8,6 milionu dolarů. Rozjezd to byl ale drncavý, protože právě v tomto prvním „dealu“ se výrazně projevila ona Buffettova drahá chyba. „Tehdejší majitel NICO Jack Ringwalt byl mým dlouholetým přítelem a pojišťovnu chtěl prodat mně osobně, nikoli Berkshire. Proč jsem ji koupil přes Berkshire a ne přes BPL? Měl jsem 48 let na přemýšlení a nyní mám dobrou odpověď. Prostě jsem udělal kolosální chybu,“ vzpomínal v roce 2015. Chyba spočívala v tom, že 39 procent akvirované pojišťovny získali původní akcionáři Berkshire Hathaway, protože Buffett v ní držel jen 61 procent. „Tímto rozhodnutím jsem partnery BPL připravil zhruba o 100 miliard dolarů ve prospěch skupiny cizích lidí,“ dodal Buffett.

Dva Guruové

Určitě se ale nedá říci, že by kdokoli v Buffettově okolí jeho vinou zchudl. V roce 1972 vstoupila Berkshire do potravinářského průmyslu nákupem čokoládovny See's Candies. Investice ve výši 25 milionů dolarů se do roku 2019 zhodnotila o osm tisíc procent na dvě miliardy dolarů. V sedmdesátých a osmdesátých letech Berkshire posilovala v pojišťovnictví (vstup do pojišťovny vládních zaměstnanců GEICO) a vstupovala do nových odvětví, především médií. Postupem času pronikala i do stavebnictví, energetiky, logistiky, výroby nábytku, módy či luxusu. Ačkoli těžištěm mezi aktivy zůstávalo pojišťovnictví, Buffett se nebál žádného žánru, pokud viděl na obzoru zhodnocení investice.



V roce 2011 Buffettovi udělil tehdejší americký prezident Barack Obama Medaili svobody, nejvyšší americké civilní vyznamenání.

Nasložitá investiční rozhodnutí nebyl sám. Největší oporou mu byl Charles Munger, o šest let starší investiční guru, který od roku 1978 vykonával funkci místopředsedy představenstva Berkshire a jako jeden z mála se nebál promluvit, když měl dojem, že by se Buffett mohl mýlit. Ten dojem měl především v začátcích jejich spolupráce, kdy Buffett ještě pokukoval po dostupných průměrných společnostech. Právě Munger jej definitivně nasměroval od gamblingu k hodnotným titulům, za nimiž je fundament. Munger zemřel v 99 letech před dvěma lety. „Berkshire Hathaway by nebylo možné vybudovat do současné podoby nebýt Charlieho inspirace, moudrosti a účasti,“ uvedl Buffett.

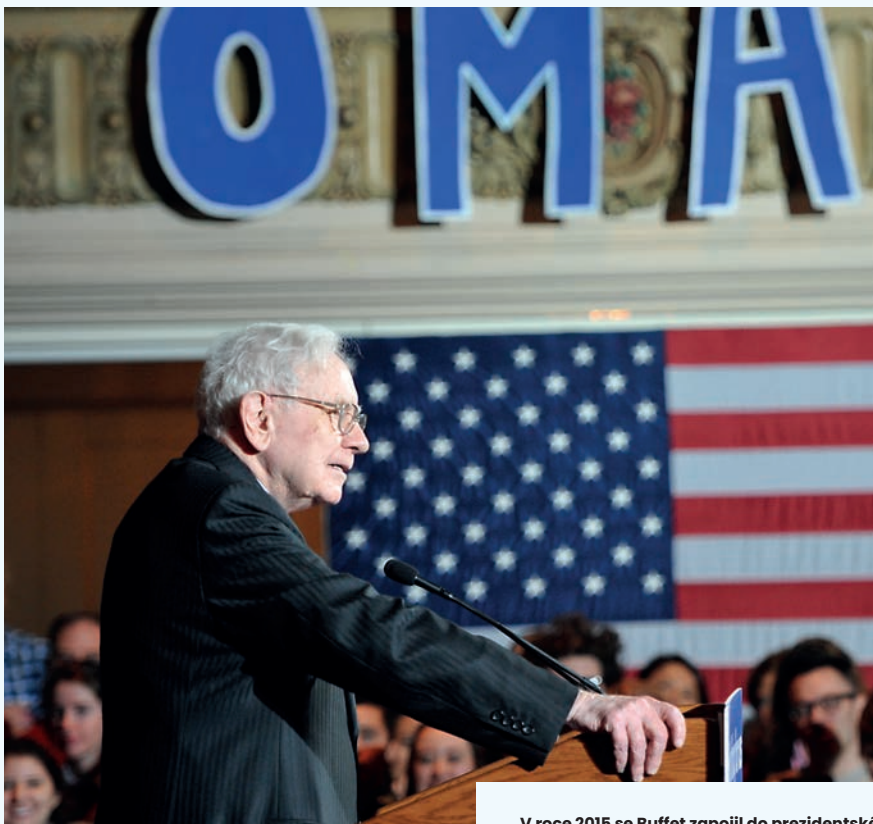
Ona současná podoba Berkshire Hathaway ve finančním vyjádření představuje tržní hodnotu 1,16 bilionu dolarů (24 bilionů korun). Společnost vlastní více než 60 firem, včetně zmíněné pojišťovny GEICO, výrobce baterií Duracell či restauračního řetězce Dairy Queen. Drží též významné podíly v obřích společnostech jako Apple, Coca-Cola, Bank of America nebo American Express. Návratnost investic Berkshire v posledním půlstoletí činí 1 826 163 procent. Není proto divu, že na finančních trzích se nejen mezi drobnými investory těší oblibě nástroje, které „slepě“ kopírují veškeré investiční aktivity Berkshire Hathaway. Pocit, že investují jako Buffett, je silnější než účinek pořekadla „když dva dělají totéž, není to totéž“.

Zoubková víla to nebude

Již v roce 2023 Buffett naznačil, že jeho odchod z pozice CEO se blíží. „Vím, že už hraju prodloužení,“ zvolil sportovní příměr a již tehdy ukázal na Grega Abela coby svého nástupce. Od letošního května tedy víme, že toto prodloužení skončí s letošním rokem.

Svět agilních investic a financí tak pomalu začíná opouštět muž, který si svou prozíravostí vydělal 154 miliard dolarů, což ho v letošním žebříčku Bloombergu nejbohatších lidí řadí na čtvrté místo na světě. Muž, který od roku 2006 pravidelně rozdává charitativní dary v podobě akcií Berkshire, přičemž takto rozdál více než 60 miliard dolarů. Jen letos v červnu daroval akcie za šest miliard dolarů nadaci Billa a Melindy Gatesových. A co jej charakterizuje možná ještě lépe, je to muž, který žije 65 let v téměř skromném domě v Omaze.

Jaký to kontrast proti nové garnituře technologických miliardářů, kteří si zakládají na okázalosti podobně jako „jejich“ údajně pro-technologický prezident Donald Trump. S politikou staronového amerického prezidenta Buffett nesouzní. Ačkoli v počátcích nového milénia varoval před narůstajícím obchodním deficitem Spojených států, cla nepovažuje za vhodný nástroj k jeho snížení. „Neměli bychom používat obchod jako zbraň. Podle mě je chyba chtít docílit toho, že vás 7,5 miliardy lidí nemá rádo, zatímco 300 milionů lidí se chlubí, jak se jim daří,“ uvedl



V roce 2015 se Buffett zapojil do prezidentské kampaně Hillary Clintonové, podpořil ji osobně i na setkání s voliči v Omaze.

Buffett na květnovém mítinku Berkshire. Celní tarify uvalené na některé země prezidentem Trumpem přirovnal v rozhovoru pro stanici CBS k válečnému aktu. Uvedl také, že Spojené státy mají s cly značné historické zkušenosti, z nichž je možné se poučit. „Časem se z nich stává jen další daň na zboží, kterou bude muset někdo zaplatit. A myslím, že zoubková víla to nebude,“ dodal.

Není třeba se obávat, že se z Warrena Buffetta 1. ledna příštího roku stane jen vtipný glosátor ekonomického dění na od-

počinku. Zkušenosti věstce z Omahy budou dál sloužit Berkshire Hathaway, kde bude Buffett nadále zastávat funkci předsedy představenstva a podílet se coby mentor na investičních rozhodnutích. Lze tak očekávat, že se Berkshire bude nadále řídit nejznámějším Buffettovým krédem: „Musíte být chamtiví, když ostatní mají strach, a mít strach, když jsou ostatní chamtiví.“ —

**Není třeba se obávat,
že se z Warrena Buffetta
1. ledna příštího roku
stane jen vtipný glosátor
ekonomického dění na
odpočinku.**



Objevte brněnský diamant

V Trnitě, nově vznikající prémiové čtvrti města Brna, vznikl projekt, který mění pohled na moderní bydlení i podnikání. Polyfunkční objekt Allrisk MERIDIEM spojuje architekturu inspirovanou brusem diamantu, vysoký standard interiérů a jistotu investice do budoucna.

Elegantní byty s nadčasovým designem, stropy vysokými přes 3 metry a přípravou na chytrou domácnost vytvářejí prostředí, kde se luxus snoubí s pohodlím každého dne. Promyšlené dispozice, špičkové materiály a detaily, které určují rozdíl, dělají z Allrisk MERIDIEM skutečný skvost Brna. **Allrisk MERIDIEM** je určený těm, kdo hledají víc než jen adresu - je to místo, kde se městský život setkává s prostorem pro odpočinek a kde se sny o dokonalém domově stávají skutečností.

Některé projekty se neprezentují. Musí se zažít. Domluvte si osobní schůzku ještě dnes s MgA. Sandrou Polákovou, ředitelkou developerských projektů.



IHNED K NASTĚHOVÁNÍ
Hypotéka 2,89 % p.a.
K prodeji i pronájmu

+ 420 607 833 223
www.brnenskydiamant.cz
polakova.sandra@allriskreality.cz



FOTBALOVÁ horečka miliardářů

TEXT: ONDŘEJ ČERNÝ
FOTO: GETTY IMAGES, ARCHIV

Když se ve fotbalové Premier League mění vlastník klubu, putují mezi účty miliardy liber. V tu chvíli už to není jen sport, ale především obrovský business. Čím dál víc je to vidět i v Česku.



Miliardář Pavel Tykač koupil Slavii
Praha v roce 2023, letos sleduje, jak
si vede v Lize mistrů.

Fotbal v nejvýspějších ligách světa představuje mašinu na cash flow, data a globální publikum. Právě proto v roce 2022 investiční konsorcium BlueCo, vedené americkým podnikatelem Toddem Boehlym, kupovalo londýnský klub Chelsea FC. Jeho převzetí od dlouholetého majitele Romana Abramoviče bylo ve své době nejdražší investicí v dějinách sportu s hodnotou dosahující 4,25 miliardy liber.

Ale i česká fotbalová scéna přestává být „drahým koníčkem“ pro romantiky a fa-

noušky v rolích mecenášů a nabírá korporátní kontury. Nejde sice o druhou Premier League, ale motivace, kapitál ve fotbalových klubech i očekávání se za poslední roky změnilo k nepoznání.

„Nepálí to peníze, ale nedívám se na to byznysovými očima, abych porovnával výnosnost proti obchodu s elektřinou nebo prodeji uhlí. Objemem peněz to byl nejmenší obchod, kterému jsem se v tom roce osobně věnoval. Se Slavií ale přišla emoce, která mi nesmírně obohatila život. Našel jsem něco, co prožívám, a těší mě to,“ říká o svém vstupu do pražské Slavie před dvěma lety podnikatel Pavel Tykač.

Jeho koupě tradičního klubu předznamenala výrazné majetkové změny, které v českém fotbale následovaly. A kromě emocionálního hlediska je zde i jednoznačný ekonomický důvod. Poradenská společnost Deloitte odhaduje, že se v posledních letech hodnota klubů z nejvyšší české fotbalové soutěže mohla v průměru zvýšit až o 30 procent.

Nová vlna investorů

Inspirace, kterou čeští investoři mají, je zřetelná: pravidelné pohyby ve vlastnictví předních anglických klubů, vstup amerických i asijských finančních skupin a rodinných holdingů, a především schopnost ligy exponenciálně zhodnocovat cenu televizních práv. Finanční prostředky ve fotbale jsou dostupné, pokud máte příběh, zájem veřejnosti a správně nastavené řízení. Tato „finanční normalizace“ postupně pronikla i do Česka. Rostou ceny práv a partneři z konzervativních oborů začali fotbalovou ligu brát jako zajímavé a validní marketingové médium. Jen z výnosů za televizní, bettingová a titulární práva v loňské sezóně každý z šestnácti týmů Chance ligy obdržel 24 milionů korun. Ty, které nehrají evropské poháry, mají z prostředků UEFA nárok na tzv. solidarity payment. Loni šlo o částku přesahující 20 milionů korun, v letošní sezóně vzrostla na více než 50 milionů. Tyto prostředky pro kluby s nejmenšími finančními možnostmi v lize tvoří téměř polovinu jejich ročního rozpočtu. A když se tým kvalifikuje do Ligy mistrů jako loni Sparta nebo letos Slavia, příjmy z této soutěže výrazně překročí částku 500 mili-

onů korun a v případě příznivých výsledků mohou dokonce atakovat miliardu. „Vidíme, že bohatí podnikatelé už dnes nevnímají fotbal jen jako sport, ale i jako seriózní investiční příležitost,“ říká Jan Brabec, který vede M&A poradenství pod značkou Motive Advisory. „Zaprvé, liga šla kvalitou nahoru. Zadruhé se zvýšil český koeficient, takže poháry hraje mnohem více klubů. A zatřetí se mezi investory objevila sounáležitost nejen s fotbalem, ale mnohdy i s regionem, odkud jsou nebo kde působí,“ dodává Brabec. Opomenout se ale nedají ani faktory prestiže, vlivu a vztahů. VIP-zóny jsou totiž místem setkávání, kde je možné uzavřít zajímavé obchody.

I proto změna majitelů během posledních sezón nebyla náhodná. Od akvizičního apetitu Pavla Tykače ve Slavii přes návrat „průmyslových“ peněz do olomoucké Sigmý nově vlastněné Milanem Šimonovským až po akvizice Liberce a Pardubic podnikateli Ondřejem Kaniou a Karlem Pražákem, peníze dnes přicházejí do fotbalových klubů s důrazem na řízení, správu, marketing a mládež. Kluby díky svým novým vlastníkům ve stále větší míře mluví jazykem firmy a pojmy jako monetizace komunity, růst ARPU nebo investice do digitálu zdomácněly i ve fotbalovém světě. Tento posun není patrný pouze v nejvyšší soutěži. Druholigová Zbrojovka Brno před časem po deseti letech změnila vlastníka a po oživení značky private equity společností OneCap letos v srpnu převzal majoritní podíl v klubu majitel Second Foundation Vojtěch Kačena. Ambice mu rozhodně nechybí – mluví o investicích do klubové akademie, infrastruktury v podobě nového stadionu, a především o návratu mezi fotbalovou elitu. To vše s businessovým plánem, který je sestaven tak, aby se klub stal do budoucna ekonomicky soběstačným.

Že se sázka na prodej odchovanců vzešlých z klubové akademie vyplácí, ukázal i přestup Ladislava Krejčího. Když z Brna odcházel do Sparty, kromě zaplacené částky byla součástí dohody i procenta z dalšího přestupu. Po odchodu Krejčího ze Sparty do španělské Girony za 12 milionů eur v červnu 2024 tak Zbrojovka jako klub, který hráče vychoval, získal z transferu dalších 30 až 40 milionů korun.

Po odchodu Ladislava Krejčího ze Sparty do španělské Girony za 12 milionů eur v červnu 2024 získala Zbrojovka Brno jako klub, který hráče vychoval, z transferu 30 až 40 milionů korun.

88



Bývalý fotbalista Ivo Ulich má plán, jak by s dalšími investory pozvedl fotbal v Hradci Králové.

„Zbrojovka je výzva ukázat, že se fotbal dá dělat jinak,“ říká generální manažer klubu Jan Mynář. Jeho plán je učebnicový: stabilní příjmy, postupné navyšování sponzorského plnění, evropské soutěže jako bonus a klubová akademie jako dlouhodobý motor hodnoty. „V horizontu deseti let může jít o ziskový projekt. Naším cílem je letos postoupit do první ligy a do pěti let hrát v první polovině tabulky,“ dodává Mynář. Kromě Zbrojovky a OneCapu působí také jako partner multifamily ONE FAMILY OFFICE a je tak zvyklý plánovat dlouhodobě. Stejnou cestu společně s Vojtěchem Kačenou naordinovali i legendárnímu brněnskému fotbalovému klubu.

Jak vydělat

Odpověď na to, proč bohatí čeští podnikatelé v posledních dvou letech ve výrazně větším počtu vstupují do fotbalu, má několik rovin. Jde o prestiž spojenou se známou značkou a určitou fanouškovskou základnou. Zároveň se akvizice klubu pojí se schopností škálovat příjmy a stavět hodnotu mimo výsledkovou sinusoidu.

„Klub musí fungovat jako firma,“ říká fotbalový internacionál Ivo Ulich, majoritní vlastník společnosti M&T 1997, která je od roku 2022 kótovaná na trhu START Burzy cenných papírů Praha. Ulich je součástí skupiny podnikatelů, která s vedením Hradce Králové jedná o koupi tamního fotbalového klubu.

„Z pozice akcionáře bych chtěl klubu pomoci jak po stránce komerční, tak po sportovní. Rád bych také do klubu im-

plementoval věci, které tady chybí, třeba jako důraz na finanční gramotnost a vzdělávání hráčů. Chtěl bych mít klub západního střihu,“ dodává Ulich s odkazem na standard, který se českým klubům dlouhodobě vyhýbal.

Český fotbalový trh je od toho vyspělého v Anglii, Španělsku nebo Německu velmi výrazně vzdálen. Zdroje příjmů jsou ale v obou těchto světech stejné: práva, sponzoři, prodeje hráčů, ticketing, prodej merche. Zásadní rozdíl dělají především příjmy z evropských soutěží. Pohároví zastupci inkasují stovky milionů korun. Jde o prostředky, které mohou sloužit k investicím nebo pokrýt slabší roky. U Viktorie Plzeň to bylo nedávno zcela názorné. Po zlaté sezoně s příjmy téměř 800 milionů korun z Ligy mistrů přišel pád, dluhy a existenční problémy. Klub z nich dostal až další postup do nejprestižnější klubové soutěže. S letošním příchodem Michala Strnady jako nového majoritního vlastníka klubu by už podobné riziko do budoucna hrozit nemělo.

„Když si vezmete, že liga má šestnáct účastníků a pět jich má šanci si zahrát poháry, tak je to věc, která atraktivitu pro investory výrazně zvyšuje,“ upozorňuje Petr Graca z poradenské společnosti Deloitte.

Manažeři místo mecenášů

Majitelé fotbalových klubů stabilitu hledají v procesech. Slavia počítá s výnosy přes 100 milionů eur, komerční příjmy přesáhly půl miliardy korun a partnerství se společnostmi, jako jsou Fortuna, eToro, Coca-Co-



Zbrojovka Brno získala finanční stabilitu díky vstupu skupiny OneCap, která letos prodala většinový podíl podnikateli Vojtěchu Kačenovi.

la nebo OMV, potvrzují, že značka dokáže přitáhnout dlouhé peníze. Takové metriky pak vysvětlují i vlnu zájmu o vstup do klubů druhého sledu. Investoři vidí, že český trh „nese“, když se dělá profesionálně.

A ekonomika ligy bobtná i mimo Prahu. Rozpočty Sparty a Slavie se pohybují kolem miliardy korun ročně, Plzně 300 milionů, Baníku Ostrava 210 milionů. Liberec, Hradec či Jablonec hospodaří ročně s více než 150 miliony korun. Nejnižším rozpočtem v lize (90 mil. Kč) v loňské sezóně disponovala Karviná, vlastněná městem. S vyššími příjmy rostou platy i agenturní provize, což nutí majitele, aby se chovali jako CFO: uzavírat chytré smlouvy, nastavovat mzdové stropy, stavět pipeline talentů.

Změna nastala i v tom, kdo kluby kupuje. Přicházejí bohatí majitelé vlastníci holdingy z průmyslu a energetiky, kteří fotbal chápou jako rozšíření ekosystému – od B2B vazeb přes employer branding po městské komunity. Olomouc pod SPL/Sigma Group deklaruje návrat důvěry fanoušků a práci s talenty, Liberec sází na

produktové myšlení. I to je pro kapitál zajímavá a jasná zpráva, aby klub vnímal jako aktivum i jako platformu.

Kauzy z předchozích let přitom investory neodrazují – spíš je nutí k větší transparentnosti a lepší správě. Jablonec od Miroslava Peltý koupil podnikatel Jakub Střešík, který staví na marketingu, skautingu a ekonomické soběstačnosti, nikoli na velkých slovech. Podobné je to v Teplících pod vedením nového majitele Milana Kratiny a skupiny Accolade nebo v pražské Dukle vlastněné Matějem Turkem, který klub převzal od Petra Pauknera. Ten klub v minulosti financoval až z 80 procent z vlastních zdrojů.

Přesto může být motivace nových vlastníků stále i osobní. Někdy jde o regionální hrdost, jindy o možnost rozšířit obchodní síť a přístup k partnerům. V globalizovaném fotbale je navíc běžné hrát na více hřištích současně (jen UEFA nepovoluje startovat v evropských pohárech více klubům se stejným majoritním vlastníkem): Daniel Křetínský drží už dvě dekády praž-

skou Spartu (která za tu dobu nakumulovala ztrátu přesahující dvě miliardy korun) a současně vlastní od listopadu 2021 podíl 27 procent v londýnském West Hamu. I díky renomé akcionáře klubu Premier League pro něj bylo snazší získat britského doručovacího giganta Royal Mail. Prostřednictvím akvizic fotbalových klubů tak nejde jen o emoce, ale i o diverzifikaci a přístup na nové trhy. Do Česka tento přístup přichází se zpožděním, o to však rozhodněji.

Kromě rostoucí konkurence majitelé klubů počítají s tím, že se do fotbalu dostane ještě více peněz. „Za tři a půl roku začne nové kolo tendrů na marketingová a televizní práva ligy. Měli bychom se snažit, aby se opět vysoutěžila za víc. Cílem nás všech v lize by mělo být, aby pokud je současný balík všech práv vysoutěžený za zhruba 770 milionů korun ročně, tak aby to za čtyři roky bylo výrazněji přes miliardu, třeba 1,5 miliardy. K tomu je potřeba

větší konkurence v lize, více majitelů, kteří investují do klubů a chtějí z nich mít stabilní, soběstačný byznys,“ myslí si majitel fotbalového Liberce Ondřej Kania.

A právě proto dnes bohatí čeští podnikatelé do fotbalu vstupují – kvůli emocím zkroceným rozumem. Jejich kombinace totiž z fotbalových klubů dělá stále úspěšnější stroje na hodnotu. Liga, která ještě včera žila z nadšenců, se mění v byznys, kde bez strategie nemáte šanci. —

V Česku rostou ceny mediálních práv a partneři z konzervativních oborů začali fotbalovou ligu brát jako zajímavé a validní marketingové médium.

90



Nejnovější miliardářský vstup do českého fotbalu má na svědomí zbrojařský magnát Michal Strnad, který koupil Viktorii Plzeň.

Náš růst pokračuje i v období plném výzev

Jsme fond kvalifikovaných investorů s více než 26 lety prověřeným byznys modelem. Lokální přítomnost v jednotlivých zemích, ve kterých působíme a rozhodování podložené důkladnou analýzou a daty tvoří naši hlavní výhodu. Rychlé změny na trhu využíváme ve svůj prospěch, protože fungujeme anticyklicky. Diverzifikujeme s rozvahou a cíleně přinášíme stabilní výnosy pro naše investory.

Klíčová čísla

za období 1. 4. 2024 – 31. 3. 2025

3,49 mld. Kč

Celkový objem fondu
+52,3 %

3,004 mld. Kč

NAV
+38,8 %

288,2 mld. Kč

Čistý zisk
+14,2 %

+9 %

Prioritní
investiční akcie

+15,42 %

Roční výkonnost
fondu

Proč zvolit r2p invest SICAV?

Investorům fondu nabízíme přednostní podíl na zisku do výše 10,0 % p.a. Správu našich portfolií zajišťuje renomovaná společnost MBA Consult, která působí na trhu od roku 1996 a je přední mezinárodní inkasní společností.

Aktuálně působíme v 15 zemích a naše mezinárodní expanze stále pokračuje – každý rok přidáváme nové trhy a rozšiřujeme naše působení, abychom byli blíž našim zákazníkům po celém světě.

Více informací o fondu naleznete na:

<https://www.avantfunds.cz/cs/fondy/r2p-invest-sicav-a-s>



r2pinvest.cz

Vinice HVĚZD

TEXT: ŠTĚPÁNKA STROUHALOVÁ
FOTO: ARCHIV

Ridley Scott, George Lucas, Brad Pitt či Sting – to jsou jen některé z celebrit, které propadly skutečné lásce k pěstování vína. Jejich vášeň a důraz na kvalitu, vytvořenou ve spolupráci s vynikajícími odborníky, dodávají tradičnímu řemeslu nový rozměr.



Mezi bezpočtem vinařských domén od Provence až po Toskánsko se skrývají skutečné klenoty, proslulé nejen díky spojení se slavnými majiteli, ale především pro jedinečná vína, která tyto hvězdy oddaně kultivují.

Vášeň Ridleyho Scotta

Znáte Luberon? Jeho milovníci, jako třeba spisovatelé Albert Camus, Marcel Pagnol či Peter Mayle, chválili ve svých dílech jeho krásy jako hlučný cvrkot zdejších cikád. Představte si nostalgický výlet kolem okrových kopců, vinic a levandulových plání napříč legendárními vesnicemi Gordes, Lourmarin či Roussillon, vesele rozesetými ve zvlněné krajině Provence. V jejím srdci nedaleko Cavaillonu pěstuje víno na panství Mas des Infermières americký filmař Ridley Scott.

Když roku 1992 propadl kouzlu zámku obklopeného jedenácti hektary vinic, olivovníků a lanýžových dubů, rozhodl se, že si osvojí náročné řemeslo vinaře. Slavný filmař si spolu se zkušenými enology osvojil údržbu vinic i proces vinifikace dokonce tak důkladně, že se mu za bílé Blanc Chevalier během několika let podařilo vyhrát zlatou medaili na Všeobecné zemědělské výstavě v Paříži. Od té doby si tu užívá života během dlouhých provenzálských let, maluje etikety a spojuje vášeň a úsilí, které výroba kvalitního vína vyžaduje.

Po příjezdu mezi rozlehlými vinicemi plnými odrůd Rolle, Roussane či Grenache objevíte novou misi Ridleyho Scotta, které se věnuje se stejným nasazením jako svým filmům. Při prohlídce vinařství se dozvíte o tajemství výroby zdejších sklepů, apelačním systému Luberon, procesu sběru hroznů i různých fázích vinifikace. A také ochutnáte vína s gurmánskými notami, jako je například jedinečné cuvée z bariku Blanc Chevalier, které vám naplní chuťové pohárky plným a bohatým buketem s ovocnými a vanilkovými tóny a zralými fíky. V povznesené náladě nezbyvá než využít vzácnou příležitost a vydat se po stopách Scottových ikonických filmů. Prohlédnete si kostýmy, scénáře i legendární filmové rekvizity z „Království nebeského“ nebo z „Napoleona“. Během letní sezóny si můžete vychutnat i nezapomenutelný ve-

čer s kvalitním vínem a skvělým filmem ze Scottova bohatého portfolia v kině pod hvězdnou oblohou.

Hvězdné víno místo válek

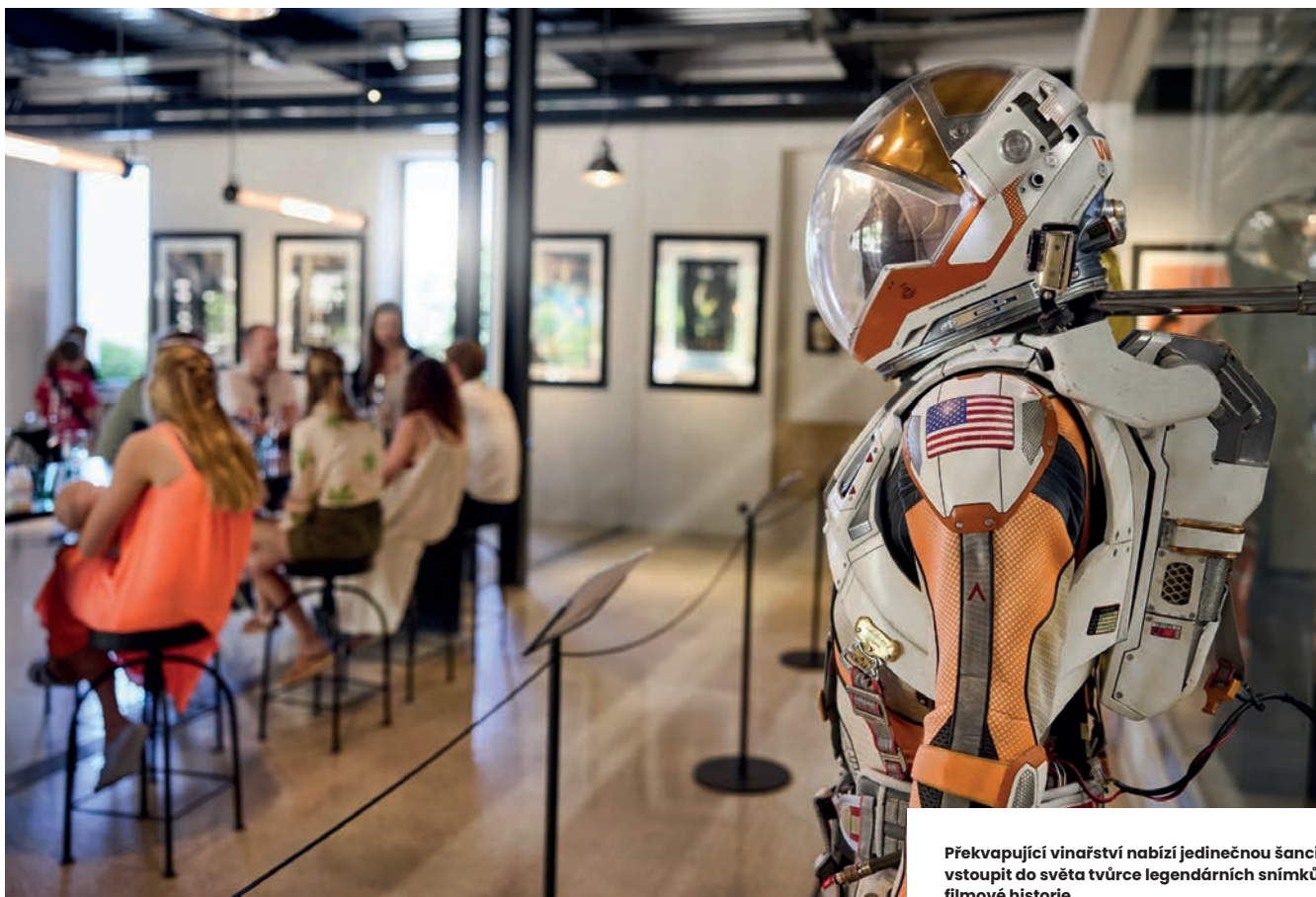
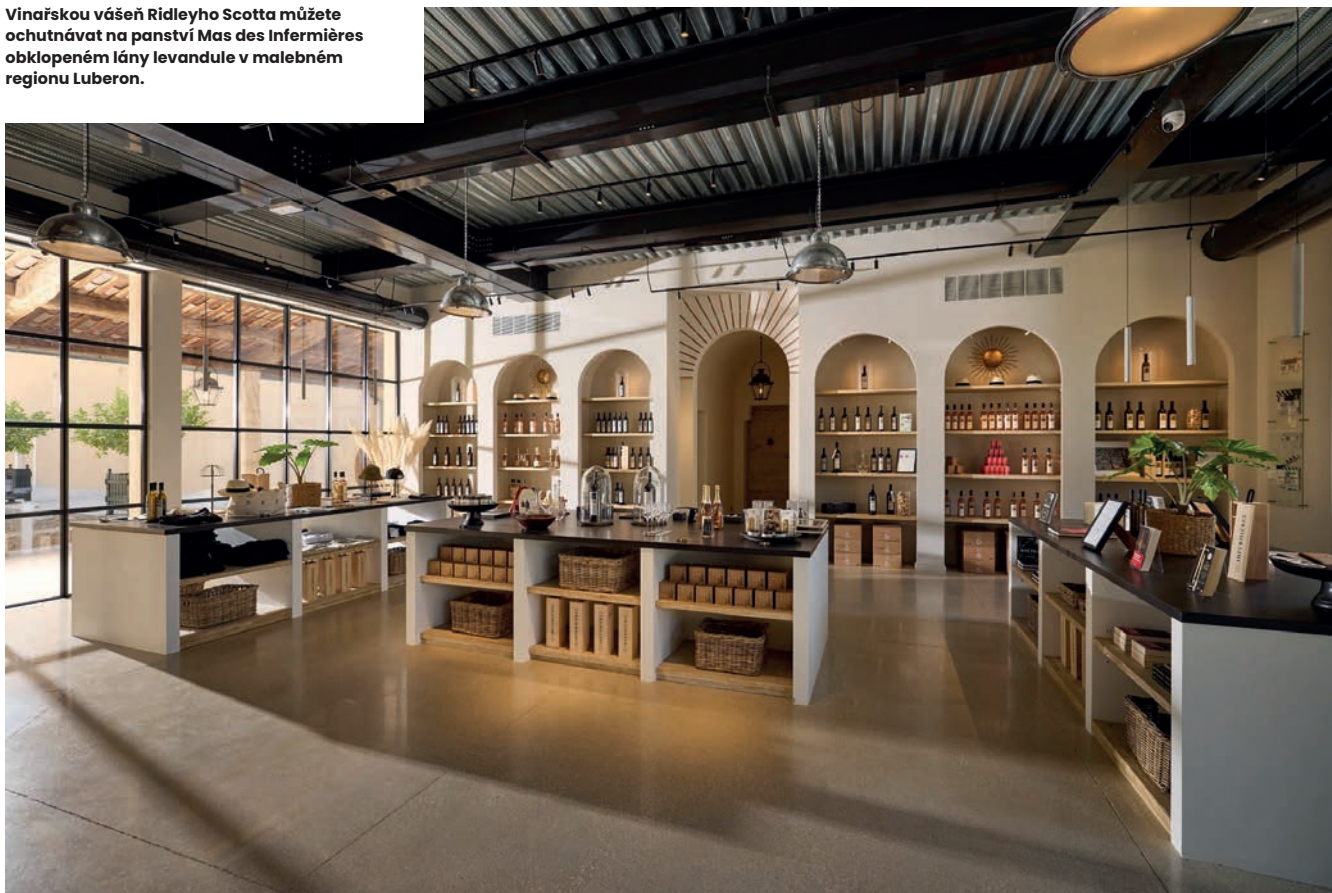
Další cesta vás zavede rovnou ke hvězdám. Nejde o básnický obrat, ale skutečný název slavného vinařství Skywalker George Lucase – Château Margüi, které sídlí v oblasti Zelené Provence v Châteauevert. Vesnici, kde žije přibližně sto šedesát obyvatel zvyklých spíše na šplouchání řeky Argens než na Hvězdné války, můžete snadno minout bez povšimnutí. V roce 2017 však toto ospalé městečko uprostřed lesů probudil známý tvůrce Hvězdných válek a Indiana Jonese, když koupil usedlost od Philippa

Když roku 1992 Ridley Scott propadl kouzlu zámku obklopeného jedenácti hektary vinic, rozhodl se, že si osvojí náročné řemeslo vinaře.



Exkluzivní víno „Bastide de Margüi“ připomíná bohatou chuť burgundské bílé víno s krémově hedvábnou texturou.

Vínařskou vášeň Ridleyho Scotta můžete ochutnávat na panství Mas des Infermières obklopeném lány levandule v malebném regionu Luberon.



Překvapující vínařství nabízí jedinečnou šanci vstoupit do světa tvůrce legendárních snímků filmové historie.

Zvlněné vinice Il Palagio v regionu Chianti nabízí nekonečnou harmonii a sladké požitky dolce vita v režii Stinga.



96

Guillantona, bývalého ředitele Yahoo Europe. Slavný režisér se tím rozhodl přejít od filmového plátna do světa vinařství a zemědělství.

Panství se stalo nejnovějším přírůstkem do sbírky Lucasových vinic Skywalker Vineyards v Kalifornii a Itálii. Ale nedělejte si iluze o návštěvě výstřední galaktické ságy. Ocitnete se v srdci tradičního vinařství v autentickém provensálském stylu uprostřed chráněné oblasti „Natura 2000“. Réva se tu pěstuje na úrodné jílovité půdě, která dává vínu jedinečný a čistý „terroir“ (AOP Côteaux Varois en Provence). Na dvaadvaceti hektarech vinic, obklopených pěti hektary olivových hájů a hlubokými lesy se vyrábí nejen prestižní víno, ale také olivový olej a med. „Většina lidí sem přichází kvůli kvalitě vína, a rozhodně ne kvůli jménu majitele,“ říká ředitel vinařství Yann Jouët.



Na Château Marguï si vychutnáte autentický šarm a atmosféru jemně provoněnou rozmarýnem.

Château Marguï vyrábí bohatá, svěží a jedinečná červená, růžová a bílá vína v biokvalitě. Oblíbené růžové „Château Marguï“ se svěží mineralitou je jako aromatický obláček s vůní pivoňky a tóny čerstvého grapefruitu, zatímco exkluzivnější „Bastide

de Marguï“ připomíná plnou chuť burgundského bílého vína s krémovou hedvábnou texturou. Lucasův areál nabízí i možnost užít si Provence očima legendárního tvůrce v luxusním resortu, který se pronajímá na týden včetně soukromého kuchaře.

Víno od Brangeliny

„Vždycky jsme plánovali renovaci studia, které má skvělou historickou hodnotu. Ale chtěli jsme to udělat až ve chvíli, kdy budeme moci vytvořit něco výjimečného,“ prohlásil americký herec Brad Pitt. Ve francouzské Provence v sousedství George Lucase našel, co hledal.

Spolu s bývalou manželkou Angelinou Jolie se před více než patnácti lety rozhodli pro únik do ráje v Provence, do vinařského zámku ze 17. století, obklopeného třiceti hektary vinic, borovým lesem a olivovým hájem. Což ale po rozvodu vedlo k dlouhodobému soudnímu sporu, který trvá dodnes.

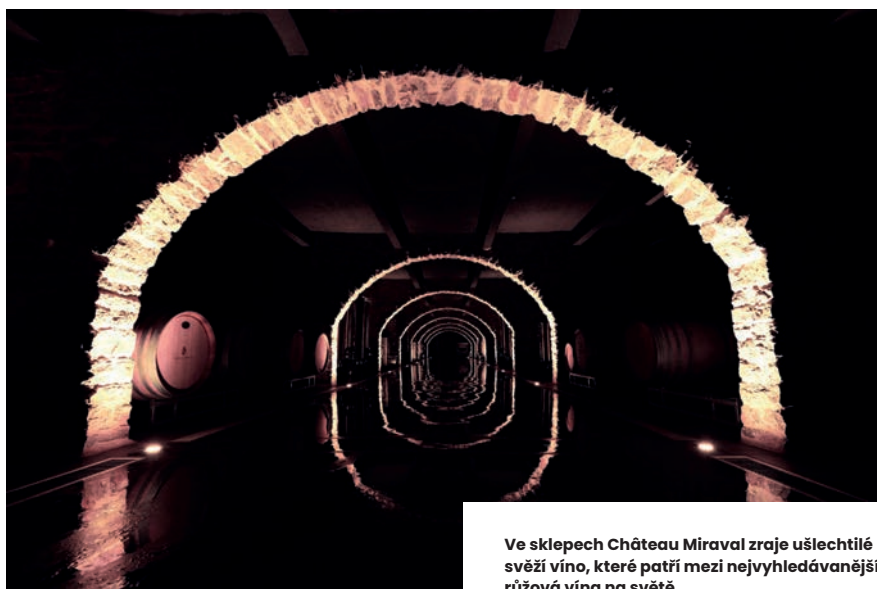
Dokonalý ponor do světa vína s ubytováním v bungalovech zasazených přímo mezi vinicemi Brada Pitta.



Ve vinařství Château Miraval se vyrábí ušlechtilá a neodolatelně svěží vína s hedvábnou strukturou a vyváženou chutí.



Ve vinařství Château Miraval v obci Correns se vyrábí ušlechtilá a neodolatelně svěží vína s hedvábnou strukturou a vyváženou chutí. Díky těmto vlastnostem si vysloužilo uznání jako jedno z nejlepších růžových na světě, ale zda za jeho slávu vděčí jen mimořádné kvalitě samotného vína, nebo přispěla i popularita hollywoodského páru, zůstává otázkou. Co však činí tento zámek možná ještě zajímavější, je jeho nahrávací studio, které zde bylo založeno koncem 70. let 20. století známým jazzmanem a pianistou Jacquesem Loussierem. V oblasti přezdívané „údolí zázraků“ vznikly některé z nejslavnějších hudebních hitů století. Nahrávali tu Pink Floyd,



Ve sklepech Château Miraval zraje ušlechtilé svěží víno, které patří mezi nejvyhledávanější růžová vína na světě.

Zažít Stingovo Il Palagio znamená vstoupit do království klidu v jedinečném prostředí, kde zpěvák již více než čtvrt století pečuje o vinice s důrazem na udržitelnost a harmonii s přírodou.



98

The Cure, AC/DC i Sting. A trvalo téměř padesát let, než v roce 2022 Brad Pitt spolu s francouzským producentem Damienem Quintard znovu otevřeli plně restaurovaná a modernizovaná studia pod názvem Miraval Studios. A od té doby tu již Travis Scott nahrál své album „Utopia“ anebo Nick Cave část svého alba „Wild God“.

S písní ve sklenici i na rtech

Známy britský hudebník a bývalý frontman kapely The Police je už dlouho vášnivým pěstitelem vína. Když se s manželkou Trudy zamilovali do Toskánska, zakoupili v roce 1995 farmu Il Palagio jižně od Florencie, nenápadně ukrytou mezi hektary olivovníků. Atmosféra kolem usedlosti z 16. století, která vévodí zvláštním vinicím světového regionu Chianti, nabízí vzácný klid, kde se můžete ponořit do nekonečné harmonie mezi přírodou a pra-

vým toskánským dolce vita. „Il Palagio, to je jako vstoupit do živého obrazu. Je to jedno z mých nejoblíbenějších míst na Zemi,“ říká sám Sting.

Zpěvák, známý aktivista a spoluzakladatel Rainforest Foundation, klade důraz na ochranu místního ekosystému, a tak už od roku 2002 pěstuje vinnou révu podle národních biodynamických principů. Cítíte se tu spíš jako na návštěvě u ekologického aktivisty než u rockové hvězdy. Panství o rozloze 350 hektarů zahrnuje obrovský olivový háj s osmi tisíci stoletými stromy, z nichž se vyrábí čtyři tisíce lahví bio olivového oleje ročně. Osmdesát zdejších úlů produkuje pět druhů medu a v bio-zahradě se pěstuje zelenina, která se prodává ve farmářském obchodě.

V degustačním salonku můžete ochutnat a nakoupit to nejlepší z vinic, osázených typickými toskánskými odrůdami jako

Sangiovese, Vermentino, Canaiolo a Colorino. Názvy vín, inspirované nejlepšími hity Stinga, přinášejí do každé lahve unikátní hudební notu. Svěží Vermentino „Message in a Bottle“ s ovocnými tóny meruňky, mandle a bylin, lehké růžové „New Day“, s vůní maliny a třešně, nebo například sametové červené „Sacred Love“ s notami zralých třešní, lékořice a hořké čokolády, se vám chce vychutnávat donekonečna, jako poetiku Stingových písní.

Gastronomie Il Palagio oslavuje toskánskou tradici, sezónní suroviny a jednoduché, autentické chutě regionu, které si vychutnáte při obědě ve Farm Shop Pizzeria se sklenkou svěžího bílého „Roxane“ nebo u večeře při západu slunce, s výhledem do vinic v taverně La Taverna dei Lupi. A Stingovi připijete sladkými doušky Chianti „When We Dance“. —

Albion^{cars}

Království britských vozů



Poslední skladové vozy **Jaguar F-PACE**
za výrazně zvýhodněné ceny.



Praha • Brno
albioncars.cz





Jak investovat do VZÁCNÝCH MINCÍ

TEXT: JAN VIDUNA
FOTO: JAROSLAV KOKOLUS,
MACHO & CHLAPOVIČ,
AUREA NUMISMATIKA, AUKRO

Jsou to peníze, které neztrácejí hodnotu. Staré mince, jež před lety stály stokoruny, se dnes prodávají za tisíce a před lety zakoupené mince za tisíce korun mohou stát dnes i desítky tisíc. Není divu, že se na numismatické aukce zaměřili také investoři.

Zájem o staré mince může vzniknout již v útlém dětství, kdy si člověk začíná všimnout odlišností jednotlivých mincí. Jakou mají barvu – z jakého kovu jsou vyraženy a zejména jaký nesou obraz na plastickém reliéfu. Pozorováním a kontaktem s mincemi začíná člověk vnímat nejen jejich nominální hodnotu, ale i jejich estetickou a uměleckou hodnotu a má potřebu je uchovávat nebo si je pořizovat do své kolekce či sbírky. „První mince, které jsem domů přinesl ze školy, byly stříbrné ražby Františka Josefa I. a československé stříbrné mince. I když mince nebyly zlaté, dělalo mi dobře, že jsou alespoň stříbrné,“ vzpomíná na své začátky ještě na základní škole významný sběratel Václav Bruna, jehož sbírka se prodala v roce 2024 za 157 milionů korun.

Řada menších nesystematických kolekcí a sbírek vznikla například stahováním oblíbených tuzemských mincí z oběhu, shromažďováním mincí ze zahraničních dovolených nebo uchováváním mincí z dědictví po rodičích nebo prarodičích a následným ukládáním do numismatických alb a kufříků. V okamžiku, kdy začí-

nající sběratel doplňuje mince například dle oblastí a jednotlivých ročníků, začne vnímat vzácnost jednotlivých mincí a pořídí si potřebnou numismatickou literaturu v podobě knih a katalogů, jde již o systematické sběratelství, které mu přináší estetický požitek a sběratelskou radost.

Ze sběratele investor, z investora sběratel

Ve vyšším věku se zájem o sběratelství začíná často objevovat nejen kvůli sběratelské touze, ale především kvůli znalosti finanční hodnoty sbíraných předmětů. Jde pak spíše o investování a ukládání finanční hodnoty do hodnoty trvalé, v podobě cenné mince, která nepodléhá inflaci finančních prostředků.

Poměr mezi mírou samotného sběratelství a investičním nakupováním bývá různý. Řada sběratelů, kteří sbírají mince určitého období, si ponechává i mince z jiných oblastí a období, které drží pouze z investičního důvodu, jelikož si začínají uvědomovat, že může jít do budoucna o významnou investiční komoditu. Ovšem i investor, který se rozhodl své finanč-

ní prostředky pouze investovat do numismatického materiálu a nakupoval mince s potenciálem finančního růstu bez ohledu na komplexnost sbírky, se nakonec může stát skvělým systematickým sběratelem.

Miliony nejsou potřeba

Do mincí se dá drobně investovat již od tisíců, ale především od desetitisíců korun výše. Nakupování levnějších a méně vzácných mincí, které se na aukcích vyskytují velmi často, je však prioritně závislé na síle sběratelského trhu a na aktuální poptávce sběratelů. Rápidní cenové nárůsty tak mohou vystřídat i stejně rychlé finanční propady. To byl v posledních letech případ například u československých drobných mincí a stříbrných pamětních mincí.

Ceny šly dolů také u československých svatováclavských dukátů, jejichž hodnota v době předcovidové a covidové vystřelila strmě nahoru. Pokud však nebudete investovat do běžných a často se vyskytujících mincí, ale do vzácných, velmi vzácných a unikátních mincí, v exkluzivní zachovalosti, prioritně z drahých kovů, a mincí s dnes již historickou hodnotou, s dolože-

Sběratelské mince bez investičního potenciálu

Některé mince investiční potenciál mají a některé ho mít nikdy nebudou. Neplatí, že čím je mince starší, tím musí být dražší. V období starověkého Řecka nebo Říma byly zejména bronzové nominály raženy v obrovských nákladech a dodnes se jich v zemi spousta ukrývá. Mince jsou to většinou běžné a v horších zachovalostech nemají valnou finanční hodnotu. Dají se koupit doslova za pár korun, avšak sběratelskou touhu po starověké minci mohou zcela jistě uspokojit.



Starověký Řím
lot mincí bez bližšího určení
Aukro, 25. 8. 2025
cena: 826 Kč

102

ným dobrým rodokmenem, tak se nemůžete splést. Vyplatí se investovat průběžně a dlouhodobě, pak investice přináší své ovoce. „Mincí s velkým finančním potenciálem je na trhu stále méně a méně. Řada investorů tyto mince skupuje a ukládá je na delší dobu. Nejdou s nimi po roce nebo několika letech na trh, ale ukládají si je například pro další generace. To je motor, který žene ceny zbylých mincí stále výše,“ říká jeden z nejvýznamnějších českých sběratelů Jaroslav Kokolus.

Čistokrevní investoři

Samostatnou kategorii tvoří investoři a případně i různé investiční fondy, které nakupují drahé kovy, investiční mince, nebo i extrémně vzácné a drahé mince do svého portfolia, v řádu milionů až miliard korun, za účelem diverzifikace investovaných finančních prostředků. Jejich cílem je ochrana před inflací a také výnos z rostoucí hodnoty mincí ve středním a dlouhém časovém horizontu. Nakupují zpravidla nejdražší, nejvzácnější a nejpoptávanější exempláře.

Mnozí investoři, kteří se věnují jiným podnikatelským zájmům, které jim přinášejí vysoké zisky, nemají ochotu ani zájem se dlouhodobě v oboru vzdělávat. Nemají ochotu a ani čas se věnovat nákupu numismatického materiálu na

jednotlivých aukcích v Česku, natož v zahraničí, mají však zájem do mincí ukládat volné finanční prostředky. Tyto subjekty zpravidla využívají formu poradenství a služeb renomovaných aukčních domů, případně soukromých poradců, znalců, soudních znalců v oboru a špičkových sběratelů.

Dobrá rada nad zlato

Jak tradiční sběratelé, tak především investoři, potřebují v určitý okamžik nějakou formu poradenství, ať už zpočátku laickou, nebo později profesionální. Poradenství využívá de facto každý sběratel nebo investor, když se svými kolegy sdílí informace typu: co jsi sehnal; vadí ten zásek na hraně nebo flek na portrétu, a jaký to má vliv na cenu této mince; je tento ročník vzácnější; vyplatí se mi to koupit; půjde cena do budoucna nahoru; jakou literaturu si mám opatřit? Málokdo se uzavře pouze sám do sebe, kdy je závislý pouze na svých subjektivních znalostech a zkušenostech.

Ochotně vám poradí nejen kolegové sběratelé a investoři, ale také i renomovaní obchodníci. Každý obchodník se snaží začínajícího sběratele nebo investora trochu „nasměrovat“. Obchodníci s numismatickým materiálem sami z drtivé většiny vzešli ze skupiny sběratelů. Prim zde drží především renomované aukční domy.

Profesionální investice do numismatiky

Dobře investovat do kvalitního numismatického materiálu není jednoduché. Léta praxe ve fyzickém kontaktu s mincemi „tzv. zbožiznalství“ nemůže pouhé nastudování odborné literatury nikdy nahradit. Když člověk začne numismatiku vnímat jako příležitost k investici, je potřeba tento problém smysluplně uchopit. Buď je třeba se začít sám vzdělávat a školit, nebo využít externího poradce.

Poradcem může být renomovaný obchodník, znalec nebo špičkový sběratel s letitými znalostmi, zkušenostmi a dlouhodobým přehledem o vývoji cen. „Formovat názory na numismatiku v mých počátcích mně velice pomohl majitel aukční síně Dieter Rauch z Vídně, který pro mě nakoupil velké množství i velice vzácných mincí. Dieter je dnes jednou z nejvýraznějších autorit v evropské numismatice a pro mě je to numismatik-gentleman,“ dodává Jaroslav Kokolus.

Sběratelé a investoři by měli předně vědět, jaké mince mají nakupovat. Některé mince mají do budoucna obrovský potenciál finančního růstu a pak jsou tu samozřejmě mince, jejichž hodnota už nijak závratně neporoste.

Zastupování na aukcích

Renomované aukční domy poskytují za úplatu (provizi) službu zastupování na

Obchodníci s numismatickým materiálem sami z drtivé většiny vzešli ze skupiny sběratelů. Prim zde drží především renomované aukční domy.

aukcích jiných aukčních domů, a to i v zahraničí. Poradí, zda má význam na té či oné aukci konkrétní minci vydražit a do jaké částky přihazovat. Při této konzultaci mohou vyplynout i jiné skutečnosti. Například, že nemá smysl minci dražit v Americe, když je aktuálně v lepší zachovalosti k dispozici na tuzemské aukci nebo u tuzemského obchodníka. Dále mohou upozornit i na případné nesrovnalosti a podezřelé okolnosti, kdy se například konkrétní mince vyskytla několikrát během posledního půlroku na aukcích různých

103



Václav II. (1283–1305)
pražský groš
Aurea Numismatika, 24. 5. 2025
cena: 12 000 Kč

Pražské groše za stokoruny i stovky tisíc

Velmi oblíbenou oblastí českého mincovnictví mezi sběrateli je doba grošová, kterou přineslo zavedení pražského groše v roce 1300 českým králem Václavem II. Slavná česká mince, která se ve své době stala evropským fenoménem, se udržela na výsluní po dobu téměř 250 let a bylo jí vyraženo odhadem půl miliardy kusů. Pražské groše v horších a běžných kvalitách dosahují cen od několika set po několik tisíc korun, avšak groše krásně vyražené v zachovalém stavu a jejich vzácné varianty mohou stát i desítky tisíc korun. U těch nejvzácnějších se cena šplhá ještě o řád výše.

ných aukčních domů opakovaně. Nebo že je u určité mince důvodné podezření na falzum či významné poškození. Využívání této služby je vhodné především u velmi vzácných až unikátních mincí, kdy hrozí, že se již obdobný exemplář po několik dalších let na aukcích neobjeví, nebo u mincí s vysokou cenou, zejména v případech, kdy se dražitel z nějakého důvodu aukce nemůže osobně nebo elektronicky zúčastnit.

Zástupci aukčních domů draží na zahraničních aukcích velmi často, jelikož zde mají příležitost obstarat materiál, po němž je v tuzemsku větší poptávka. Není proto od věci se zeptat, zda bude obchodník dražit třeba na aukci v New Yorku. Kupující tak může ušetřit peníze za cestu a čas, který by musel na cestu a dražbu vynaložit, protože zástupce aukčního domu by tam stejně letěl.

Legendární athénská tetradrachma se sovou

Antické mince jsou pro své hluboce ražené reliéfy magnetem sběratelů po celém světě. Některé stříbrné antické mince se dají koupit ve velmi dobré zachovalosti za přijatelnou cenu. Příkladem je tetradrachma, starořecká stříbrná mince o hmotnosti 17,2 g, jejíž hodnota se rovná čtyřem drachmám. V oběhu byla v letech 510–38 před Kristem. Brzy po zavedení byla rozšířena v dalších městských státech starověkého Řecka, Malé Asie a v dalších koloniích na pobřeží Středozemního moře. S vojsky Alexandra Makedonského se dostala až na území dnešní Indie a Íránu. Legendární athénská



tetradrachma, často zobrazovaná v učebnicích dějepisu, která zobrazuje bohyni Palasu Athénu a sovu stojící zprava s hlavou otočenou čelně, v pozadí s půlměsícem a olivovou ratolestí, bývá relativně často dražena i v tuzemských aukcích.

Attika – Athény – (449–413 před Kristem)
tetradrachma
Ag 17,21 g
Aurea Numismatika, 5.–12. 6. 2022
cena: 16 800 Kč

104



ČSFR
500 Kčs 1993 – Československý tenis 1893–1993
Aukro/Numismatika Turnov, 18. 9. 2025
cena: 20 201 Kč

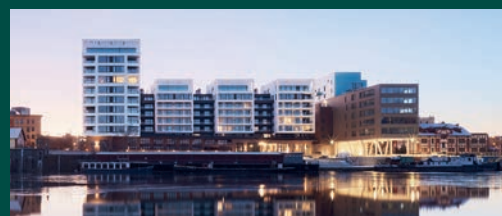
Oblíbené pamětní mince

Československé pamětní mince jsou velmi oblíbené mezi tuzemskými sběrateli. Mezi jednu z dnes již nejvzácnějších patří poslední pamětní 500 Kčs 1993 Československý tenis 1893–1993, která byla v kvalitě proof (z leštěného razidla) vyražena v počtu použitých 1162 kusů. V běžné, tedy standardní kvalitě, v počtu 29 884 kusů. Ražba z leštěných razidel se dá již považovat za investiční komoditu drobných investorů.

This is **DARAMIS**



4300+ bytových jednotek



7500+ spokojených rezidentů

JIŽ 25 LET

Inspirace slavnými sbírkami

Zkušenému sběrateli, který má snahu se v oboru vzdělávat a zajímá se o odbornou literaturu, nemohou uniknout knihy a aukční katalogy zaměřené na soukromé sbírky. Například knižní a aukční soupisy sbírek Maxe Donebauera, Kiliána, Bergera, Horského, Saurmy-Jeltsche, Windischgrätze, Raucha a dalších starých slavných sběratelů. V orientaci pomůže i sledování aukcí sbírek významných sběratelů, Jaroslava Kokoluse, Rudolfa Justa, Platona Ladavace, Huga Poláka, Václava Bruny a dalších. Pokud chcete nakupovat numismatický materiál s vysokým investičním potenciálem, je potřeba se inspirovat těmito slavnými sbírkami českých i zahraničních sběratelů. Typickým příkladem je naprosto mimořádná sbírka mincí Jaroslava Kokoluse, která je složena z těch nejvzácnějších a nejdražších ražeb českého, uherského a československého mincovnictví. —

106

SLABBING A GRADING

Do budoucna se oddělí investiční numismatika od té sběratelské. Nejlepší exempláře budou trasovány a konvertovány na obchodní artikl pro investory, k čemuž přispívá i tzv. slabbing s gradingem – zaslabování/zapouzdrnění mince do plastového obalu se stanovením stupně zachovalosti mince určitou autoritou, např. NGC (Numismatic Guaranty Company) nebo PCGS (Professional Coin Grading Service), což by mělo poskytovat vyšší ochranu pro investory. Dlouholetí a zkušení sběratelé však z pochopitelných důvodů slabbing s gradingem mnohdy neuznávají, až odmítají a řídí se výhradně svými znalostmi a zkušenostmi. I když zaslabované mince s vysokým gradingem mnohdy dosahují v aukcích daleko vyšších cen. Ani zaslabovaná mince však není stoprocentní zárukou dobré investice.



Štěpán Schlik a bratři
1 a ½ tolar 1526, mincovna Jáchymov,
mincmistr Wolf Sturz
Ag 43,27 g
Macho & Chlapovič, 25. 4. 2025
cena: 156 000 € / 3 900 000 Kč

Milionové Schlikovské tolary

Tolary šlechtického rodu Schliků jsou pro svoji bohatou historii předmětem zájmu významných tuzemských i zahraničních sběratelů a investorů. Od českého schlikovského tolaru byl dokonce odvozen název pro americký dollar. Mezi největší rarity mincovnictví Schliků, s extrémně vysokým investičním potenciálem, patří unikátní jedenapůltolar Štěpána Schlika a jeho

bratři z Jáchymovské mincovny, mincmistra Wolfa Sturze, který je znám pouze v tomto jediném exempláři. Od 19. století prošel nejvýznamnějšími sbírkami. Navíc je tento exemplář vyobrazen v řadě prestižních publikací, což mu dodává na atraktivitě. V letošním roce na aukci začínal na vyvolávací ceně 40 tisíc eur a vyšplhal se na 156 tisíc eur, což v přepočtu činilo téměř 4 miliony korun.



Moravské stavy
desetidukát 1620
mincovna Olomouc, mincmistr Baltazar Zwirner
sbírka Jaroslava Kokoluse

Highlight sbírky Jaroslava Kokoluse

Mezi opravdové rarity českého mincovnictví období třicetileté války patří vysoké zlaté dukátové nominály, které jsou setrvalé v hledáčku nejmocnější sběratelů a investorů. Několikanásobně to platí u desetidukátu moravských stavů. Pravděpodobně naposledy byl dražen v aukci sbírky Rudolfa Justa (Sotheby's v r. 2001), kde se prodal za

30 tisíc liber. Právě tehdy ho do své sbírky získal významný český sběratel a investor Jaroslav Kokolus. „Dnes pokládám tuto minci za absolutně nejdražší, která kdy byla v novověku ražena na českém území,“ uvedl o svém exkluzivním exempláři Jaroslav Kokolus. Pokud by byl dražen v aukci, bude se v současné době jeho cena pohybovat v řádech několika desítek milionů korun.



**Garantovany
Najem.cz[®]**

Plníme majitelům sny o pronájmu nemovitosti bez starostí

**Investujte svůj čas chytře a správu
nemovitosti nechte na nás!**

**Nájemníkem jsme jen a pouze my.
V čem je to pro vás výhodné?**



Naprostá jistota příjmů

bez ohledu na to, zda je byt
obsazený.



Pravidelný nájem bez zpoždění

i kdyby podnájemník nehradil včas,
či nezaplátil.



Perfektní technický stav

aby vaše nemovitost neztrácela
na hodnotě.



V klidu a bez starostí

Stačí 2 hodiny vašeho času
za rok.

**U nás budete v nejlepších rukách.
To vám garantujeme.**

→ **Volejte +420 777 480 400**
www.garantovanynejem.cz



BIGMONEY

Šéfredaktor*Jan Stuchlík**jan.stuchlik@premiummediagroup.cz***Art director***Richard Alexander***Redakce***Ondřej Černý, David Mařík,**Petr Třešňák, Jan Viduna***Jazyková korektura***Daniela Rabeková***Obchod***Kateřina Urban (Head of Sales)**katerina.urban@premiummediagroup.cz***Inzerce***Tanja Kovač**tanja.kovac@premiummediagroup.cz**Patricie Kubová Svobodová**patricie.svobodova@premiummediagroup.cz**Eva Posnerová**eva.posnerova@premiummediagroup.cz***Produkce***Milan Novák**milan.novak@premiummediagroup.cz***Tisk***Triangl, a. s.***Distribuce***Adiservis***Cena***120 Kč / 7,00 €***Číslo***Podzim 2025*

The World of Realty
Redefined

svoboda&williams

CHRISTIE'S
INTERNATIONAL REAL ESTATE

Květná 11, Brno-Pisárky
svoboda-williams.com

HAVEL & PARTNERS

ÚSPĚCH SPOJUJE



LÍDR ADVOKÁTNÍHO TRHU

v České republice i na Slovensku

ABSOLUTNÍ VÍTĚZ

soutěže Právnícká firma roku 2024 v ČR

VÍTĚZ KATEGORIE
SPRÁVA MAJETKU
2023