

Kamil Vacek

# MULTIMILIONÁŘEM V SEDMADVACETI

Jak zbohatnout na mobilních telefonech a prodělat na kondomech

**Č**tyřikrát se pokoušel Kamil Vacek prodat svou firmu a teprve pátý pokus byl úspěšný. Čekání ale stálo za to. Ve svých sedmadvaceti letech se stal multimilionářem. V minulých dnech totiž odprodal devadesátiprocentní podíl ve společnosti GSM Partner obchodující s mobilními telefony francouzské firmě Avenir Telecom. Cena se podle informací týdeníku EURO vyšplhala na víc než sto milionů korun.

**Start za dvacet tisíc.** Když Vacek před pěti lety otevřel první krámk, stačilo mu na to dvacet tisíc. Tehdy studoval na Vysoké škole ekonomické a společně s dvěma kamarády z kolejí se rozhodl prodávat mobilní telefony. „V polovině šestadevadesátého roku spustil Eurotel síť GSM, tak jsme se přihlásili jako dealeři jejich produktů. Jenže operátor nás odmítl, a abychom vůbec měli s čím obchodovat, museli jsme zboží nejdřív nakupovat u ostatních prodejců,“ připomíná začátky firmy, která je dnes největším prodejcem mobilních telefonů v Česku. Tu dobu Vacek popisuje jako nejšťastnější ve svém životě: „Nikdo z nás neměl auto, takže jsme jezdili po Praze tramvají s igelitovými taškami v ruce. Naše tržby rostly každý měsíc o sto procent.“

Nejkritičtější chvíle nastaly v roce 1998, kdy firma vsadila na spolupráci s francouzským producentem mobilů Sagem. „Tehdy jsme hodně prodělali, telefony byly značně poruchové. Se společně jsme se navíc dohodli, že odkoupím jejich podíl a oni odejdou. Riskl jsem to a zadlužil jsem se.“ Před Vánoce téhož roku se ale objevil nový fenomén mobilního telefonování, předplacené sady. „To byl mezník celého byznysu. Od jara 1999 se díky tomu začaly mobily prodávat masově a během půl roku se GSM Partner stal největším distributorem v zemi,“ dodává.

**Kocovina.** Pak se Vacek začal nudit. Čtyři roky se plně věnoval vedení společnosti, navíc mobilní trh rostl poměrně konstantně. „Ze tří typů manažerů - úředník, rozjížděč a takzvaný snižovač nákladů - mne baví ty dva extrémní, kdy se něco děje. Tak jsem začal hledat obor, kam bych se mohl vrhnout.“ Mimo jiné byl společníkem v Kondomerii, specializovaném obchodě s kondomy, rozjel několik internetových aktivit a portálů (jako projektový manažer řídil obchod

Shop.cz), koupil podíl v kurýrní službě Profikurýr a s několika kamarády založil firmu Drink & Drive, která po Praze rozváží opilé řidiče jejich auty. Také se angažoval ve vydávání dvou časopisů, TripMag a Telefon. „Kondomerie byla ztrátová a už je zavřená. Z většiny webových projektů jsem se také již vyvlékl. Zůstává jen Fotoindex.cz, internetová fotosběrna. Zde jsme však dosáhli bodu zvratu a příští rok bychom chtěli exitovat, firmu prodat,“ vysvětluje Vacek své plány.

Odchod po dosažení určitého cíle je pro něj charakteristický. Silného a movitého zájemce o GSM Partner hledal prakticky celých pět let. Zajímavostí je, že se současným vlastníkem Avenir Telecom vyjednával o vstupu již v létě před dvěma lety. „Francouzům se tehdy nelíbila krátká historie firmy a příliš smělý byznysplán. Přislíbili ale, že pokud bude česká společnost úspěšná, k jednání se vrátí.“ Stalo se.

**Večeře za miliony.** Dříve Vacek veškeré prodejní záležitosti vyjednával sám, naposledy si už k sobě přizval poradce, společnost Cash Reform. Jejich služby si pochvaluje. „Jsem netrpělivý člověk, navíc fungující na základních potřebách. Když jsem nenajedený, začínám být nervózní. Druhá strana to ze mě vycítila a začala kumulovat jednání před dobou oběda nebo večeře. Kdyby mi v takovou chvíli nabídli jen o pár procent víc, než byla má původní představa, kývnul bych na to,“ tvrdí a dodává, že bez pomoci poradenské firmy by za prodej GSM Partner možná dostal i třikrát méně než inkasoval nyní.

S domluvenou cenou je Vacek poměrně spokojen. „Ono ani nešlo o standardní obchod. Avenir totiž nechtěl platit v hotovosti, tak jsme se dohodli, že dostanu balík jejich akcií, které jsou běžně obchodovatelné na pařížské burze.“ Podle svých slov se řadí mezi deset největších akcionářů společnosti. O tom, že by se podílu zbavil, zatím Vacek neuvažuje: „Je to sice risk, ale většinu akcií si nechám. Potenciál do budoucna vidím ve dvojnásobku současně hodnoty podílu,“ věří ve schopnosti své firmy, jejíž akcie každý den sleduje. „Suma, co jsem dostal za GSM Partner, je hodně variabilní, pozitivní je, že zatím zažívám růst.“

**Kamil Vacek (27)**

pochází z Aše, od roku 1993 žije v Praze. Osm let studoval Vysokou školu ekonomickou, ale skončil u bakalářského titulu. V současnosti je předsedou představenstva společnosti GSM Partner, největšího obchodníka s mobilními telefony v České republice s více než miliardovým ročním obrátem. S podnikáním začal v jednadvaceti letech, kdy se pokoušel prosadit s audiotextovými službami (telefonní linky s předčíslem 0609), byl také spolujednatel specializovaného obchodu s kondomy a firmy rozvázející opilé řidiče.



I když se zbavil majority, ve společnosti nadále zůstává jako manažer. Momentálně je předsedou představenstva, do budoucna s ním Francouzi počítají na post ředitele pro Českou a Slovenskou republiku. „Expanze na Slovensko je náš nejbližší a zároveň nejtěžší úkol. Myslíme si, že jsme si strašně blízcí, ale obchod se tam dělá jinak.“ Každopádně Vacek je zpátky ve svém živlu: „Mobily mne zase začaly bavit, něco se děje. Na českém trhu probíhá konsolidace, penetrace je již poměrně vysoká. Podle mne budou prodeje růst jen do Vánoc, jaro bude pro všechny velmi těžké - pro výrobce, operátory i distributory.“

ONDŘEJ HERGESSEL  
(ondrej.hergesell@euro.cz)