



Už teď vidíme značný zájem o IPO. Proto si myslím, že v letošním roce jich bude ještě více než loni.

Chalíd Alhusan

Šéf burzy v Rijádu

Mnoho saúdských podniků teď potřebuje čerstvý kapitál a půjde si pro něj na burzu. Nyní se připravuje třeba IPO podniku veřejných služeb Alkhorayef Water and Power Technologies.

KAPITÁLOVÝ TRH

Investoři koupili státní dluhopisy za 12 miliard Kč

Ministerstvo financí včera prodalo ve třech aukcích státní dluhopisy za 12,2 miliardy korun. Na internetových stránkách to uvedla ČNB. Plány ministerstva financí počítaly maximálně s 11 miliardami korun. Investoři projeví výrazně větší zájem – stejně jako v předchozích aukcích. Celkově chtěli koupit dluhopisy za zhruba 31,8 miliardy korun. Od začátku roku se prodaly státní dluhopisy za 42,3 miliardy korun.

AUTA

Toyota zvýšila celoroční odhad zisku i prodejů

Největší japonská automobilka Toyota zvýšila provozní zisk ve 3. finančním čtvrtletí o 54 procent na 987,9 miliardy jenů (200,5 miliardy Kč). Navzdory pandemii také výrazně zvedla odhad celoročního čistého zisku, který by měl do konce března činit 1,9 miliardy jenů namísto dříve uváděných 1,4 miliardy. Celosvětový prodej svých vozů pak firma odhaduje na 9,7 milionu, přičemž ještě v listopadu počítala jen s 9,4 milionu aut.

NÁMOŘNÍ NÁKLADNÍ DOPRAVA

Rejdař Maersk hlásí nedostatek kontejnerů

Dánská společnost A.P. Moller-Maersk ve čtvrtém čtvrtletí zvýšila zisk před úroky, daněmi a odpisy (EBITDA) o 85 procent na 2,71 miliardy dolarů (57,8 miliardy Kč). Mírně tak překonala odhady. Šéf podniku Søren Skou také upozornil, že citelný nárůst poptávky vedl k nedostatku kontejnerů. Maersk je největším kontejnerovým dopravcem po moři a hospodářské výsledky tohoto podniku se považují za ukazatel vývoje globálního obchodu.

AUTA

GM se koncem roku dařilo vyrovnat ztráty

Největší americké automobilce General Motors loni klesl zisk o 4,5 procenta na 6,4 miliardy dolarů (136,2 miliardy Kč). Za čtvrté čtvrtletí vykázala zisk 2,8 miliardy dolarů (59,7 miliardy Kč), rok předtím měla ztrátu 194 milionů USD. Lepší druhé pololetí už jí kompenzovalo uzavřené provozy, na které dolehla pandemie, i svolávání vozů kvůli úpravě airbagu. Tržby za loňský rok činily 122,5 miliardy dolarů (2,6 bilionu Kč).

Český fond RSJ věří biomedicíně. Jako první investoval do amerického start-upu s převratným lékem

Petr Zenkner

petr.zenkner@economia.cz

Pro investice do biotechnologií platí dvě věci: jsou rizikové, ale dá se na nich hodně vydělat. To druhé zatím splňuje americký biomedicínský start-up BioXcel Therapeutics, jenž přichází s průlomovým lékem, který umí rychle zlepšit krátkodobé změny chování pacientů trpících schizofrenií, bipolární poruchou nebo demencí.

Na úspěch medicínské firmy s nynější tržní kapitalizací 1,5 miliardy dolarů (32 miliard korun) sází i čeští investoři z fondu RSJ Gradus, kteří do ní dali peníze už v roce 2015. A to jako vůbec první větší rizikový investor na světě. „Máme přes 200 tisíc akcií, které chceme dále držet, protože věříme, že firma dále poroste,“ řekl HN Michal Votruba, ředitel fondu RSJ Gradus, který je od roku 2019 i ve vedení BioXcelu.

Votruba, který strávil řadu let v USA a pracoval pro světové farmaceutické firmy, stojí za výběrem portfolia 12 zdravotnických start-upů: většinou zaměřených na psychiatrii a onkologii. Do nich RSJ postupně investoval 20 milionů dolarů, které do fondu vložilo zhruba deset společností skupiny RSJ v čele s Liborem Winklerem.

BioXcel založili dva indiští manažeři farmaceutických koncernů Vimal Mehta a Krishnan Nandabalan. Původně chtěli vydělat na používání umělé inteligence při analýze nového využití již schválených léků, které koncerny z různých důvodů odepsaly. Třeba proto, že byly drahé, málo ziskové nebo neměly dostatečnou účinnost. Původní BioXcel uměl pro tyto léky najít jiné využití. Nakonec si ale Indie vytyčovali dvě účinné molekuly a místo radění jiným se rozhodli pro vývoj vlastních léků v dceřiné firmě BioXcel Therapeutics.

Zatím se RSJ investice do BioXcelu vyplácí, protože získala po-



Máme přes 200 tisíc akcií, které chceme dále držet, protože věříme, že firma dále poroste.

Michal Votruba

ředitel RSJ Gradus



díl ještě před vstupem start-upu na technologickou burzu Nasdaq. Z původních 10 dolarů v březnu 2018 se hodnota akcie postupně vyšplhala na nynějších 60 dolarů. Jen loni rostly akcie BioXcelu téměř o 200 procent. Řada analytiků vidí cílovou cenu až kolem 100 dolarů.

Podle Votruby je hlavním důvodem už zmíněný lék pod označením BXCL-501. Ten vychází z původně schváleného anestetika. V novém použití ale již třetí klinická studie prokázala účinnost původní látky při využití v psychiatrii.

Nyní probíhá závěrečná fáze přijetí léku federálním úřadem FDA, bez jehož povolení ho nelze uvést na trh. S tím firma počítá začátkem roku 2022. Od té doby začne BioXcel Therapeutics generovat tržby, jež jsou odhadem na troj- až čtyřnásobku tržní kapitalizace firmy, tedy v řádu jednotek miliard dolarů ročně. „Firma bude mít

na dlouhou dobu prakticky monopolní postavení na trhu, kde je odhadem asi 150 milionů lidí,“ uvedl Votruba.

Hlavní výhodou léku bude podle něj jeho cena a možnost opakovaného užívání. To je jednoduché, neboť se látka do těla dostane malou folií, která se přiloží na tvář a zhruba po dvaceti minutách látka pacienta zklidní, aniž by ho dlouhodobě utlumila. BioXcel tak může změnit způsob řešení náhlých změn nálad, jež jsou u schizofrenie či demence běžné. Přitom látka neovlivňuje dlouhodobou medikaci jiných léků používaných pro léčbu psychických onemocnění.

Pro RSJ Gradus je BioXcel Therapeutics investice, která se zatím zhodnotila téměř desetkrát. Není to ale jediný titul v držení fondu, který vypadá slibně. Dalším je kanadská firma Laurent Pharmaceuticals, jež testuje léky na cystickou fibrózu ovlivňující plíce. Některé z úvodních studií kanadská firma dělala i v Česku. Další potenciální

hvězdou může být španělská SOM Biotech, jež založením odpovídá BioXcelu.

RSJ spojená dříve hlavně se jménem podnikatele Karla Janečka začínala jako obchodník s komoditami a využívala k tomu matematických modelů. Kromě toho má RSJ řadu fondů zaměřených na realty, zemědělství či strojírenství. Jedním z fondů je i na biomedicínu zaměřený RSJ Gradus, který se soustřeďuje na start-upy v době, kdy jsou v počáteční fázi vývoje léků a potřebují vstupní investici.

Biomedicína nepřítahla v posledních letech jen pozornost Winklera a jeho společníků. Do firmy Sotio, jež vyvíjí lék proti rakovině, investoval nejbohatší Čech Petr Kellner a jeho PPF. Menšinový podíl ve firmě PrimeCell vyvíjející léčivé přípravky založené na buňkách samotných pacientů má skupina Penta. V Česku funguje také biotechnologický inkubátor i&i Prague založený Ústavem organické chemie a biochemie Akademie věd.

1,5
mln. USD

je současná tržní hodnota firmy BioXcel Therapeutics. Akcie firmy jsou na 60 dolarech za kus.

VŠE o...

... blogu a podnikání

Jan Mareš

Fakulta podnikohospodářská

Firmní blog je komunikační nástroj, který může podniku přivést nové zákazníky s výrazně nižšími náklady než reklama. Cílem blogu je průběžně dávat hodnotu publikováním informativních, dobře napsaných článků vytvořených s ohledem na zapojení čtenářů. Kromě virálního potenciálu může kvalitní blog těžit z návštěvnosti přiváděné vyhledávači, jako jsou Google, Bing či Seznam. Textový obsah blogu by měl být správně naformátován kvůli nalezitelnosti. Klíčem k úspěšnému blogu je tedy systematická práce s tímto nástrojem, jinak se vynaložené úsilí mine účinkem.

Podobně jako při vývoji produktů či služeb bychom měli vycházet při tvorbě obsahu pro blog z problému a přání potenciálního zákazníka. Zároveň bychom k blogu měli přistupovat jako k investici, která se bude v čase zhodnocovat, protože na něm akumulujeme hodnotný obsah. Musíme tedy psát články o takových tématech, po kterých již existuje poptávka ze strany uživatelů internetu.

Pokud budeme psát články o tématech zvolených na základě hledanosti klíčových slov, kterou je možné zjistit skrze nástroje Google Ads či Ahrefs, můžeme vytvořit nestárnoucí obsah, na který budou návštěvníci přicházet skrze vyhledávání po dobu měsíců, nebo dokonce i let. Můžeme tak obsah plánovat na základě dat a lépe alokovat zdroje pro jeho tvorbu. Díky tomu, že náš blog uživatelé internetu najdou skrze klíčová slova, budou mít možnost seznámit se nejen s člán-

kem jako takovým, ale také s produktovou nabídkou a nakonec se dost možná stanou našimi zákazníky. V rámci internetu tedy hovoříme o tzv. konverzi návštěvníka webu na platícího zákazníka.

Při tvorbě obsahu bychom se měli zaměřit spíše na jeho kvalitu než kvantitu. Pravda je však taková, že ideálně bychom měli publikovat pouze kvalitní a ověřený obsah. Pokud prodáváme tenisky, naše první úvaha nad obsahem by směřovala ke klíčovým slovům jako „tenisky dámské“ či tenisky ve spojení s konkrétní značkou. Tato klíčová slova budou ale ve vyhledávacích vysoce konkurenční, protože každý obchod, který dámské tenisky prodává, obvykle má tuto frázi již pokrytou v rámci svého webu. Pokud se však zaměříme na „způsob vazání tkaniček“, naše konkurence ve vyhledávání bude výrazně nižší. Nejedná se totiž o téma či klíčové slovo, které by uživatelé internetu hledali s úmyslem nakoupit, a proto se pro mnoho obchodníků jeví jako nezájímavé. Kvalitní a použitelný zpracovaný článek, jenž bude doplněn o grafiku či videa, má však šanci dlouhodobě získávat cílenou návštěvnost z vyhledávání, a pokud čtenáře zaujme, dost možná se o něj podělí na sociálních sítích.

Pokud tedy vytvoříme sadu článků, které se budou vztahovat k oboru našeho podnikání, připravíme si nástroj, jenž nám může na web přivádět bezplatnou návštěvnost. Do článků, které jsou samy o sobě hodnotné, pak můžeme vložit nástroje podpory prodeje, upozornění na sezonní nabídku či jiné pobídky, jež budou mít za úkol zvyšovat tržby a tím plnit komerční cíle blogu. Ten se tak stane plnohodnotnou součástí firmního komunikačního mixu.

REŽISÉR V DVOJROLI

Pro producenta a režiséra Ondřeje Trojana je film nejen umění, ale i byznys. Jak covid podle něj změní filmový svět?

Zavírované nebe

Letecká doprava má za sebou nejhorší rok své historie. Jak se to podepíše na leteckém průmyslu či cenách letenek?

Sex v práci

Milostné vztahy v zaměstnání mohou komplikovat život, ale také až o polovinu zvyšují pracovní výkonnost.

ekonom
JODEME DO HLOUBKY. ABYSTE VY MÍŘILI VÝŠ.



PŘÁVĚ V PRODEJI

Praktické informace pro váš byznys.