

„Zjistil jsem, že jsem bankám za blba, a to nemám rád“

Bývalý spolumajitel Centrum.cz **Ondřej Tomek** otevřeně hovoří o tom, jaké to je, starat se o stovky milionů, které získal prodejem firmy. Ač to neplánoval, musel se kvůli tomu naučit investovat

PRAHA Před třemi lety prodal internetový portál Centrum.cz a pak strávil dva roky na moři. Mezitím proběhla světem finanční krize a hodně se změnilo. V létě se Ondřej Tomek vrátil do Prahy.

Co po návratu z moře děláte?

Stále hledám nějakou hlavní aktivitu, které bych se mohl naplno věnovat. Vydělal jsem peníze, a tím jsem se dostal do situace, že se o ně musím starat. Dát je dnes na starost bankám je pro průměrně inteligentního člověka opravdu zhovadilost. Já to nejprve zkusil a nechal jsem je v českých bankách, protože jsem patriot. Měl jsem představu, že odjedu a ony mi jednou za půl roku dají vědět, co se děje. Ale to se nepodařilo.

Proč?

Šlo jim jen o poplatky, neměl jsem ani dobrou zkušenost s jejich radami po začátku krize. Zkoušel jsem se s nimi třeba dohodnout, aby si braly odměnu jen z výtěžku, který mi samozřejmě všechny slibovaly. Prostě abychom byli při investicích na stejné lodi. To se nepodařilo. V Evropě není jednoduché dát peníze někam mimo bankovní skupinu, která je zatížena všemi korporátními mechanismy. A ty jsou pochopitelně nastaveny vždy na straně plnění plánu banky a jejich excelovských tabulek, ne na straně klienta. Zjistil jsem, že jsem bankám za blba, a to nemám rád.

Takže v zahraničí je to podobné?

Ano. Donutily mě třeba otevřít účet v Londýně, protože česká pobočka danou investici neuměla udělat, a stejně jsem zjistil, že slibují něco, co neumějí dodržet.

A když jsem chtěl účet v Londýně rušit, musel jsem jim o tom poslat fax. Chápete to? Já jsem faxoval naposledy v roce 1998. Přece nepůjdu na poštu faxovat do Londýna, že chci rušit účet. To ale bance nevysvětlíte. Pak je tady skupina pseudoinvestičních firem, kterým dáte peníze a ony vás stahují na poplatcích. Jsou to v podstatě myšlením veksálci. To myslím bez urážky, asi v této branži jinak fungovat nelze. Mají prostě automaticky nastaveno to, že musí přelévát peníze sem a tam, a na tom vydělávají.

Kam jste peníze nakonec dal?

Díval jsem se po různých investičních společnostech a teď dokončuji jednání o investici do zatím malého investičního butiku Best Buy Investments. Podle mě je individuální správa peněz v Česku pořád pole neorané a podobnou potřebu, jako jsem měl já, má hodně mých známých, kteří někde vydělali. Vědí, že je banky drbou, ale nevědí, co s tím.

Jak jste firmu objevil?

Náhodou jsem na ně narazil na webu. Hledal jsem nějakou malou schopnou firmu a chtěl jsem zůstat v Česku. Viděl jsem v nich takovou obdobu našeho Centrum.cz v roce 2000, kdy jsme byli zdravě agresivní. Oni si berou část toho, co vydělají, pokud prodělávají, tak si nevezmou nic. To mi vyhovuje.

Co jim přinesete? Bude to hlavně zaštípení vaším jménem?

Mají asi tři očekávání: dostanou víc mých peněz na investice, získají ve mně marketingové know-how a samozřejmě moje jméno může přitáhnout pozornost. Sedli jsme si lidsky. Do budoucna bych tam

chtěl odkoupit třeba půlku, ale začnu minoritou.

Jak jste v krizi investoval?

V zásadě hloupě. V měřítkách bank jsem byl relativně agresivní investor, věřil jsem rozvojovým trhům, jako je Brazílie a Čína. V mých očích to nebyly agresivní strategie, prostě mě nebavilo rozkládat peníze mezi nemovitosti, komodity, obrazy a akcie. Byl jsem hodně indexový hráč s tím, že jsem věděl, že nějaká volatilita bude, ale za dva roky se to zase dorovná. Když to začalo padat, tak jsem začal prodávat, i když mě od toho zrazovali. Nakonec jsem v tom stejně zůstal, ale ne všemi penězi.

Kolik jste v nejhorším období ztrácel?

Na investicích 45 až 50 procent. Část peněz jsem měl samozřejmě v hotovosti.

Dnes už jste zpátky?

Ano. Ale hlavně díky tomu, že jsem se o peníze začal starat sám. Když byla největší krize, tak jsem třeba nakoupil ve velkém Citibank za 0,97 dolaru. Vsadil jsem, že ji USA zachrání, jinak bychom řešili úplně jiný problém, než jsou akcie. To by byl megakrach celého světa. Prodával jsem Citibank za 4,64 dolaru, pak jsem ji zase nakoupil. Díky krizi jsem se naučil obchodovat v různých investičních scénářích. Ale nikdy jsem to nechtěl dělat naplno, protože mě to nebaví. Jakmile si totiž jednou zainvestujete, pořád vás to láká dívat se, jak se portfolio vyvíjí. Pak jste závislák na akciových trzích, máte aplikace v iPhone a koukáte na vývoj burz i v tramvaji. To bere strašně času, kte-

PROFIL

Ondřej Tomek (36)



V roce 1997 založil firmu **NetCentrum**, pod níž vyrostl portál **Centrum.cz**. Před třemi lety ji společně s **Oldřichem Bajerem** prodali investorům **Warburg Pincus**. Tomek poznával dva roky život na moři. Ted se vrátil a začal investovat do českých firem. Hlavní podnikání ale teprve hledá.

rý můžete využít jinak. Ted jsem se tedy konečně dostal do situace, kdy se mohu přestat starat o peníze a začít se koukat, kam dál.

Kam tedy investujete?

Držím se vlastně jen českých firem. Když jsem prodal Centrum, tak mě hodně lidí kontaktovalo s tím, zda bych jim nepomohl rozjet byznys. To jsem na dálku mohl udělat jen tak, že jsem poslal peníze. Mám podíl například ve firmě **Effectix.com**, která dělá v zásadě digitální marketing. Přes různé programy počítá klientům to, jak nejlépe utratit ko-

runu, aby jim přinesla co nejvíce zpět. Je to postavené na různých matematických modelech. Dnes už mají šedesát lidí, jsou na Slovensku a vstupují do Polska. Připravuje se západní Evropa.

Jaký máte v Effectix.com podíl?

Asi 43 procent. Určitě jsem nechtěl majoritu.

Měl jste nějakou konkurenční doložku, že nemůžete pracovat v oboru IT?

Naštěstí velmi krátkou – roční. Prodej **Centrum.cz** byl postaven tak, že prodávám firmu. Ne svůj život.

Zpětně to vypadá, že jste Centrum.cz prodal na naprostém vrcholu. Přepatili investoři Warburg Pincus vaši bývalou firmu?

Nechci, aby to vyznělo špatně, ale oni si kupovali úplně jinou vizi a strategii, která se k **Centrum.cz** pojila. Ale pak ji nerealizovali. Já jsem prodával něco, co bylo v mých očích podstatně dražší než tehdejší cena.

Kam se mělo Centrum ubírat?

V roce 2007 jsme bojovali se Seznameem a bylo jasné, že jeho dominancí je hlavní stránka. Cokoli tam dal, tak uspělo. Takže my jsme šli trochu jinou cestou – a tou měla být média a jejich monitoring. To jsme měli mnohem lépe rozjeté. V roce 2005 to byl start **Aktuálně.cz**, v roce 2010 se měly spustit regionální věci s hyperlokálním obsahem. Strategie měla vrcholit v roce 2011. Vedle toho jsme chtěli jít do monitoringu médií. Čekali jsme na digitalizaci a dotahovali jsme s matematicko-fyzikální fakultou technologie voice to text

(automatický převod mluveného slova do textu, pozn. red.).

Jaký jste měli v monitoringu byznys plán?

Dnes si monitorují média většinou velké firmy, ale my jsme chtěli mít produkt pro každého, třeba i pro živnostníka. Ceny měly být od sto korun měsíčně. Celý trh jsme tehdy odhadovali na dvě až tři miliardy. Vlastně nám stačilo propojit jen vlastní mediální značku a vyhledávač. Aktuálně se mělo věnovat investigativní žurnalistice. To byla strategie, která měla generovat tři miliardy příjmů. Lokální média lidé chtějí. Najděte si třeba výsledky třetí ligy, kterou přitom hraje spousta lidí. Nebo si vezměte, kolik „naplavenin“ žije v Praze. Já jsem třeba z Hradce Králové a každým chce vědět, co se děje „doma“.

V mediální branži jste nakonec zůstal a nedávno koupil podíl v serveru motejlek.com. Proč?

Protože ho chci podpořit. Šéfa webu **Mirka Motejka** jsem poznal ještě v době, kdy pracoval v časopisu **Týden** a jako první vyhrabal prodej **Centrum.cz**. Tehdy mi to sice moc nepomohlo, ale je prostě dobře, když takoví lidé píšou. Když vidím, jak se mu podařilo zpoplatnit články a že tam teče inzerce, a přitom to celé začalo v podstatě jako blog, tak mám skoro pocit, že mě ani nepotřebuje. Rozhodně ne kvůli penězům. Ale měli jsme dohodu ještě z doby, kdy jsem odjížděl na moře.

Když jste prodal firmu, chtěl jste kromě jachty projít také džungli v Papui-Nové Guineji. Platí to?

Ne. Na to už nemám kondici.

Jaroslav Mašek