

KOMORA

VÁŠ PRŮVODCE SVĚTEM PODNIKÁNÍ
PROSINEC 2022 – LEDEN 2023 / ROČNÍK 24

INVESTICE DO RODINNÉ FIRMY MÁ SMYSL

Jaroslav Vaníček, SPA-RE



MĚSÍČNÍK HOSPODÁŘSKÉ KOMORY
ČESKÉ REPUBLIKY

K VĚCI:
NOVINKY ROKU
2023

SPECIÁL:
MICE NA VLNĚ
TRANSFORMACE

WWW.KOMORAPLUS.CZ:
JAKÝ BUDE ROK 2023

Investice do rodinné firmy má smysl

„Holding SPA-RE je má odměna za léta dřiny,“ říká podnikatel a investor Jaroslav Vaníček. Jestli si někdo cestu k úspěchu opravdu tvrdě odpracoval, pak je to on. Šel cestou poctivou, bez zkratk a krátkodobých vzplanutí. A díky tomu dnes může firmám, do kterých investuje, opět navracet třpyt a lesk.

Nedávno jste investoval do koupi jednoho z nejstarších autoservisů v Praze – Auto Papoušek, a to v době, kdy se automotive průmyslu nedařilo. Chyběly nebo stále ještě chybí součástky do aut, tím pádem se nemohou v takové míře prodávat. Jaký má tato investice pro vás význam a co vás k ní vedlo?

Servis Auto Papoušek jsem v podstatě koupil místo nemovitosti právě z toho důvodu, že na tom byl ekonomický segment automotive tak zle. Řekl bych, že autoservisy byly tehdy na úplném dně. V zemi byl zákaz pohybu kvůli covidu, lidé nemohli cestovat mezi okresy. Nejezdilo se, tudíž se ani neopravovalo. Lidé nepracovali, byli doma. A to byl ten nejlepší moment, kdy nastoupit do výtahu, který teprve pojedje nahoru.

Jak jste věděl, že pojedje nahoru?

Ta úvaha je vcelku jednoduchá. Jednotlivé součástky do automobilů se stále těžko získávají, takže nové vozy se vyrábějí v menší míře. To znamená, že bude jezdit více starších vozů, které bude třeba opravovat a servisovat. Odvětví automotive je teď, co se týče investic, na vzestupu a čeká ho hodně dobré období. Ta samotná myšlenka je v podstatě taktika. Je to strategie, kterou jsem se naučil od jednoho ze svých dědů. To byl dobrý stratég. Říká mi: „Představ si vše, co nechceš, aby se stalo, a postarej se o to, aby se to nestalo.“ Když si reálně představíte, co všechno se může zkazit, okamžitě víte, co se nesmí stát, aby to bylo dobré. Zkrátka se na věc díváte obráceně, zatímco většina lidí přemýšlí stylem, bylo by ideální, kdyby... Udělal jsem si checklist, co vše se může stát, aby automotive padl. A když jsem se podíval na seznam toho, co se zkazilo, a toho, co se ještě může zkazit, věděl jsem, že teď je ten moment. Jsme na samotném dně, teď dopadl nůž!

Auto Papoušek je součástí holdingu SPA-RE, který vedle autoservisu zahrnuje také segment realit a správy nemovitostí, dále pak

JAROSLAV VANÍČEK

Je majitelem holdingu SPA-RE, jehož součástí je správní a realitní servis, stavební a účetní firma, ale také servis Auto Papoušek. Od dětství si vydělával u táty na stavbě, v 18 letech si zřídil živnostenský list a začal zprostředkovávat úvěry a hypotéky. O rok později měl vlastní kancelář a v 21 letech už vlastnil 5 bytů, které pronajímal. Své nemovitosti prodal a začal podnikat ve stavebnictví se svým otcem. Do jeho plánů ovšem zasáhla krize, která odstartovala v roce 2008. Následoval pád a ohromný restart. Dnes je Jaroslav Vaníček úspěšným podnikatelem a investorem zejména v oblasti nemovitostí, automotive a energetiky. Jak sám říká: „Rád investuji do věcí, které dávají smysl, a pomáhám ostatním s budováním úspěšných firem.“

stavební a účetní firmu. Holding meziročně roste o stabilních 300 %.

Jeho společným jmenovatelem je správa majetku. Rád se starám o prostředí, ve kterém žiji, a toužím, aby věci kolem mne fungovaly. A ta správa věcí s tím úzce souvisí, ať už jde o majetek, nemovitosti, auta nebo firmy. Holding SPA-RE je pojmenován podle první společnosti, kterou jsem založil, což byl Správní a realitní servis. Staral jsem se o servis nemovitostí mých klientů za paušální poplatek. Tehdy to bylo měsíčně 500 korun za bytovou jednotku. Jakmile jsem začal lidem spravovat majetek, portfolio klientů se rychle zvětšovalo a někteří z nich chtěli svou nemovitost prodat nebo rekonstruovat. Proto také postupně vznikla realitní kancelář, stavební společnost a s tím pak spojené služby jako úklid a účetnictví, které hraje důležitou roli například při správě SVJ. Krize v roce 2008–2010, kdy jsme s tátou přišli o stavební firmu, mne naučila, že je lepší stát na dvou nohách,

nikoli pouze na jedné. Začal jsem mít obavy kvůli ekonomické krizi a říkal si, že už nechci znovu zažít pád, který navíc nemůžete nijak ovlivnit. Takže přišel čas spravovat další segment a k automotive jsem měl blízko.

V rámci vysoké inflace ztrácí peníze svou hodnotu. Znamená to, že se nacházíme v období, kdy jsou investice spíše nutností?

Je pravda, že inflace způsobuje ztrátu kupní síly koruny. Týká se to zejména běžných potravin a energií. To ale není případ investičních příležitostí. Třeba unce zlata stála na začátku krize 2 000 dolarů a teď za ni dáte 1 600 dolarů. Cena zlata jde dolů, ale kupní síla neklesá tolik, jako je tomu u S & P indexu. Inflace zasahuje zejména chudší část obyvatelstva, kterým vyšší cena základních potravin a energií způsobí problémy. Střední třída, která má něco našetřeno, a bohatí lidé mohou nakupovat se slevou. Je to výhodné v tom smyslu, že inflace sice způsobí, že máte ze sta tisíc korun pouze osmdesát, ale když místo 2 000 dolarů koupíte unci zlata za 1 600 dolarů, tak jste na tom 1:1. O nic nepřijedete, naopak pokud s tím umíte pracovat, můžete na tom vydělat. Kdy jindy koupíte Ferrari s dvacetiprocentní slevou?

Pokud se na obzoru objeví výhodná investice, je vždy zapotřebí tomu konkrétnímu byznysu, odvětví nebo produktu, do kterého investujete, rozumět? Je to předpoklad dobré investice?

Podnikání není raketová věda, za 3 až 7 let to umíte. Investování do nemovitostí není raketová věda, za 3 až 7 let to zvládnete. Dá se to naučit stejně jako například hra na housle. Já jsem rozhodně začínal na tom, čemu od dětství nejlépe rozumím – na nemovitostech. Jeden z mých nejlepších kamarádů z dětství měl tátu, který měl autodílnu, a tam jsme společně trávili spoustu času. Důvěrně jsem toto prostředí znal, proto jsem se odhodlal jít do automotive. A poslední obor, ve kterém se pohybuji, je energetika. Mám vystudovanou



Foto: Zs archív J. Vaníčka

Střední průmyslovou školu energetickou a stavební. Byl jsem zaměstnaný v Severočeských dolech na elektrárně, dělal jsem správce budov v Pražské teplárenské. Takže, co se týče energetiky, vím, co je třeba, rozumím tomu, a to ze mě dělá obstojného investora v energetice. Proto také investuji do těchto tří segmentů. A každému investorovi bych doporučil, ať se nejvíce drží toho, čemu rozumí, protože tam dokáže vidět nejdále a odhalit nejvíce. A to je hodně potřeba, protože když se budeme dívat na dobrou investici jako na princeznu zakletou v labutí, tak potřebujeme hodně labutí políbit, než se ukáže princezna. Nicméně je dobré už od pohledu poznat, kdo je labuť a kdo kačer.

Tedy předpokladem dobré investice je mít našetřeno, mít k danému segmentu pokud možno vztah, orientovat se v něm. Co dál hraje roli?

Vztah je jednoznačně dobrá premisa, protože vás udrží v zájmu o investici. A to je podstatné. Vztah vás připoutá k investici a vy máte zájem na ní pracovat a oprašovat ji. V souvislosti s pojmem „vydělat peníze“ jsou pak mnohem důležitější kompetence.

Jak to myslíte?

Za kompetenci považuji fakt, že investici technicky rozumíte. Technicky rozumět znamená

vědět, na čem se vydělá a na čem nikoli. Vztah a kompetence. A přesně to mě také zajímalo, když jsem kupoval servis Auto Papoušek. Jestli majitel, který tuto značku před více než 30 lety budoval, k ní měl vztah a jestli rozuměl tomu, co dělá. Což v obou případech platilo. Ta firma tedy měla skvělý základ. Čím to, že v posledních letech pokulhávala? Protože život přišel a majiteli dnes už není 30. Není mu ani 40. A to jsou investice, které mě zajímají. Představte si, že máte krásnou nemovitost, máte ji rád, je to odkaz po tatínkovi, který byl navíc architektem. Chcete, aby nemovitost byla zachovalá, ale nejste architekt, živíte se zpěvem. Máte tedy vztah, ale nemáte kompetence.


Auto Papoušek

Potřebujete někoho, kdo bude respektovat váš vztah a zároveň bude mít ty správné kompetence. A stejně tak to bylo i v případě syna majitele Papouška. Měl vztah, ale už neměl kompetence. Michal Papoušek ve firmě zůstal, protože v ní má srdce a funguje jako obchodní ředitel a ambasador společnosti. On se o to stará, protože v tom má srdce, a já nastavuji pravidla, protože mám kompetence, ale zároveň firmu opečovávám, protože to mám také rád. A v tom tkví budoucnost firmy Auto Papoušek.

V jakém smyslu se tedy o firmu staráte?

Nemohu vše dělat sám, a tak v jednotlivých oblastech spolupracuji s profesionály, kterým důvěřuji. Mezi mé nejbližší spolupracovníky patří brand stratég a brandingový specialista Jakub Kantor a byznys mentor, kouč a krizový manažer Pavel Klein. Jakub Kantor tradičně přichází na pomoc s komplexní strategií značky, která ve světě vizuálního smogu vyniká nad svou konkurencí. Jakub Kantor se tedy postaral i o rebranding společnosti Auto Papoušek. Navrhl strategii na podporu značky, postaral se o design, úpravu barev i nové webové stránky a další související záležitosti. Pavel Klein je zkušený profík, který už celá dlouhá léta působí na poli byznysu. Věnuje se krizovému řízení firem, školí management, ale dokáže výrazně pomoci i v nastavování interních procesů. Pavel Klein není pouze teoretikem v oblasti podnikání, ale tím, kdo dokáže své rady realizovat v praxi. A já jsem moc rád, že díky mým partnerům věci fungují tak, jak mají. Jsem rád, že se nám podařilo zrekonstruovat halu, kde se vozy servisují, a že Auto Papoušek se může pochlubit skvělým technickým zázemím a řadou odborníků. Jsem rád, když firmám mohu vracet třpyt a lesk. Proto chci firmu dále rozšiřovat. To je to, co mne naplňuje.

Zmínil jste plán na rozšiřování firmy. Můžete být konkrétní?

Pokud chcete firmu rozšiřovat, tak kolem ní stavíte věci, které ji podporují. Co může podpořit autoservis? Velký pozemek bych rád využil jako parkoviště a část pozemku pronajal partnerovi, který vytváří s autoservisem symbiózu. Hledám tedy možnosti, jak firmu posílit a jak ji efektivněji řídit. Rekonstruovali jsme celou servisní halu. Vzniklo nové parkoviště, které nám umožnilo klientům zpřístupnit službu parkujkaravan.cz. Za skvělé peníze zde můžete uschovat karavan, který bude v bezpečí, a navíc na místě, kde se servisu karavanů už léta věnujeme. Na to jsou samozřejmě navázány i další kvalitní služby, které našim klientům ušetří čas. Dalším investičním plánem je zakoupení solárních panelů, které bychom rádi umístili na střechu servisu, čímž zhodnotíme naše peníze formou úspor ve výdajích na elektrickou energii. Rádi bychom využili druhé patro administrativní budovy a nabídli ji k pronájmu partnerské společnosti. Tě bychom mohli také zajistit servisování vozů a získat tak od ní nějakou službu navíc.

Jak získáváte pozornost klientů? V čem jste jedineční?

Jsmo ryze český rodinný podnik s více než třicetiletou historií. Věříme v tradici dobrého poctivého řemesla a velmi si vážíme našich klientů. Výhodou je individuální přístup a zodpovědnost. Nenecháme své klienty na holičkách, pokud se dostanou do nepříjemné situace, kdy jejich vůz není stoprocentní. Provádíme kompletní servis vozů všech značek včetně oprav po nehodách. Poskytujeme komplexní služby v oblasti pneuservisu s možností uskladnění sezonních pneumatik. Staráme se také o firemní vozy. Mezi naše klienty patří Policie hl. města Prahy, společnost Rohlik.cz, TSK nebo řada velkých pojišťovacích domů. Samozřejmě nás

zajímá i budoucnost, připravujeme se na „automobilovou revoluci“, což by mohlo přinést větší zájem klientů o servis elektrovozdů. Pozice servisu tedy v poslední době velmi posílila a já jsem tomu rád.

Podnikáte a investujete také v rámci nemovitostí. Trh s nemovitostmi se v současné době nachází na jakémsi rozcestí. Souhlasíte?

Ano. Můj checklist všeho, co se v tomto segmentu může pokazit, ještě není naplněn. V současnosti se inzeruje kolem 90 tisíc nabídek, ještě bych tomu dal 50 procent a bude rozhodnuto. Může se to samozřejmě začít obracet ještě dříve, to nevádí, ale už budeme ve správnou chvíli dole nastupovat do investičního výtahu. Jestli chcete investovat do nemovitosti, ještě vydržte.

Vyčkáváte a snažíte se generovat zisk z nemovitostí, které v současnosti vlastníte a spravujete, nebo se poohlížíte po nějaké další investici?

Zisk generuji stále. Spravuji nejen své nemovitosti, ale i majetek svých klientů. Jde o velké budovy korporátních společností, ale také o zajímavé rezidenční nemovitosti. V tuto chvíli také navyšuji počet nájemních smluv. Pronájmům se v současné době daří. Lidé momentálně nechtějí investovat do vlastního bydlení, protože zdražily hypotéky, což samozřejmě nahrává pronajímatelům. Já tedy vyčkávám tím správným způsobem: zvyšuji svůj příjem a zhodnocuji peníze investorů. Poohlížím se po investicích, které jsou morální, etické a legální ve světě nemovitostí, automotive a energetiky. Na takové, kterým mohu prospět a přidat jim určitou hodnotu. Nejlépe, když je to, řekneme, skrytý poklad. Hledáte něco, co běžný člověk neocení, ale vy v tom vidíte hodnotu, která tam potenciálně je.

Která investice vám v poslední době udělala největší radost?

Historický dům z 15. století na náměstí v mém rodném městě, v Kadani. Kadaň byla dvakrát za sebou vyhlášena jako nejhezčí město České republiky. A jedna z věcí, která mě motivovala spravovat majetek a podnikat, je přečtení životopisu Karla IV. Vita Caroli. To jsem si přečetl i proto, že na kadaňském náměstí probíhá slavnost Císařský den, kdy do města přijel Karel IV. se svojí družinou udělit městu glejt vařit vlastní pivo. A ten dům, který jsem koupil na náměstí, je bývalým pivovarnickým domem. Má nádhernou historii, je to kulturní památka a já si ho pro potěšení rekonstruuji a budu ho pronajímat jako rezidenční bydlení. Byl jsem tam teď převzít fasádu. Z archivu jsem si vytáhl fotky z 19. století a v průčelí toho domu nahoře byli andělíčky, které nechali komunisté spadnout – strhli je na zem a rozbili. Jsem domluvený s městem na jejich restaurování, aby se mohli vrátit na své původní místo, kam patří. Ten dům má historii, má svůj příběh, ale dnes už i majitele, který mu vrátí duši a krásu. A takhle sbírám nejen nemovitosti. ■

JUDITA HRUBEŠOVÁ