25. březen 2015 [13°C, 8°C](http://pocasi.ihned.cz/)

www.ihned.cz

[Kurzy](http://dataroom.ihned.cz/meny/) **$24,92€27,38**

Top of Form

 

Bottom of Form

*

Autor HN [Kiska Andrej](http://archiv.ihned.cz/tagy/Kiska-Andrej-303103) [investice](http://archiv.ihned.cz/tagy/investice-2850) [Credo Ventures](http://archiv.ihned.cz/tagy/Credo-Ventures-277664) [startup](http://archiv.ihned.cz/tagy/startup-257704)

**Sociální sítě Miloše Čermáka: Rozhovor se synem "slovenského Billa Gatese"**



[**Miloš Čermák**](http://archiv.ihned.cz/?article%5baut_id%5d=10705420&p=000000_authors&person%5bid%5d=10705420) - šéfredaktor iHNed.cz

25. 3. 2015 00:00 (aktualizováno 11:12)

Přečteno **2 523x**

 autorská strana [2](http://archiv.ihned.cz/c1-63738050-socialni-site-milose-cermaka-s-nadsazkou-rikam-ze-otec-je-slovensky-bill-gates#disqus_thread)

Facebook Twitter Pocket Přeposlat

reklama

* **Osmadvacetiletý syn slovenského prezidenta Andreje Kisky loví v Praze startupové firmy pro fond rizikového kapitálu.**
* **Češi si jej dokonce zvou, aby jim poradil při výběru příštího prezidenta.**
* **Svého otce nazývá "takovým slovenským Billem Gatesem".**



Rizikové investice mohou měnit svět, přiznává Andrej Kiska mladší. Investoři totiž vkládají peníze do nápadů a projektů, ze kterých mohou vzniknout velké věci.

autor: HN – Martin Svozílek

Když byl loni v říjnu slovenský prezident Andrej Kiska na návštěvě USA, zúčastnil se v New Yorku fóra pro digitální ekonomiku. V Bostonu diskutoval o podnikatelském prostředí pro start-upy a v San Diegu otevřel podnikatelský inkubátor pro slovenské firmy. Nakonec navštívil Silicon Valley i centrálu Facebooku.

Tohle všechno dává o trochu větší smysl, když se dozvíme, že jeho osmadvacetiletý syn Andrej v Praze „loví“ startupové firmy pro fond rizikového kapitálu Credo Ventures. V dubnu se stane jeho partnerem.

**HN: Jak je to s tou vášní pro start-upy? Nakazil jste se vy od otce, nebo naopak?**

Ono je to ještě jinak. Otec zase takový fanda do start-upů není. Má rád podnikání jako takové. Není tím typem fanouška technologií, který má jako první nový iPhone. Start-upy bere jako určitý symbol chuti do byznysu. Neřekl bych, že jsem se od něj nakazil, ale tu chuť jsem od něj určitě zdědil. Je to něco, co mají lidé geneticky dané. Podnikavost je rys osobnosti. Já už jako malé dítě říkal, že chci být byznysmen.

**HN: Co vám na to učitelky ve škole říkaly?**

To už si nepamatuju. A zase bych vášeň pro byznys nepřeceňoval. Ono to asi vzniklo i tak, že mě otec tehdy bral na služební cesty, což se mi strašně líbilo. Vlastnil zlatnictví a rozváželi jsme zboží. Říkal jsem si, že jestli podnikání znamená, že jezdíte po Slovensku autem plným šperků, tak že to budu rád dělat.

**HN: Kdy jste vydělal první peníze?**

Asi až v Praze v investiční firmě Benson Oak. Nastoupil jsem tam po škole v roce 2009. Benson Oak investoval do české antivirové firmy AVG, která už v té době představovala slušně našlápnutý byznys. Dnes je to nadnárodní miliardová společnost, obchodovaná na newyorské burze. To byl první velký úspěch, jehož součástí jsem byl.

[Nestlé v Česku roste díky čokoládě, kávě a také krmivu pro psy - čtěte ZDE](http://hn.ihned.cz/c1-63738400-nestle-v-cesku-roste-diky-cokolade-kave-a-take-krmivu-pro-psy)

**HN: Proč jste šel zrovna do Prahy?**

Studoval jsem vysokou školu v Americe. Na University of Virginia jsem vystudoval finance a management. Podle časopisu BusinessWeek to byl v těchto oborech nejlepší bakalářský program ve státech. Většina mých spolužáků šla po absolvování na Wall Street nebo do Londýna. Já už v Americe zůstat nechtěl, byť jsem nějaké nabídky měl. Lákalo mě to blíž k domovu. Tak jsem poslal životopisy do Londýna, Bratislavy i Prahy. A vyšla Praha.

**HN: Do zámoří vás poslal otec? Na zkušenou, jak se říká?**

Vybral jsem si to sám. Byl jsem tam už rok na střední, v rámci výměnného programu. A pak jsem se rozhodl, že v USA půjdu také na univerzitu.

**HN: Ale platili to rodiče?**

Částečně. Výhodou University of Virginia je, že je státní, takže školné není tak strašně vysoké jako na privátních školách. A pak jsem získal stipendium jako lyžař. Problém byl, že jsem nebyl až tak dobrý, takže univerzitu jsem si musel pečlivě vybrat. Ne na severu, kde jsou hory a mnohem víc dobrých lyžařů, a ani ne na jihu, kde se zase nelyžuje skoro vůbec. Virginie je přibližně uprostřed USA a do tamního lyžařského týmu jsem výborně zapadl.

**HN: Stálo to za to?**

Myslíte studovat v Americe? Určitě. Zaprvé si vyzkoušíte, jaké to je, spoléhat se sám na sebe. Na mé škole nebyl nikdo ze Slovenska ani z Čech, takže jsem byl hozený do vody a musel jsem plavat. Navíc systém tamního vysokého školství je výborný. První dva roky máte na to, abyste se rozhodli, co budete dělat. Takže já jsem se rozhodoval mezi filozofií, mezinárodními vztahy či třeba buddhismem. A zvolna, bez nějakého tlaku, jsem se nakonec dostal k byznysu. V osmnácti člověk často neví, co chce dělat, a zároveň není špatné získat všeobecné vzdělání a rozhled.

Naopak další dva roky vás drtí. Akademický program je nastavený tak, že podporuje „critical thinking“. Chodíte na přednášky, kde je maximálně deset až patnáct studentů, a hodinu a půl diskutujete na přesně zvolená témata. S lidmi, o kterých si říkáte: „Panejo, těm to ale pálí!“ A to myslíte učitele i spolužáky. Z těchto diskusí pak ze čtyřiceti až šedesáti procent vychází vaše známka. Americké školy učí studenty přemýšlet a komunikovat. České a slovenské školy vás nutí zapamatovat si spoustu informací. Jenže u nich je riziko, že je brzo poté zapomenete.

[Investujte do třetího světa, radí ekonomický guru Booth - čtěte ZDE](http://hn.ihned.cz/c1-63738210-investujte-do-nbsp-tretiho-sveta-radi-ekonomicky-guru-booth)

**HN: Takže nepatříte k těm lidem, kteří tvrdí, že si ze školy nic neodnesli? Že se stejně všechno naučili až v práci?**

Vůbec ne, naopak! To bylo moje největší překvapení. Ve škole nám tvrdili, že co se týče finančnictví, přijdeme do firem dobře připravení. A já v Benson Oak zjistil, že to je pravda. Můj první úkol byl: tady máš řidiče, tady finančního ředitele, tady kontrolorku a vybuduj model cash flow. Dělej, co umíš. Ale pro mě to bylo stejné, jako bych dostal další úkol na hodině ve škole. Díky univerzitě jsem věděl, co mám dělat.

Mimochodem proto také škole od konce studií každoročně posílám finanční příspěvek. A víte co? Dělá to 96 procent absolventů. Každý podle svých možností, někdo třeba jen sto dolarů, ale přispějí skoro všichni. To ukazuje, že cítí, jakou pro ně ta škola má hodnotu.

**HN: Váš první zaměstnavatel byl Benson Oak, tedy klasická private equity investiční firma. Co vás zavedlo do Credo Ventures, což je fond rizikového kapitálu?**

Tři partneři – Gabriel Eichler, Robert Cohen a Boris Zelený – se rozhodli do prvního fondu Credo Ventures investovat. Dokonce tam jsou největším investorem. Byla mezi námi od začátku dobrá „chemie“, rád jsem pro ně pracoval, ale oni zároveň cítili, že mě baví podnikání a jsem rád mezi mladými lidmi. Tak mi nabídli, jestli nechci na část úvazku pro Credo pracovat. Jenže to samozřejmě dopadlo tak, že jsem měl najednou dvě zaměstnání na plný úvazek, což se dlouhodobě nedalo zvládat. A já začal naplno pracovat pro Credo. Partě kolem pana Eichlera už jen pomáhám s investicemi, které mají v Izraeli. Ale ty jsou také technologickými start-upy, takže to dává celé logiku.

**HN: Co vás láká na rizikových investicích?**

Když to řeknu trochu nadneseně, rizikové investice mají potenciál měnit svět. Sice dávají jednotlivcům nebo malým firmám relativně málo peněz, ale děje se tak ve fázi, kdy se rodí nějaký nový nápad nebo projekt. A vy nikdy nevíte, jestli to nebude další velká věc. Je to fascinující dobrodružství.

[CzechInvest loni zprostředkoval investice za 87 miliard. Přilákal hlavně firmy z Německa - čtěte ZDE](http://byznys.ihned.cz/c1-63734960-czechinvest-loni-zprostredkoval-investice-za-87-miliard-prilakal-hlavne-firmy-z-nemecka)

**HN: Náplní vaší práce je „lovit“ podobné projekty?**

Řekněme, že je to asi třetina mé pracovní náplně. Vyhledávání investičních příležitostí, debaty s podnikateli, hledání nových projektů. Druhou třetinou je management projektů, kam jsme již investovali.

**HN: Hlídáte si své peníze?**

Ani ne, tak bych to neřekl. Spíš se snažíme poradit, ale nestát v cestě. Investor se může lehce stát překážkou, když začne podnikatele honit kvůli tabulkám a budgetům. Tak to chodí v private equity fondech, kde své peníze musíte opravdu hlídat. V rizikovém kapitálu dáváte podnikatelům větší volnost, byť to může znamenat riziko. Ale proto se tomu říká riziková investice. Vaší rolí je být koučem v pozadí, jenž je ochoten pomoci.

**HN: Credo Ventures je fond, do kterého vložili peníze hlavně čeští a slovenští investoři. Jak se mu daří?**

Myslím, že velmi dobře. Velkým úspěchem byla firma Cognitive Security, kterou dva roky po naší investici koupila společnost Cisco. To prokázalo, že i ve střední Evropě může vzniknout start-up zajímavý pro velkého globálního hráče. A Credu se daří i v tom smyslu, že zatímco před pár lety jsme dostávali 300 byznysplánů ročně, dnes je to 600. A to nepoměrně kvalitnějších.

**HN: Do Prahy jste přišel jako kluk ze Slovenska. Změnilo se něco tím, že jste se stal synem prezidenta sousední země?**

Naštěstí jsem přišel v době, kdy byl „jen“ známým podnikatelem a filantropem. To byl taky jeden z důvodů, proč jsem si vybral Prahu, a ne Bratislavu. Chtěl jsem něco dokázat sám, ne jako syn slavného otce. Že jsem Andrej Kiska, bylo v Praze každému jedno, a do značné míry to platí i teď, kdy je táta prezidentem. Na Slovensku je situace trochu těžší, ale netrávím tam zas tak moc času.

[Kyjovská šroubárna investuje miliony do autoprůmyslu - čtěte ZDE](http://hn.ihned.cz/c1-63732020-kyjovska-sroubarna-investuje-miliony-do-autoprumyslu)

**HN: Jaký vlastně s otcem máte vztah?**

Když jsem se vrátil ze střední v Americe, naši se akorát rozváděli. Přestěhoval jsem se do Bratislavy a moc jsme se s tátou nevídali. Naše vztahy nebyly ideální, já byl v pubertě a naštvaný. Ale jak člověk dospívá, tak začne vidět věci z nadhledu. Dnes je pro mě táta největší vzor. Je to jeden z mála lidí, kteří si řekli: Shromáždil jsem nějaký majetek, měl jsem v životě štěstí. A teď bych se měl o to štěstí podělit s lidmi, kteří ho od osudu tolik nedostali. S nadsázkou říkám, že otec je takový slovenský Bill Gates. Prodal úspěšný byznys – byť samozřejmě za řádově mnohem menší peníze – a teď chce pomáhat ostatním. Zlepšovat svět.

**HN: Jak často od Čechu slýcháte, že mají slovenského prezidenta rádi?**

Dokonce mě jednou jistí lidé pozvali na schůzku, abych jim poradil, jak vybrat budoucího českého prezidenta.

**HN: A šel jste na ni?**

Proč ne? Chtěli si vyslechnout otcův příběh a já ho vyprávím docela rád. Protože je inspirující. A když tam Češi najdou nějakou paralelu, bude to fajn.

**HN: Co jste jim poradil?**

Že mají hledat někoho, kdo bude brát úřad jako poslání. Pro otce je prezidentování jeho největší životní charita. On už před lety založil neziskovou organizaci Dobrý anjel, ale časem narazil na strop svých tehdejších možností. Když sedíte u oběda a zavolá vám cizí člověk, že po něm lékaři chtějí tři tisíce eur, jinak jeho dítě nebudou operovat, tak jste bezmocní. Víte, že to je chyba systému. A otec se rozhodl tento systém zkusit změnit. Dospěl k tomu, že se mu to povede, když se stane prezidentem. A udělal to i přesto, že celá rodina byla proti a nikdo ho v tom nepodporoval. Ale teď jsem samozřejmě pyšný, že se tak rozhodl.