

## Jan Pravda: Kdo nechce změnit svět, ten do něj díru neudělá

Jan Pravda vybudoval firmu, která se stala globálním hráčem. Před pěti lety začal obchodovat s emisními povolenkami, loni obchod přesunul do Dublinu pod hlavičku firmy Carbon Warehouse. Ta jen za prvních šest měsíců tohoto roku zobchodovala povolenky za 450 milionů eur a na specializovaných světových burzách drží zhruba desetiprocentní podíl. Jejího zakladatele dnes zaměstnává další projekt - hedgeový fond Sanning Capital, který Pravda řídí spolu s partnery Kateřinou Zychovou a Robertem Douchou. "U Sanningu máme stejné globální ambice, jako u Carbonu," říká.



HN: Jak se v Česku buduje globální hráč?

Většinou u toho stojí nějaká diskontinuita, nepravidelnost. U obchodu s emisemi to byl fakt, že v roce 1990 mělo Česko hodně těžkého průmyslu. Po nepovedené privatizaci se řada podniků zavřela, ale při přípravě systému emisních povolenek se vycházelo ze stavu z roku 1990. Tím pádem byly Česku přiděleny povolenky na skoro 100 milionů tun emisí. O 10 až 20 procent víc, než potřebovala. Takže tu v roce 2005 bylo navíc emisních povolenek za 600 mil eur, které se musely prodat. A my jsme byli mezi prvními, kdo se tomu začal věnovat. Zprvu jsme měli zkušeného zahraničního partnera Cantor Fitzgerald, ale záhy jsme zjistili, že oni sice mluví bezvadně anglicky, ale o trhu vědí míň než my. A tak jsme si otevřeli přístup na burzu sami, jako vůbec první z východní Evropy.

HN: Proč jste od povolenek loni zběhl a založil hedgeový fond? V tom oboru jste měl šanci být první.

Carbon Warehouse musí projít strategickým rozvojem. Uvažujeme o expanzi do západní Evropy, o nových produktech, jako je třeba elektřina. Nejbližší záměr je přetvořit původního brokera na investiční banku. Bude nabízet asset management, obchodní služby a poradenství. Je to vzdálená budoucnost, ale budoucí asset management Carbonu souvisí s investičním fondem.

HN: Jak konkrétně?

Naši "karbonoví" klienti mají spoustu kapitálu vázaného v povolenkách. Střední Evropa dostává ročně asi 500 milionů tun emisních povolenek, jež mají hodnotu zhruba 7,5 miliardy eur. Za pět let to představuje 37,5 miliardy eur kapitálu, uvězněného v povolenkách. My připravujeme produkt, který umožní firmám z tohoto kapitálu benefitovat. Umožníme jim jejich povolenky zainvestovat do našeho již existujícího fondu Sanning. Případně do dalšího chystaného fondu, který se bude specializovat na globální investice do zeleného byznysu.

HN: Jak se nový fond bude lišit od Sanning Capital?

Sanning je normální investiční fond, investuje od Polska po Turecko, příležitostně po Rusko a Kazachstán. Vedle toho zvažujeme "zelený" fond, který bude peníze z povolenek investovat do akcií podniků, které vykazují parametry - jak já říkám - "sustainability", trvale udržitelného rozvoje.

HN: Co si pod tím lze představit?

Jde o firmy, které o tom jenom nemluví, ale snaží se cílevědomě vyhnout tomu, co se teď stalo BP. Do pozitivních, trvale udržitelných firem, podle mne patří třeba Google. V Polsku je hned několik zajímavých příkladů. Třeba Polish Energy Partners, ta má kapitalizaci asi 100 milionů eur a je největším developerem alternativních energetických zdrojů v Polsku. Další příklad "sustainable firmy" globálního měřítka je Kapsch. U nás asi panuje názor, že dělají byznys ne zcela férově. Ale jejich obor, mýtné brány - to je přesně to, co nás zajímá. Zdaňují betonování krajiny a nesmyslné převážení výrobků z jednoho konce světa na druhý. Nebo firma Vestas, která staví větrné elektrárny. Příkladem je spousta.

HN: Kde berete jistotu, že zrovna firmy, které ctí zásady trvale udržitelného rozvoje, budou úspěšné?

"Trvale udržitelné" firmy mají nějakou vizi, snaží se změnit svůj obor, nechat v něm stopu. Taky berou ohled na zákazníky, ti to cítí. A to se dlouhodobě pozitivně projevuje.

HN: Nebývá důležitější, jaké má firma image, jak se umí prodat, jak zvládá různé marketingové figle?

Ne, ne, ne! Příkladem je třeba Apple. Já věřím, že jeho šéf Steve Jobs má už přes 30 let vizi změnit počítačový sektor. A taky to udělal.

HN: Ale Jobs je taky geniální showman. Lépe než kdo jiný umí svou firmu a produkty výborně prodat!

Jasně, ale zkusila jste si Apple produkt? Respektuje zákazníka daleko víc než produkty Microsoftu. Úspěch v byznysu není jen o penězích, je nemyslitelný bez posedlosti být nejlepší, změnit svět. A také zaměstnanci v takové firmě nedělají jenom pro peníze. To se projevilo třeba v bankovní krizi. Většina bank vesměs funguje

tak, že jejich zaměstnanci pracují jen kvůli svým bonusům. Sám jsem dělal pro Merrill Lynch, takže to znám. Představte si banku, kterou tvoří 70 tisíc lidí, co jen čekají, až dostanou příští bonus! Tak se to pak sesypalo jako domek z karet. Já tvrdím, že přežívají jen firmy, jejichž lídři se dívají dál než na příští odměnu. Bohužel zrovna v bankách takových lídrů vidím minimum.

HN: Tím chcete říct, že právě vy budujete úplně jinou banku, která udělá díru do světa, jejíž zaměstnanci spojí společná vize a vy místo na zisk budete myslet na blaho klientů? Tohle přece vykládá každý bankéř!

Jenže já nemám sekretářku, do práce jezdím vlakem, a snažím se být konzistentní v tom, co říkám i dělám. V našem fondu s partnery Kateřinou a Robertem spravujeme i svoje peníze. My se neřídíme principem OPM - "Other People's Money", což ve finančním světě znamená zacházet se svěřenými penězi, jak se mi hodí. Kromě toho myslím, že se právě ve střední Evropě mohou zrodit hráči, kteří mají šanci západní Evropu předběhnout. Region nabízí víc těch pověstných diskontinuit, než byla ta, na níž jsme postavili úspěch "karbonového byznysu". Pokusy se začínají objevovat. Vezměte si třeba Asecco (největší polská IT společnost s celoevropskou působností). Vstupovala na trh v době, kdy zdejší banky neměly informační technologie. Začala dělat bankovní software, vydělala balík peněz, může se tvářit jako globální firma a skupovat podniky v Německu, Rakousku, Španělsku, Americe. Já netvrdím, že se zrovna oni stanou globálním lídrem. Těch, komu se to povede, je málo. Ale díky zdejším mimořádným okolnostem některé zdejší firmy na to mají šanci.

HN: Které zdejší firmy podle vás po této šanci sahají?

Třeba NG2, největší polský výrobce a prodejce obuvi, prodávají i u nás pod značkou CCC. Nebo LPP, tu u nás známe jako prodejce oblečení značky Reserved. Nedávno jsem u nich koupil dětskou bundu za 300 korun, moje žena hádala, že stála přes patnáct stovek. Obě firmy nabízejí dobrý poměr kvality a ceny, zúročily pověstnou šikovnost Poláků obchodovat s módou. Taky oběma stoupla tržní kapitalizace za pět let o stovky procent.

HN: Jedinou veřejně obchodovanou českou firmou, která se snaží dělat - jak vy říkáte - díru do světa, je ČEZ. Vyhovuje vašim parametrům trvalé udržitelnosti?

Těžká otázka. Ve srovnání s ostatními regionálními elektrárenskými společnostmi je manažersky dobře řízen. Zákazníky slušně obsluhuje, i když některé kroky firma jako ČEZ nemá zapotřebí: třeba v době, kdy už si vrabci štěbetali, že ceny elektřiny půjdou dolů, nabídli domácnostem zafixovat si ceny elektřiny. Ale jestli dobře uchopí svou unikátní příležitost - být jedinou firmou ve střední Evropě, která rychle a levně postaví atomovou elektrárnu, má dobře našlápnuto. Pokud je tam nějaký problém, tak příliš těsné sepětí se státem a s politikou. Co se mi ale na ČEZ líbí, jsou jejich investice v Turecku. Tam jsme investovali taky.

HN: Proč zrovna Turecko?

Ta země je spolu s Polskem největší makroekonomická příležitost v Evropě a okolí. V posledním kvartále meziročně rostla o 11,5 procenta. Taková místní Čína. V řadě věcí je pokročilejší než my. Zdá se, že třeba mají vyšší podíl žen v managementu, i když je to islámská země. Nebo pokročilejší kapitálový trh. My jsme tam investovali mimo jiné do "malé" banky Albaraka Türk, ta funguje na principu islámského bankovníctví. Islám zapovídá úrok z úvěru, takže banky fungují v podstatě jako investiční. Jejich systém staví naše bankovníctví na hlavu, ale má přesně ten prvek udržitelnosti, na který věřím. Navíc rychle rostou, jsou ziskové. Na Turecku, zrovna jako Polsku, je zajímavý ještě jeden moment.

HN: Jaký?

Když tam srovnáte indexy růstu malých veřejně obchodovaných firem s hlavními burzovními indexy, tak zjistíte, že indexy malých rostou daleko rychleji. V Polsku je index malých firem za posledních pět let na více než 440 procentech hlavního indexu, v Turecku asi na 300 procentech. Bohatství vytvářené v malých firmách se přes burzu promývá a zůstává u akcionářů - často místních. Pro ekonomiku je trh s takovým podhoubím zdravý. Není náhoda, jak se ty země dobře vypořádávají s krizí. Česko je v jiné situaci, zdejší veřejně obchodované menší firmy jako AAA či ECM nestojí za řeč, ekonomika víc stojí na montovnách aut a obřích logistických centrech. Naše pilíře jsou závislé na vnějších podmínkách a vůli zahraničních vlastníků, jimž je fuk, co tady bude za pár let.

HN: Vidíte mezi českými hráči firmy, zralé pro burzu?

Některé tam už i vyrazily. My jsme třeba investovali do malinké české BGS Energy, která staví bioplynové elektrárny. Je pikantní, že šla na burzu do Polska, přestože tam nedělá žádný byznys. Což je příznačné - na polské burze vědí, že je zdravý ekosystém, ve kterém jsou nejrůznější typy kultur i různých velikostí, proto vytvářejí prostředí i pro malé firmičky. Ale když mluvím o investičních šancích, zajímavé tipy jsou třeba i v Rumunsku.

HN: Jaké třeba?

Rumunsko je trochu divoká země, investuje se tam těžce. Ale je tam jedna mimořádná šance - fond národního

majetku Fondul Proprietatea, který se chystá na burzu. Akcie už se dají na sekundárním trhu koupit a jejich potenciál je vyšší než sto procent. V tomhle zafungovala výborně česká banka Wood & Company, která vymyslela instrument, jak tyto akcie nakupovat v předstihu. My jsme to využili a docela jsme vydělali. Zajímavé příběhy najdete i v Rakousku: Erste Bank, Vienna Insurance Group. Nebo průmyslové firmy, jako je Voest Alpine, která kvalitní ocelí a zásobuje třeba BMW. A bavoráky frčí v Číně! Škoda, že české firmy, které taky bavoráky zásobují součástkami, na veřejném trhu nejsou.

HN: Neblíží se doba, kdy přesně tyhle podniky, jako je například Brano, na burzu vyrazí? Pánové, kteří ty továrny privatizovali, pomalu aby mysleli na penzi...

Bohužel v Česku tahle kultura není. Je tu zkušenost z kuponové privatizace, která pro investory skončila špatně. A navíc se zdejší majitelé bojí otevřenosti, která je s veřejným trhem spojena. Je to škoda. Kdyby bylo víc nabídek, bylo by víc investorů i rozmanitosti, silnější ekosystém. Navíc kapitálový trh pomáhá ekonomiku kultivovat. Ve světě to jsou zákazníci a hned po nich investoři, kteří nejlíp ukazují firmám, co si o nich svět myslí.

Pravda Capital

Carbon Warehouse

Globálně působící obchodník s emisními povolenkami, sídlí v Dublinu. Převzal veškeré aktivity Pravda Capital v obchodě s emisemi. Ve svém oboru drží až poloviční podíl na středo- a východoevropském trhu.

Sanning Capital

Hedgeový fond, založený loni v červnu. Kromě Pravdy jej z pozic partnerů řídí Kateřina Zychová a Robert Doucha. Specializuje se na investice od střední Evropy po Turecko a Kazachstán.

Jan Pravda (48)

Studoval geofyziku na pražské UK a management na Cornell University v USA. Pracoval pro Merrill Lynch a Credit Suisse First Boston v Londýně i New Yorku. V roce 2003 založil Pravda Cap. Je ženatý, má syna.

30 milionů tun

je objem povolenek, jež obchodoval Carbon Warehouse za pololetí 2010. Hodnota činí 450 milionů eur.

500 milionů tun

emisních povolenek ročně získávají nyní středo- a východoevropské podniky. Představuje to kapitál v hodnotě 37,5 miliardy eur.

35 procent

činí podle Jana Pravdy výnos hedgeového fondu Sanning Capital za první rok jeho existence (od června 2009 do června 2010).

Autor/ři: [Zuzana Kubátová](#)

[www.ihned.cz/autori](http://www.ihned.cz/autori)