

Důležité upozornění.

Investování je cesta, která může přinést výrazné zhodnocení, ale také výrazné poklesy.

Sám jsem zažil období, kdy můj kapitál klesl o desítky procent.

Tento rozbor akcií není návodem na rychlé zbohatnutí ani investičním doporučením.

Investování na kapitálových trzích je spojeno s rizikem kolísání hodnoty a možné ztráty části nebo celého investovaného kapitálu. Při použití finančních derivátů a páky je možné ztratit i více, než člověk investuje.

Klíčové je vždy vše nastudovat.

Sdílím zde pouze svůj pohled, principy a zkušenosti, které jsem získal od roku 2008.

Veškeré příklady, zmíněné společnosti a strategie nejsou návodem ani výzvou k nákupu či prodeji konkrétních finančních nástrojů.

Každé investiční rozhodnutí by mělo vycházet z vašeho vlastního úsudku a schopnosti nést riziko.

Pokud očekáváte jistotu, investování pro vás pravděpodobně nebude vhodné.

O autorovi

Jmenuji se **Dominik Kovařík** a investování se aktivně věnuji od roku **2008**.

Za tu dobu jsem prošel několika investičními cykly – od finanční krize, přes dlouhé růstové období, až po prudké propady a nejistotu posledních let. Nejen jako pozorovatel, ale jako investor s vlastním kapitálem a kůží v trhu.



Akcie, nemovitosti a reálný kapitál

Investuji především:

- do **jednotlivých akcií** (dlouhodobé portfolio i aktivnější swing přístup),
- a zároveň do **nemovitostí** (vlastním přes 50 bytů a několik komerčních prostor), které tvoří stabilní základ mého majetku.

Nemovitosti vnímám jako:

- nástroj pro **cashflow a stabilitu**,

zatímco akcie jako:

- nástroj pro **dlouhodobé budování bohatství a akceleraci kapitálu**.

Právě kombinace těchto dvou světů výrazně ovlivnila můj pohled na riziko, čas a investiční rozhodování.

Transparentnost místo slibů

Vedle vlastního investování se dlouhodobě věnuji:

- vzdělávání investorů,
- vedení investiční komunity již od roku 2016,
- a sdílení investování s miliony korun v přímém přenosu.

Na **veřejných investičních účtech** v přímém přenosu spravuji **více než 30 milionů Kč**, kde:

- jsou vidět skutečná rozhodnutí,
- skutečné výkyvy,
- i chyby, které k investování neodmyslitelně patří.

Bez zpětného přepisování historie.
Bez „modelových portfolií“.

Pokud vás zajímá:

- jak nad investicemi přemýšlím v reálném čase,
- jaké firmy a příležitosti teď sleduji,

- a jak pracuji s daty, rizikem a rozhodováním,

najdete mě každý den v **DK Investičním Klubu** na [TradeSmart.cz](https://www.tradesmart.cz).



čtvrtek 19.2.2026

AMZN

AMZN je gigantická firma - ano, není to úplně to, na co se soustředím (můj focus je na menší firmy a multibaggers), ale když velké firmy dost vyklesají, tak mohou přinést zajímavé příležitosti.

Jsem nyní více ponořený v AI a software akciích, protože po těchto výprodejích se někde mohou skrývat chybně naceněné firmy.

Zároveň z mého dosavadního výzkumu můžu konstatovat to, že u software firem je extrémně složité se zorientovat, najít tam jistou výhodu a logickou tezi. Vše je neskutečně dynamické a myslím, že 99% investorů nedokáže odhadnout, jaká software firma z AI naopak bude benefitovat.

Pojďme ale k AMZN, protože ten má zajímavou pozici a celkem dost skrytých věcí, které trh může přehlížet a nyní je i pravděpodobně chybně trestá.

Níže sdílím zajímavosti.

Co se stalo a proč je podle mě Amazon levný

Amazon oznámil výsledky za poslední čtvrtletí. Čísla byla dobrá – tržby vyrostly o 14 %, jejich cloudová divize AWS vyrostla o 24 %. Oboje lepší, než analytici čekali.

Pro ty z vás, kdo neznají AWS: je to ta část Amazonu, která pronajímá výpočetní výkon ostatním firmám. Představte si to jako obrovský sklad počítačů, které si firmy pronajímají místo toho, aby si kúpily vlastní. Je to nejziskovější část celého Amazonu a jeden z největších cloudových poskytovatelů na světě.

Jenže Amazon zároveň řekl: "Letos utratíme 200 miliard dolarů za budování nových datových center a infrastruktury." To je o 50 miliard víc, než trh čekal. A zisk minul odhady o 2 centy na akcii.

Reakce trhu?

Akcie spadla o víc než 10 %. Investoři se vyděsili z toho, kolik Amazon hodlá utratit. A to je přesně ten moment, který mě zaujal: trh reaguje emocionálně na krátkodobou zprávu a přehlíží dlouhodobou realitu.

Navíc Amazon je za poslední rok prakticky na nule – cena se nehýbala, zatímco ostatní velké tech firmy (Meta, Nvidia, Google) výrazně rostly.

To znamená, že Amazon za nimi zaostává, přestože jeho byznys je silný.

Proč to může být příležitost

1. Amazon utrácí, protože musí – ne proto, že by byl zoufalý

Těch 200 miliard nejde do nějakého experimentu. Amazon má objednávky za 240 miliard dolarů od firem, které čekají na výpočetní kapacitu. Zákazníci doslova stojí ve frontě a říkají "chceme víc" a Amazon jim to nestíhá dodat.

Amazon neříká "doufáme, že to někdo koupí" – říká "máme zákazníky, kteří to chtějí hned, a my jim to ještě nemůžeme dát." Je to jako kdyby restaurace měla frontu kolem bloku a rozhodla se přistavět druhou kuchyň. Je to drahé, ale zákazníci tam už stojí.

2. Amazon tohle dělá pořád – a vždycky to zatím vyšlo

Tohle není poprvé, co Amazon oznámil obrovské investice a trh ho za to potrestal. Když v roce 2006 spustili AWS, nikdo tomu nevěřil. Když investovali miliardy do logistiky a doručování, analytici říkali, že je to šílenství. Když budovali Prime, všichni se smáli. Pokaždé akcie spadla, každé se analytici děsili, a každé se to nakonec ukázalo jako geniální tah, který vrátil násobky investovaných peněz. Vidím v tom opakující se vzorec – klasický Amazon mispricing, který jsem pozoroval už mnohokrát.

3. Prodejní tlak od velkých akcionářů nesouvisí s kvalitou firmy

Jeff Bezos (zakladatel) průběžně prodává akcie, aby financoval svou vesmírnou firmu Blue Origin. Jeho bývalá manželka MacKenzie Scott prodává, aby peníze darovala na charitu. Oba prodávají pravidelně, bez ohledu na to, jak se Amazonu daří.

Toto vytváří neustálý tlak na cenu akcie směrem dolů. Pro krátkodobé obchodníky je to otravné. Ale pro nás to znamená, že dostáváme skvělou firmu za uměle sníženou cenu, protože dva lidé prodávají z osobních důvodů, ne proto, že by nevěřili v byznys.

4. Uvnitř Amazonu se skrývá podíl v Anthropicu

Amazon vlastní zhruba 15–19 % firmy Anthropic – tvůrci jednoho z nejpokročilejších AI modelů na světě (Claude). Anthropic nedávno získával kapitál při ocenění 350 miliard dolarů. To znamená, že Amazonův podíl stojí zhruba 50–60 miliard dolarů.

Celý Amazon se přitom obchoduje za zhruba 2 biliony. Takže jen ten podíl v Anthropicu tvoří něco kolem 2,5–3 % celé hodnoty Amazonu – a to je konzervativní odhad, protože Anthropic roste jako blázen a mluví se o jeho budoucím vstupu na burzu, kde by mohl být ohodnocen ještě mnohem výš. Trh tohle v podstatě ignoruje.

5. Reklamní divize – skrytý klenot

Amazon má masivní reklamní byznys – firmy platí za to, aby se jejich produkty zobrazovaly na Amazonu nahoře ve výsledcích hledání. Pokud bychom tento reklamní byznys ohodnotili stejným způsobem, jako trh oceňuje reklamní byznysy Mety, samotná tato divize by stála kolem půl bilionu dolarů. A přitom je to jen jedna část celého Amazonu.

6. Vlastní čipy Amazonu (Trainium) rostou trojciferným tempem

Amazon si vyrábí vlastní čipy specializované na AI výpočty, nazvané Trainium. Tento byznys už generuje přes 10 miliard dolarů ročně a roste o víc než 100 % ročně. Na posledním hovoru šéf Amazonu oznámil, že připravují Trainium 3 (o 40 % efektivnější), už přijímají objednávky na Trainium 4 a zahájili diskuse o Trainium 5. Proč je to důležité? Protože když Amazon používá vlastní čipy místo nákupu od Nvidie, má na tom výrazně lepší marže – větší zisk na každý dolar tržeb. Čím větší bude tento byznys, tím profitabilnější bude celé AWS.

Události, které by mohly pohnout cenou

Identifikoval jsem několik konkrétních událostí v horizontu 1–6 měsíců:
Březen–duben 2026:

- Anthropic může podat žádost o vstup na burzu nebo uzavřít další kolo financování za ještě vyšší cenu. Kdykoli se o Anthropicu mluví v pozitivním světle, připomíná to investorům, že Amazon v něm drží obrovský podíl.
- Amazon by mohl uzavřít investici 50 miliard do OpenAI. To by bylo pozitivní pro celý AI sektor a strategicky by to chránilo Amazonův online obchod.

Duben–květen 2026 (příští čtvrtletní výsledky):

- Přecenění podílu v Anthropicu: Když Anthropic uzavře nové kolo financování za vyšší cenu, Amazon musí ve svých účetních výkazech přecenit hodnotu svého podílu nahoru. Odhaduji plus cca 10 miliard dolarů. I když by si to každý mohl spočítat z veřejně dostupných informací, většina retailových investorů to

nesleduje – a proto to v earnings reportu funguje jako příjemné překvapení a katalyzátor růstu ceny.

- Šok z capexu je za námi. Trh už ví o 200 miliardách. Příští výsledky by neměly přinést nový negativní překvapení. Naopak, pokud marže AWS ukáží i mírné zlepšení, trh to přivítá.
- Aktualizace o Trainium: Pokud potvrdí pokračující trojčíferný růst, trh to může začít oceňovat jako samostatně cenný byznys uvnitř Amazonu.

Druhá polovina 2026:

- Nová datová centra se začnou spouštět a generovat tržby. Obrovské investice se začnou přeměňovat v příjmy.
- Pokud Anthropic vstoupí na burzu, Amazon by mohl realizovat zisk v řádu 50–100+ miliard dolarů na svém podílu.

Rizika

Neexistuje jistá investice. Vždycky musíte znát protiargumenty stejně dobře jako argumenty pro.

Krátkodobá rizika (příští týdny–měsíce):

- Bezos a Scott budou dál prodávat akcie – to bude dál tlačit cenu dolů
- Amazon může vydat nové akcie – firma vytiskne nové akcie a prodá je na trhu, čímž se zředí podíl stávajících akcionářů. Už dokonce podali příslušný dokument u regulátora.
- Oznámení investice do OpenAI – i když je to dlouhodobě pozitivní, krátkodobě to trh může přijmout negativně, protože to znamená další výdaje

Střednědobá rizika:

- Technologický průlom: Co kdyby přišel vynález, který dramaticky sníží potřebu výpočetního výkonu? Například pokud by kvantové počítače umožnily dělat totéž s desetinou dnešních čipů, pak by datová centra Amazonu byla předimenzovaná. Podle mého názoru je to možné, ale pravděpodobně je to roky daleko.
- Problémy OpenAI: OpenAI by mohl mít problémy se získáním financování nebo se vstupem na burzu – to by vytvořilo negativní náladu pro celý AI sektor včetně AWS.

- Makroekonomické riziko: Recese, obchodní války nebo agresivní politika centrální banky by mohla srazit celý akciový trh bez ohledu na to, jak dobrý Amazon je.

Asymetrie obchodu – proč to stojí za pozornost

Amazon se obchoduje kolem 17násobku příštího cash flow (peněz, které firma skutečně generuje). Má reklamní byznys, který by samostatně stál kolem půl bilionu. Má podíl v Anthropicu, který může stát 50–100+ miliard. Má čipový byznys rostoucí trojciferně. Má retail, který konečně generuje hotovost. Je podle mě jednou z nejlepších firem, která bude celkově z AI velmi benefitovat. Provoz Amazonu je extrémně nákladný a AI pravděpodobně přinese větší efektivitu a vyšší marže. A je za posledních 12 měsíců na nule.

- Akcie samozřejmě může spadnout o dalších 10–15 % dolů v krátkodobém případě (vydání akcií + Bezos prodeje + makro šok) - toto jsou všechno krátkodobé problémy a ne strukturální změny v byznysu.
- Zároveň zde může být potenciál růstu o 30–50 %+ v horizontu 6–18 měsíců, pokud se výše popsané katalyzátory naplní

To je ta asymetrie, která se dá někdy najít i na takto velkých gigantech. Budu sledovat technickou analýzu pro potvrzení, případně výpisy put opcí. Nyní je to padající nůž a dno se těžko odhaduje. Logické úrovně jsou nyní okolo 200 - 187 USD.

META

Situace je velmi podobná Amazonu – skvělá čísla, trh je ignoruje, a místo toho se děsí krátkodobého šumu. Navíc do Mety právě vstoupil Bill Ackman, jeden z nejúspěšnějších hedge fund manažerů na světě, s pozicí za 2 miliardy dolarů. Pojďme se na to podívat.

Co se stalo a proč je Meta levná

Meta oznámila výsledky za Q4 2025 a byly vynikající. Tržby vyrostly o 24 % na skoro 60 miliard dolarů – nad očekáváním. Zisk na akcii 8,88 dolaru, taky nad očekáváním. Celoročně firma poprvé v historii překonala 200 miliard dolarů v tržbách. Reklamní

byznys roste, uživatelská základna roste (3,58 miliardy denních aktivních uživatelů - toto je za mě nejdůležitější ukazatel). Meta AI má přes miliardu uživatelů. Všechno jede. Akcie po výsledcích nejdřív vyskočila o 10 %.

A pak?

Během několika dní to celé odevzdala a šla ještě níž.

Od října 2025 je Meta dole o zhruba 20 %. Za poslední rok je akcie v mínusu kolem 16 %, zatímco S&P 500 šel nahoru.

Proč?

Protože Meta oznámila, že v roce 2026 utratí 115 až 135 miliard dolarů na kapitálové výdaje – tedy na stavbu datových center a AI infrastruktury. To je skoro dvojnásobek oproti 72 miliardám v roce 2025. Celkové náklady firmy mají být 162 až 169 miliard dolarů.

Trh se vyděsil.

Investoři si vzpomněli na rok 2022, kdy Zuckerberg sázel miliardy na metaverse a akcie spadla o 64 %. A ptají se: „Neděje se to znovu?“ Operační marže spadla ze 48 % na 41 % a firma sama říká, že v roce 2026 očekává provozní zisk jen „nad úrovní roku 2025.“ To je hodně všeobecná formulace.

Je to krátkodobá věc, nebo strukturální problém?

Tohle je klíčová otázka. Moje odpověď: je to krátkodobá věc, ne strukturální problém. A tady je proč:

Rozdíl oproti metaverse debaklu v 2022

V roce 2022 Meta utrácela miliardy za virtuální realitu, kterou nikdo nechtěl. Dnes je situace úplně jiná. Meta utrácí za AI infrastrukturu, a ta se už prokazatelně vrací. AI zlepšení reklamního systému generuje viditelně lepší výsledky – průměrná cena za reklamu vyrostla o 6 %, počet zobrazení o 18 %. Konverze rostou rychleji než zobrazení, což znamená, že reklamy jsou efektivnější. AI nástroje na tvorbu video reklam dosáhly ročního tempa 10 miliard dolarů v tržbách a rostou 3× rychleji než celkový reklamní byznys. Nový runtime model pro Instagram zvýšil konverzní poměr o 3 % za jediný kvartál.

Jinými slovy – na rozdíl od metaverse, kde Meta pálila peníze do černé díry, AI investice se už teď proměňují na reálné peníze. Trh to ale ignoruje, protože se fixuje na absolutní číslo capexu.

Byznys se zrychluje, ne zpomaluje

Když firma zpomaluje růst a zároveň zvyšuje náklady, je to problém. Ale Meta zrychluje – tržby Q4 rostly 24 %, Q3 rostly 26 %. Guidance na Q1 2026 je 53,5 až 56,5 miliardy, což je opět nad tím, co analytici čekali. CFO Susan Li řekla, že to odráží silnou poptávku z konce roku 2025 pokračující do 2026.

Firma tedy říká: rosteme rychleji a investujeme víc, protože vidíme obrovskou příležitost.

Proč si myslím, že to může být příležitost

1. Identický vzorec jako u Amazonu – capex šok, mispricing

Stejně jako u Amazonu vidím opakovaný vzorec. Firma oznámí masivní investice, trh se vyděsí, akcie spadne. Fundamenty jsou přitom silnější než kdy dřív. Meta sama to zažila v roce 2022 – akcie spadla o 64 %, a pak během tří let vyrostla o 450 %. V roce 2018 spadla o 26 %, pak tři roky po sobě dvouciferné výnosy.

2. Valuace je absurdně nízká na to, jak firma roste a jak je její byznys kvalitní

Meta se obchoduje za zhruba 22 násobek očekávaného zisku na příštích 12 měsíců. Pro srovnání – to je méně než průměr S&P 500. A to mluvíme o firmě, která roste 24 % ročně, má 3,58 miliardy denních uživatelů, a marži přes 40 %.

Pokud odečtete ztráty z Reality Labs (VR divize, která prodělává asi 6 miliard ročně), samotný reklamní byznys se obchoduje za méně než 18 násobek zisku. To je na firmu s takovým růstem a dominancí v digitální reklamě opravdu levné.

3. Bill Ackman právě vstoupil za 2 miliardy dolarů

Tohle je pro mě silný signál. Bill Ackman, šéf Pershing Square (hedge fond s cca 20 miliardami pod správou), oznámil 11. února 2026 pozici v Metě v hodnotě přibližně 2 miliardy dolarů – tedy 10 % celého fondu v jedné akci. Začal nakupovat v listopadu 2025 za průměrnou cenu kolem 625 dolarů.

Ackman je známý tím, že drží velmi koncentrované portfolio (jen 13 pozic) a vstupuje pouze když má silné přesvědčení. Pershing Square má zhodnocení 21 % v roce 2025 a 23 % ročně za posledních 8 let – výrazně nad S&P 500.

Prodal kvůli této pozici celou investici v Chipotle a Hiltonu – firmách, které znal léta a ve kterých vydělal stovky procent.

Co přesně Ackman říká o Metě ve své investorské prezentaci

Dne 11. února 2026 Pershing Square zveřejnil roční prezentaci pro investory, kde detailně rozebral svou tezi k Metě. Tady jsou klíčové body:

Ackman nazval svůj vstup do Mety „Potential Future Narrative Shift” – tedy potenciální budoucí změna narativu. To znamená, že věří, že trh teď vnímá Metu nesprávně (negativní narativ o utrácení), a že se tento narativ změní, až investoři uvidí, jak se AI investice proměňují na zisky. Srovnává to s Alfabetem (Google), kde udělal totéž v březnu 2023 – tehdy všichni říkali, že Google je „AI loser” a ChatGPT ho zničí. Ackman nakoupil za 16× earnings. Dnes se Alphabet obchoduje výrazně výš a je vnímán jako „AI winner.” Čeká stejný obrát u Mety.

Ackman formuloval čtyři pilíře své investiční teze:

- **Pilíř 1** – Vysoce kvalitní reklamní byznys model s rostoucími výnosy z rozsahu. Čím víc lidí na platformě, tím lepší pro uživatele i inzerenty. Detailní pohled do chování spotřebitelů umožňuje přesné cílení reklam. Meta je nezbytná platforma pro firmy, které chtějí maximalizovat návratnost reklamních výdajů.
- **Pilíř 2** – Meta je jedním z nejjasnějších beneficentů integrace AI. AI doporučení obsahu výrazně zvyšuje engagement uživatelů. AI využívá bohatá data Mety k personalizovanější a relevantnější reklamě. Automatizace kampaní a AI tvorba reklamních materiálů usnadňuje firmám používání platformy. Potenciál odemknout nové způsoby interakce – AI asistenti pro firmy, nositelná elektronika (smart glasses).
- **Pilíř 3** – Dobře pozicovaná pro dlouhodobý růst zisků po investičním cyklu v 2026. Významný upside potenciál z AI ospravedlňuje představení investic. Historická disciplína v nákladech („Rok efektivity” 2023) a nedávno oznámené škrtky v Reality Labs ukazují, že firma umí balancovat AI investice s provozní

efektivitou. Riziko přestavění kapacity je zmírněno schopností core byznysu růst do přebytečné kapacity a absorbovat ji.

- **Pilíř 4** – Silná rozvaha a vysokomaržový core byznys poskytují finanční flexibilitu. Ackman v prezentaci přímo říká: „Věříme, že aktuální cena akcie Mety nedostatečně oceňuje dlouhodobý upside potenciál z AI a představuje hluboké podhodnocení jedné z nejlepších firem na světě.“

4. Insider selling je rutinní, ne varovný

Podíval jsem se na insider transakce. Za posledních 90 dní jsme viděli prodeje od COO Javiera Olivana a právní ředitelky Jennifer Newstead. Celkový čistý objem prodeje je kolem 9–24 milionů dolarů. Zní to dramaticky, ale kontext je důležitý: většina těchto prodeje probíhá automaticky v rámci předem naplánovaných obchodních plánů. Částky jsou ve srovnání s jejich celkovými pozicemi marginální – Olivan prodal 5 % svého podílu. Žádný velký insider nenakupuje, ale u firmy velikosti Mety je normální, že insideři průběžně prodávají pro diverzifikaci.

5. AI smart glasses – nový byznys, který nikdo nepočítá

Meta Ray-Ban smart glasses se prodávají jako šílené. EssilorLuxottica (výrobce Ray-Ban) oznámil, že prodeje AI brýlí v roce 2025 více než ztrojnásobily. Prodali přes 7 milionů kusů. Ray-Ban Display (799 dolarů) má čekací listiny sahající hluboko do roku 2026. Meta musela odložit mezinárodní launch, protože nestíhá vyrábět pro americký trh. Diskutuje se o zdvojnásobení produkce na 20 milionů kusů do konce roku. Ackman sám v prezentaci zmiňuje smart glasses jako klíčovou příležitost s „potenciálem odemknout nové způsoby interakce.“

6. WhatsApp a business messaging – obrovský neoceněný potenciál

WhatsApp má přes 2 miliardy uživatelů a teprve začíná monetizovat. Placené zprávy pro firmy přesáhly 2 miliardy dolarů ročně v Q4. Click-to-message reklamy rostou, v USA meziročně +50 %. Trh Metu oceňuje primárně podle Facebook a Instagram reklam. WhatsApp monetizace je teprve na začátku a může se stát dalším pilířem příjmů.

7. Threads – další obrovský neoceněný potenciál

Threads je Meta textová sociální síť, kterou spustili v červenci 2023 jako alternativu k X (dříve Twitter). Po explosivním startu (100 milionů registrací za 5 dní) aktivita rychle klesla – denní uživatelé spadli o 79 % do konce roku 2023. Mnozí platformu odepsali. Jenže Meta Threads nevzdala a dnes čísla vypadají úplně jinak. K začátku roku 2026 má Threads přes 450 milionů měsíčních aktivních uživatelů a kolem 137 milionů denních aktivních uživatelů – nárůst o zhruba 19 % meziročně. Pro kontext: X (Twitter) má zhruba 557 milionů měsíčních uživatelů, ale na denní bázi na mobilech Threads X už v některých měřeních předběhl. Zuckerberg v Q3 hovoru řekl, že Threads překonal 150 milionů denních uživatelů a „zůstává na cestě stát se lídrem ve své kategorii.“ AI doporučovací systémy zvýšily čas strávený na Threads o 10 % za jediný kvartál. 26. ledna 2026 Meta oznámila globální rollout reklam na Threads pro všechny uživatele. To je přelomový moment – Threads přechází z experimentální fáze do monetizační. CFO Susan Li k tomu řekla: „Reklamy nyní běží globálně ve feedu na Threads a my postupujeme podle našeho typického monetizačního playbooku – optimalizujeme formáty a výkon reklam, než navýšíme objem.“

Analytik Evercore ISI odhaduje, že Threads přidá 11,3 miliardy dolarů k tržbám Mety do konce roku 2026. V roce 2025 Threads vygeneroval odhadem kolem 8 miliard dolarů. Pro srovnání – celé tržby Mety za rok 2025 byly něco přes 200 miliard. Takže Threads by mohl představovat 5–6 % celkových tržeb – a to je teprve začátek, protože hustota reklam je záměrně nízká.

Nový deal s Nvidií

17. února 2026 Meta a Nvidia oznámily rozšířenou víceletou, vícegenerační partnerství. Tady je, co to zahrnuje:

Co Meta kupuje:

- Miliony Nvidia GPU – aktuální Blackwell a nadcházející Rubin generace
- Nvidia Grace CPU jako standalone čipy – tohle je ta velká novinka
- Nvidia Spectrum-X Ethernet switche – síťová infrastruktura propojující GPU v datových centrech
- Nvidia Confidential Computing pro WhatsApp – šifrované zpracování dat přes GPU

Přesná čísla nebyla zveřejněna, ale analytici odhadují, že deal bude stát desítky miliard dolarů. Při ceně přes 3,5 milionu za rack a milionech GPU to dává smysl. Velká část Meta capexu 135 miliard půjde právě sem.

Dosud se Nvidia Grace CPU prodávaly jen jako součást „Superchipů“ – kombinace CPU+GPU na jednom modulu. Meta je první hyperscaler, který nasazuje Grace CPU samostatně, bez GPU. Proč? Protože inference (provozování AI modelů) nepotřebuje vždy plnou sílu GPU. Spousta AI úloh – doporučování, agentické AI, zpracování dat – může běžet efektivněji na CPU. Grace CPU nabízí 2× lepší výkon na watt než tradiční servery pro tyto úlohy.

Meta hraje „hybridní strategii“:

- Nvidia = hlavní partner pro trénink i pokročilou inference
- AMD = silný druhý zdroj pro inference
- Vlastní MTIA = doporučovací systémy
- Google TPU = možná v budoucnu (2027)

Události, které by mohly pohnout cenou

Duben–květen 2026 (příští earnings)

- Q1 2026 výsledky. Guidance je silné (53,5–56,5 mld.). Pokud Meta překoná a ukáže, že rostoucí AI investice se proměňují na zrychlující tržby, trh může přehodnotit negativní sentiment. Ackman v prezentaci přímo odkazuje na silný Q4 report a lepší než očekávaný revenue guidance jako potvrzení své teze.
- Threads monetizace. Reklamy v Threads se rozšiřují do UK, EU a Brazílie – nový reklamní inventář = nový zdroj příjmů.
- Změna narativu („Narrative Shift“). Ackman věří, že trh přejde od vnímání Mety jako „firma, která moc utrácí“ k vnímání „firma, která chytře investuje do AI a profituje z toho.“ Stejně jako se to stalo u Alphabetu v 2023–2025. Pokud příští earnings tento narativ posílí, může to být zlomový moment.

Druhá polovina 2026

- Reality Labs ztráty mají dosáhnout vrcholu. Zuckerberg řekl, že 2026 bude peak ztrát a potom se začnou postupně snižovat.
- Smart glasses mezinárodní expanze a federální bellwether trial v červnu (Oakland) – první případ reprezentující školní okrsky. Výsledek nastaví precedent pro stovky dalších žalob.

Krátkodobá rizika

- Soudní procesy o ochraně mládeže. Probíhá vlna přes 2 300 žalob od rodičů, školních úřadů a 40+ státních prokurátorů. Přirovnávají to k tabákovým procesům z 90. let. Pokud soudy dopadnou špatně, Meta může čelit miliardovým pokutám a vynuceným změnám designu platformy. CFO sama řekla, že soudy v roce 2026 „mohou vést k podstatným ztrátám.“
- EU regulace. Meta musí v EU nabízet méně personalizované reklamy. CFO uvedla, že to vytvoří negativní dopad na tržby v průběhu roku 2026.

Střednědobá rizika

- Capex se nevrátí podle plánu. Pokud se ukáže, že 135 miliard ročně do AI infrastruktury je příliš agresivní a poptávka neporoste dost rychle, marže budou pod tlakem déle než trh čeká. Ackman na to má odpověď: „Riziko přestavění kapacity je zmírněno schopností core byznysu růst do přebytné kapacity“ – toto není garance, ale dává mi to smysl.
- Konkurence v AI reklamách. Google, Amazon a TikTok investují do svých AI reklamních systémů.
- Makro riziko. Recese by znamenala škrty v reklamních rozpočtech firem. Meta je cyklická firma závislá na reklamě z 97 %.

Tuto akcii nevnímám jako potenciální multibagger, ale jistá asymetrie se tady tvoří. Tím, že je levnější než trh je také dost pravděpodobné, že zde lze docílit vyššího růstu než trh.

- Negativní scénář: Další 10–15 % dolů, pokud soudy dopadnou špatně, makro zeslábně, nebo Q1 výsledky zklamou.
- Pozitivní scénář: 30–50 %+ v horizontu 6–18 měsíců, pokud se katalyzátory naplní. Analytici mají průměrný cíl kolem 860 dolarů (34 % upside), Jefferies říká 1 000 dolarů (55 % upside).

Bill Ackman nakupoval za 625 dolarů a považuje to za hluboké podhodnocení.

Za mě nyní META nabízí situaci, kde investor nevsází jen na vnitřní sílu akcie (růst výdělků), který je i tak stále silný, ale může využít i potrestání valuace kvůli negativnímu narativu a vysokým výdajům.

Pokud se toto ukáže opačně, tak může dojít k přecenění násobku.

Sám na tyto akcie vypisuji put opce a zvažuji je pro potenciální swingovou investici.

Pokud vám tento pohled na firmy pomohl, pak splnil svůj účel.

A pokud budete chtít jít dál, víte, kde mě najdete.

DK Investiční Klub, kde je nyní více jak 1400 investorů otevíráme pro nové zájemce jen několikrát do roka.

Zde mě vidíte investovat a swingově obchodovat v přímém přenosu.

Na čekací listinu do Klubu se [můžete zapsat tady](#).

A pokud se chcete naučit mé konkrétní investiční nebo swing strategie, tak se podívejte na aktuální Workshopy, které čas od času pořádám.

[Aktuální Workshopy najdete tady](#).

Dominik Kovařík



P.S. Co aktuálně v investování řešíte? Napište mi na dominik@tradesmart.cz . Čtu každou zprávu a pomáhá mi to připravit obsah, který nejvíce potřebujete.

Bud'te se mnou v kontaktu na sociálních sítích:

[WhatsApp](#), [X \(Twitter\)](#), [Threads](#), [YouTube](#), [Instagram](#), [TikTok](#), [Facebook](#)

[Podcast "Otázky, co mají výnos"](#)