

Tomáš Janeček: Úspěch škol Duhovka ukáže až nová generace

(E15, 27.5.2015, Dušan Kütner)

S bratrem Karlem a otcem založili před dvaceti lety společnost RSJ, která vydělala miliardy korun na podílových fondech a derivátových burzách. Před šesti lety se však Tomáš Janeček z RSJ stáhl a vydělané peníze od té doby investuje do vzdělávacího systému pod názvem Duhovka, kde se metodou montessori v česko-anglickém prostředí učí děti od mateřské školy po gymnázium.

- E15: Učinil jste celkem velký oblouk od ekonomie přes obchodování na derivátové burze až k založení montessori škol. Co vás k tomu přivedlo?

Vždy jsem se zajímal o psychologii a o vnitřní svět. Byl to můj koníček vedle financí. A když měl mít náš nejstarší syn tři roky, začali jsme zkoumat, jaké jsou možnosti dát jej do školky. Tehdy v roce 2008 existovaly dvě základní větve – buď státní školka, nebo hodně rozvinuté anglické školky. Ale nebyla žádná, která by stavěla na kombinaci mateřského jazyka a angličtiny, která by byla bilingvní. Nechtěli jsme udělat kompromis, a tak jsme se rozhodli, že si uděláme vlastní školku.

- E15: Jak dlouho rozjezd školky trval?

Musíte počítat s rokem. Je nezbytné přizpůsobit prostředí tak, abyste splnili všechny normy, například hygienické a požární, protože měníte užívání z rodinného domu na školku. Musíte objekt zrekonstruovat, sehnat správné učitele a školku vybavit. A to vše tak, abyste měl ještě předtím, než ji otevřete, čas tam měsíc až dva chodit, prostředí si detailně osahat a zjistit, co chybí. Ale to nebyl případ naší první školky – u ní jsme vše dělali za pět minut dvanáct. Chtěli jsme otevřít v září a s přípravou jsme začali někdy v zimě. To byl příliš krátký čas. Nyní vím, že to chce alespoň rok.

- E15: Kolik to vše stálo?

Na začátku je to drahá investice. Závisí na tom, jak je to velký prostor, jestli máte jednu, dvě či tři třídy, jak moc musíte prostor zrekonstruovat. Samotná rekonstrukce a příprava na provoz nás stála kolem deseti milionů. Ale máme to na deset let.

- E15: Počítáte s tím, že se vám investice vrátí?

Závisí na tom, jaké máte cíle. Pokud do toho vstupujete s tím, že jste byznysmen a máte to jako byznys projekt, tak stejně jako u jiných oborů počítáte s tím, že se vám to musí vrátit. Ale to nebyl a není náš případ. Náš cíl je, abychom byli provozně soběstační. Investice na začátku bereme jako něco, co je nutné udělat, pokud chceme mít nejvyšší kvalitu. Bez toho to nejde. Neočekáváme proto, že se nám vstupní investice vrátí. Ale to je vědomé podnikatelské rozhodnutí. Jinak bychom museli stavět zcela jiný vzdělávací systém.

- E15: A jste provozně soběstační?

Zatím ne, ale chceme, abychom byli do tří let.

- E15: Proč montessori? Proč jste se neinspirovali standardním školstvím, kterým jste ostatně prošel i vy sám?

Protože vidím obrovské limity tradičního vzdělávání, a to právě i na sobě. Nechci, aby to zažívaly moje děti. Chci, aby měly možnost alternativního vzdělávání ony i ostatní děti, jejichž rodiče to zajímá a chtějí to.

- E15: V čem limity u vás spočívaly?

Z toho, co jsem se učil v základní škole, jsem se nezajímal tak o osmdesát procent. Neměl jsem k tomu vztah a chtěl jsem jen minimalizovat úsilí, abych splnil požadavky kladené na mne zvenku. Kdežto když máte vzdělání, které rozvíjí vaši individualitu, tak základní zapálení přichází zevnitř. Chcete vědět více, protože vás to zajímá. A také vás to baví. Jsem přesvědčen, že naše děti díky montessori výuce dobrovolně rozvíjí ne dvacet, ale třeba sedmdesát procent.

- E15: Často se říká, že děti v montessori školách žijí v uzavřeném a individuálním světě. Nebude pro ně příliš těžké přejít do reálného života?

Individualita je jen jeden aspekt tohoto vzdělávání. Druhým aspektem je, že pracujete ve skupinkách s dalšími studenty. Pracujete i na projektech, v jejichž rámci máte svou roli, stejně jako ostatní studenti. Prvek spolupráce je tak velmi silně zastoupen, jako to bývá mezi dospělými. A v okamžiku, kdy máte svou osobnost silnou a zakořeněnou, tak vás střet s reálným světem rozhodí s mnohem menší pravděpodobností.

- E15: Nakolik jste kvůli Duhovce omezil působení v RSJ?

Velice. Jednou za dva tři měsíce se zúčastním dozorčí rady, takže mám přehled, co se v RSJ děje. Vídávám kolegy, se kterými mám i osobní vztahy. Ale nepodílím se na žádných rozhodnutích. Nedávno mi došlo, že v RSJ aktivně nepůsobím již šest let, i když jsem stále partnerem. Firmu táhnou jiní lidé, zejména Libor Winkler, Michal Šaňák, Bronislav Kandřík a další. Díky tomu můžeme mít Duhovku, financovat ji a rozvíjet. To je úžasné.

- E15: RSJ jste založili v roce 1995. Proč?

Tehdy jsme tam byli jen otec, bratr a já. Zlomovým byl rok 2000, kdy do RSJ vstoupil Libor Winkler a otevřeli jsme pražskou pobočku. To byl moment, kdy se začala firma intenzivně rozvíjet. Nebýt Libora Winklera, tak by naše firma nikdy nevyrostla a skončila by jako malá rodinná firma. V té době byla velmi atraktivní Burza cenných papírů Praha a RM systém. Bylo to čerstvé, vždyť burza byla založena jen dva roky předtím. Pro nás, co jsme studovali Vysokou školu ekonomickou nebo jako bratr Karel matematicko-fyzikální fakultu, to bylo nesmírně vzrušující. O derivátových burzách jsme tehdy nevěděli prakticky nic. Ale měli jsme selský rozum. Naše základní investice byla do podílových listů privatizačních fondů. Majetek připadající na jeden podílový list byl výrazně vyšší než cena, za kterou se podílové listy obchodovaly. Počítali jsme s tím, že dlouhodobě se fondy otevrou a majetek na podílový list se vyplatí. Což se potvrdilo. Na tom jsme vydělali první peníze.

- E15: V roce 2000 po příchodu Libora Winklera jste začali obchodovat na londýnské burze Euronext. LIFFE. Později jste se stali dokonce jako první z východního bloku i takzvaně tvůrcem trhu...

Měli jsme ještě jeden dlouhodobý obchodní model a na základě něj jsme kupovali pozice na výnosové křivce. To byla dlouhodobější buy and hold strategy. Už to byl relativně větší objem. Zároveň elektronické obchodování tehdy prakticky začínalo a nám se otevřela dvířka k velmi nízkým poplatkům. Cítili jsme, že bychom si mohli vyjednat velké slevy. Jeli jsme do Londýna a snažili se je přesvědčit, že když nám sníží poplatky na desetinu toho, co platíme dosud, tak zpětinásobíme obchody. Za každý obchod totiž platí dvě strany – kupující a prodávající, takže celkové příjmy z poplatků burze významně narostou, i když nám dají slevu devadesát procent. A to se nám vyjednat podařilo. Potom jsme pomalu začali startovat náš model. To bylo v roce 2001 či 2002, když přišel Michal Šaňák, což byl náš hlavní programátor, a vytvořil software. Napojili jsme se na burzu a pomalu začali experimentovat. Vyrostlo to organicky, krok po kroku.

- E15: Své působení v RSJ jste neomezil jen vy, ale i váš bratr Karel. Že byste se pustil s ním do jeho nebyznysových projektů, jako je Nadační fond proti korupci nebo Demokracie 2.1, jste nezvažoval?

Ne. My jsme v tomto smyslu jiní. Každý si jdeme svou cestou. Spojovala nás RSJ a to, že máme stejnou krev, ale jinak svým zaměřením jsme odlišní. Mám potřebu budovat jiné věci než on. Miluji dlouhodobé projekty, kde se třeba až za mnoho let ukáže, v čem byl projekt unikátní. Až za patnáct let vyroste nová generace, tak uvidíme, kde budou naši dnešní žáci a studenti a jak budou fungovat v životě – to bude

skutečná zpětná vazba.

- E15: Zvažujete pustit se i do dalších investičních příležitostí?

Udělal jsem vědomé rozhodnutí, že se do žádných nových projektů nepustím. Uvědomil jsem si totiž, že projekt Duhovky je tak silný, že jít od něj dál znamená nedávat mu to, co dostat může.

- E15: Ptám se proto, že v byznysu vydělali peníze mnozí lidé a je nyní moderní investovat do různých start-upů.

Něco jiného je, když svůj projekt řídíte, a něco jiného, když jste investor a investujete do private equity fondu. Ten druhý způsob vám nebere čas. Peníze mám proto v RSJ private equity fondu, kde je nás zhruba patnáct až dvacet investorů. Fondu věřím, protože jej řídí kolegové, které znám. Ale sám tomu energii nedávám.

- E15: Nevadí vám, že na to nemáte vliv?

Rozhodoval jsem se, jestli chci fond podnikatelsky ovlivňovat. Ale došel jsem k závěru, že abych to dělal poctivě, musel bych tomu dát velkou část své kapacity. To jsem udělat nechtěl. Ano, také jsem si prošel fází, když je člověk úspěšný a najednou má peníze a možnost jít do různých projektů, protože je to velice lákavé. Ale je velká pravděpodobnost, že se v tom ztratíte. Je to, jako když vás lidé tahají na všechny čtyři strany. Jde o to si umět vybudovat schopnost říct ne. Čas je limitovaný a je potřeba si dobře rozmyslet, čemu dám svou energii. U Duhovky to vím dobře – je to určitý způsob vzdělávání, o kterém si myslíme, že dlouhodobě pomůže dětem, budou mít vnitřní sílu a najdou si v životě svou cestu. To mi dává tak velký smysl, že vše ostatní vedle toho je pro mne nezajímavé.

Vidím obrovské limity v tradičním školství, a to i na sobě. Jsem přesvědčen, že díky montessori výuce děti dobrovolně rozvíjejí i 70 procent toho, co se učí. Já využil tak pětinu

Tomáš Janeček (40) Vystudoval obor finance a právo v podnikání na Vysoké škole ekonomické v Praze. Ještě během studií se stal společníkem ve firmě RSJ, kde působil jako makléř. Léta se podílel na vedení firmy, nyní je členem její dozorčí rady. V roce 2008 založil se svou ženou Ivanou mateřskou školu Duhovka a postupně vybudovali síť montessori škol pro děti od jednoho roku do devatenácti let.