

newstream CLUB[®]

Jak vybudovat
DYNASTII

7 generací
hodinářů L. Hainz

Kameníci Hrdinové:
děd-otec-synové

INVESTUJTE S ČESKÝMI

MILIARDÁŘI

Sapík-Diviš

Tsoukerník

KOVANDA
& KOVANDA

RODINA. ZDROJ SÍLY



12



číslo 6
zima 2024
cena 129 Kč

THE **JULIUS**
FUND

INVESTUJTE PO BOKU RODINY JULIUS MEINL

Otevřete si cestu k investicím do exkluzivních nemovitostí v centru evropských metropolí skrze fond kvalifikovaných investorů **The Julius Fund**.



WWW.THEJULIUSFUND.CZ





THE JULIUS

Hromada papírů není žádná pohádka.

Digitalizujte svou
firmu dřív než vás
papíry sežerou.

Elektronický podpis obchodních smluv

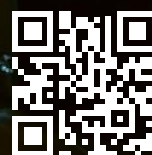
Integrace na M365

Digitální podpis HR dokumentů

Chytrá archivace dle eIDAS 2.0

602

+420 222 133 222
hotline@602.cz
www.602.cz



Jak vrátit *Česku sílu?*



Tuto otázku si pokládá snad každý, komu o tuto zemi ještě alespoň trochu jde. A řešení, nebo spíše pokusů o ně, najdete tolik jako housek v supermarketu. S některými přicházejí politici, s dalšími nejrůznější motivační speakeři, vlastní recepty má každý, kdo se vrátí z ciziny, u níž má pocit, že to tam všechno funguje tak nějak lépe než u nás. A koneckonců nějaké povědomí o řešení máme všichni, kdo se nad současným během světa zamýšlíme.

Ale stejně jako u těch housek i zde platí, že některé návrhy jsou plesnívé, na dalších se podepsal čas už příliš, a tak je houska zcela nepoživatelná. A tak se hledání správné cesty podobá hledání té nejčerstvější a zároveň nejkřupavější housky.

Při pohledu napříč světem se ukazuje, že univerzální řešení neexistuje. Nebo je alespoň zatím lidstvo nenašlo. Přesto se objevuje jeden často se opakující motiv, který najdete téměř ve všech zemích, jimž to šlape. A mohou to být země tradiční a konzervativní, stejně jako velmi rychle kvapící kupředu. Tím společným bývá silná role rodinných firem.

Ty mohou hrát zásadní roli v Japonsku a Koreji stejně jako ve Francii či Itálii. Může jít o obří firmy zásobující celý svět nebo klidně o lokálního výrobce špeku v horské vesnici v italském Trentinu. Obojí mají něco společného, a to hodnoty, na nichž firmy stojí. Díky nim pak mohou sledovat výrazně delší horizont než jen kvartální výsledky.

To pak má výrazný vliv na jejich bezprostřední okolí, ale v důsledku je tento stabilizační prvek ozdravný pro celý místní trh, a tedy vlastně pro celou zemi i svět.

V aktuálním vydání magazínu Newstream CLUB jsme se právě na tyto rodinné tradice zaměřili z mnoha pohledů. Otec a syn Jiří a Lukáš Kovan-

dovi v hlavním rozhovoru potvrzují, že ačkoli umění a ekonomie zdánlivě nemají nic společného, právě jejich unikátní rodinná zkušenost může být prospěšná pro celé odvětví. V hlavním tématu hledáme odpověď na otázku, jak v Česku postavit dynastii, a na sedmi příbězích z místního byznysu ukazujeme, že se to čeští podnikatelé již skutečně učí. V rozhovoru s Pavlem Staňkem, zakladatelem legendárního retailového konceptu Potten & Pannen Staněk, pátráme po esenci budování firmy fungující desítky let. A nabízíme také další příběhy rodinných klanů, které ve svém byznysu působí i stovky let. Z lákadel bych ještě připomněl rozhovor se Stanislavem Divišem, členem proslulé umělecké skupiny Tvrdohlaví, který ve svých dílech často využívá kreseb svých potomků a zároveň již nyní řeší, jak své dílo uchovat pro příští generace.

Inspirace tu je spousta a třeba se nějaký citát, nějaká myšlenka uchyť u někoho dalšího natolik silně, že mu změní pohled na jeho vlastní působení ve světě. Ukazuje se, že tohle totiž je jednou z cest k tomu vysněnému silnějšímu Česku. ┘

Stanislav Šulc

SAFARI BOBS



Kovanda & Kovanda:
Racionalita v umění,
intuice v ekonomii 8

Pokrevní linie
aneb Jak vychovat dynastii 20

Akcie i zlato.
Čeští boháči očekávají
skvělé roky 36

Pavel Staněk: Chci být
kurátorem vaší kuchyně 42

Dynastie Hrdinů.
Kameny jsou vášní otce,
syna i vnuků 52



Sedm generací
hodinářů Hainzů 60

Pavel Sapík:
Češi v restauracích utrácejí
mnohem víc než cizinci 66

Italské tradiční
inspirace 74

Dalibor Špok:
Psychická kondice se udržuje
prostřednictvím obtížné činnosti 80

Jak na dlouhodobé investice:
Učte se od českých miliardářů 86

Chris Voss: Pomáhat rodinám
v jejich nejčernějších chvílích
byla čest 90

VYDAVATEL
Newstream Agency, a. s.
Sokolovská 85/104
186 00 Praha 8 – Karlín
IČ: 10716491

ŘEDITELKA
VYDAVATELSTVÍ
Tereza Zavadilová

OBCHODNÍ ŘEDITELKA
Monika Panochová

ŘEDITELKA CLUBŮ
*Katarína
Krajčovičová*

ŠÉFREDAKTOR
Stanislav Šulc

REDAKCE
*Dalibor Martínek,
Petra Nehasilová,
Věra Tůmová,
Michal Nosek,
Klára Sýkora,
redakce
newstream.cz*

ART DIRECTOR
Petr M. Svoboda

OBCHOD
*Markéta
Podhrazská,
Lenka Hrochová*

JAZYKOVÁ REDAKCE
Luděk Skok

INZERCE, DISTRIBUCE,
PŘEDPLATNÉ
obchod@newstream.cz

REDAKCE
redakce@newstream.cz

TISK
Triangl, a. s.

Foto na titulní straně Michael
Tomeš pro newstream CLUB.

Pokud není uvedeno jinak,
foto iStock, ČTK, Wikimedia
Commons nebo poskytnuto
redakcí newstream CLUB.

Ve volném prodeji rozšiřuje
společnost Mediaprint
& Kapa Pressegrasso.

Přetisk a jakékoli šíření jsou
povoleny pouze s výslovným
souhlasem vydavatele.

newstream
CLUB

vychází čtvrtletně.

Číslo registrace
MK ČR E 24504
ISSN 2788-3361

Vychází 9. prosince 2024
WWW.NEWSTREAM.CZ



**Good Company Circle & Impakt:
Překonávání nerovností
je příležitost**

96

**Stanislav Diviš:
Jsem šťastnej,
veselej člověk**

102

**Leon Tsoukernik:
Kupovat umění na investici
mě nezajímá**

108

**AI míchá financemi
i politikou**

114

**Setkání klubů
Newstream**

122



NEWSTREAM & PARTNER

**Ondřej Popelka: Správa rodinného
majetku potřebuje pravidla. Jinak
jej třetí generace rozfofruje**

40

**Dobře zvládnutá transformace českým
firmám pomůže. Globalizace slábne,
řešením bude onshoring, říká šéf Deloitte**

50

**Renata Červenák Nývltová: Taneční
sezona bude s našimi společenskými
hodinkami Opus ve znamení polky**

63

**Malešice jako české Silicon Valley. Skupina
TTC má s technologickým parkem
a inovačním ekosystémem velké plány**

72

**Česká věda potřebuje silnější
propojení s průmyslem**

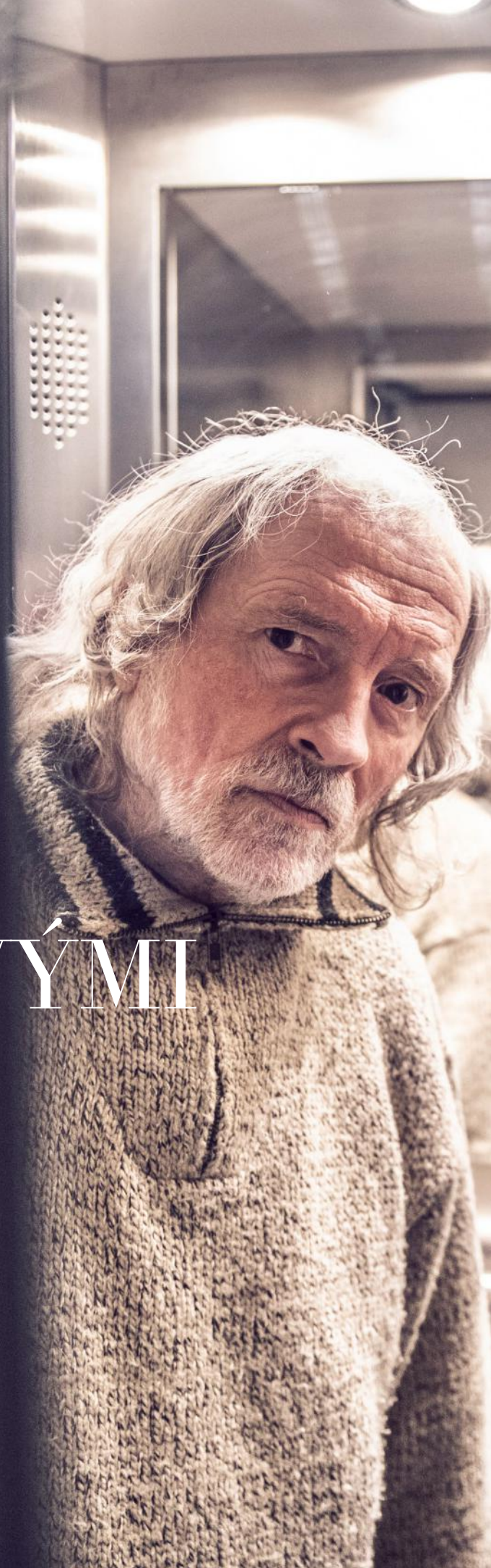
100

*Racionalita
v umění,
intuice
v ekonomii.*

S OTCEM A SYNEM KOVANDOVÝMI

Oba patří do špičky ve svých oborech. Jiří Kovanda je legendou českého umění, Lukáš Kovanda je nejcitovanějším českým ekonomem. Zdánlivě by si dva lidé nemohli být vzdálenější. Přesto jejich dráhy mají mnohem víc společného, než by si někdo mohl být s to uvědomit. A to včetně celé řady názorů a pohledů na svět. Jak se může ekonom a umělec shodnout? V čem se jejich názory naopak liší? A v čem si jsou neustálou inspirací? Jiří a Lukáš Kovandovi v otevřeném rozhovoru.

┐ Stanislav Šulc ┘





Jiří, kdy jste si naposledy prohlížel Lukášovy dětské kresby?

Jiří Kovanda: To není zase tak dávno, protože nějaké kresby mých dětí visí u mě na zdi. Takže občas je vidím.

Inspirují vás? Přece jen některé umělce ta dětská, prvotní kresba umí ukázat něco nového.

JK: Kdysi jsem si s tím pohrával. Neumím teď říct, jestli to byly kresby Lukáše, nebo dcery, ale vybavuji si, že to byl takový medvídek...

Lukáš Kovanda: ... to asi byly Eliščiny obrázky. Ta určitě kreslila hezčí medvídky než já.

JK: Asi to byly dceřiny kresby. Ale pak si pamatuju, že zhruba v polovině osmdesátých let jsem dělal na dvou obrazech, na kterých jsem vymezil dva čtverce a poprosil jsem Elišku i Lukáše, aby do těch čtverců něco udělali. Jestli si to dobře vybavuju, Lukáš tu plochu jen tak vyplnil pastelkami. Ale jinak Lukáš dělal skvělé kresby fiktivních tramvajových tratí. To byla úžasná věc, už se dlouho chystám, že s tím něco udělám.

Lukáši, vy si pamatujete tu tvorbu? Nebo to znáte už jen z vyprávění a z toho, jak to dneska vypadá?

LK: Pamatuju si to. Já jsem měl rád plánky měst, mapy, ale taky vlaky a tramvaje, takže jsem si chtěl vytvářet vlastní tramvajové linky. Možná to bylo i tím, že jsem neuměl nakreslit tramvaj ani vlak, tak jsem si řekl, že ta linka je „jenom“ linka a číslo. Ale mělo to systém. Byla tam konečná stanice, pak ta linka, vozovna, navazovalo to na sebe, linky se různě proplétaly.

Při návštěvě newyorského Muzea moderního umění jsem takové různé plánky a systémy viděl jako vystavované umění. Takže Lukáš vlastně předběhl dobu.

JK: To je pravda. To tehdy opravdu nebylo.

Lukáši, na vás jsem si připravil analogickou otázku jako na vašeho otce ohledně vašich kreseb. Kdy jste se spolu naposledy bavili o ekonomice?

LK: Myslím, že to taky bylo docela nedávno, protože ekonomika je součástí všeho. No myslím, že to opravdu bylo tak den dva zpátky.

A téma?

LK: Teď to bylo konkrétně o výroku premiéra Petra Fialy o srovnání českých a německých

mezd. Ale ať to nevyzní, že to je nějak nahodilé při silných výrocích politiků. Táta poslouchá pořad na Českém rozhlase Dvojka, kde jsem jako stálý host, a když spolu potom mluvíme, občas navážeme na to, co tam zazní. Před pár dny byl například překvapený tím, kolik ruského plynu do Česka teče. Mně tohle hodně pomáhá, protože dneska všichni žijeme ve svých bublinách, já žiju třeba hodně v té ekonomické a zpravodajské bublině, takže občas propadneme tomu známému tunelovému vidění, že všichni vědí totéž. Otec pro mě funguje jako skvělý barometr toho, že ta obecná znalost občas může být jiná.

Takže se vlastně neustále inspirujete navzájem.

JK: Nevím, jestli se to dá nazvat inspirací. Já to třeba беру jako poučení, protože jsem ekonomický laik.

LK: Já to беру jako korektiv v té ekonomické oblasti. Zase co se týče umění, tam ty věci zase tolik neprobíráme, protože tam tomu já nijak zvlášť nerozumím. Mluvíme o tom spíš, když se něco děje. Třeba jak byla nedávno kauza s vedením AVU. Ono u té ekonomiky to je prostě dáno tím, jak se přímo dotýká životů všech.

Umění ne?

JK: Ale samozřejmě že ano. Už jen tím, že nám dává určité mantinely, vize, smysl, kontext. Minimálně tam, kde se to netýká čistě hmotného světa.

DNESKA VŠICHNI ŽIJEME
VE SVÝCH BUBLINÁCH,
JÁ ŽIJU TŘEBA HODNĚ V TÉ
EKONOMICKÉ A ZPRAVODAJSKÉ
BUBLINĚ, TAKŽE OBČAS
PROPADNEME TUNELOVÉMU
VIDĚNÍ, ŽE VŠICHNI VĚDÍ
TOTÉŽ. OTEC PRO MĚ FUNGUJE
JAKO SKVĚLÝ BAROMETR TOHO,
ŽE TA OBECNÁ ZNALOST OBČAS
MŮŽE BÝT JINÁ.

Lukáš Kovanda



└─ **LK:** Samozřejmě takhle ano. Ale lidé to necítí tak silně jako to, když se jim reálně snižují důchody kvůli inflaci. To je ta pěna dní, kterou řeší dennodenně.

Vlastně i to, co teď oba říkáte, mi znovu upomíná jednu fascinující věc. Vy máte oba velmi mnoho společných rysů. Například oba jste veřejně činní, oba učíte, oba jste cílevědomě dosáhli úspěchu, ve svých oborech jste vlastně unikáty: A přitom u ohromné spousty věcí jste vlastně opační. Umělec a ekonom. Asi to vezmeme od začátku. Jiří, co podle vás hrálo klíčovou roli v tom, že z vás je umělec a z Lukáše je člověk kreativní ve zcela jiné oblasti? Geny? Výchova?

JK: Neumím najít jeden bod ani rozhodnout, co na ty dráhy mělo větší vliv. Ale já to vidím i ve svém okolí, u jiných umělců. Není to tak, že jejich děti jsou buď zcela mimo umění, nebo pokračují v jejich stopách. Je to tak i onak. Pravidlo neexistuje. Když byli Lukáš s Eliškou malíři, s uměním samozřejmě přicházeli do styku. Ale do něčeho jsme je nenutili, ani když si vybírali školy.

A nějaké touhy či ambice v tomto směru jste nepozorovali?

JK: Spiš u dcery než u Lukáše. Lukáš byl odmalíčka racionální typ. Už v těch kresbách to bylo znát. Elišiny kresby byly hravější, poetičtější. Ale možná to je ta odpověď na tu předchozí otázku – je to to zaměření dané osobnosti, co ji nakonec dovede tam, kde má být.

Lukáši, vy jste si někdy identifikoval tu chvíli zlomu, kdy jste se rozhodl pro tuhle dráhu?

LK: Já se v mládí považoval za humanitně orientovaného člověka, proto exaktní obory pro mě představovaly určitou výzvu. Odjakživa mě bavilo psaní, slohy mi šly, diktáty taky, takže jsem uvažoval nad tím, že bych šel na žurnalistiku. Ale sám jsem si nebyl jistý, co by mi to dalo, když jsem psát jakžtakž uměl. Tedy v sedmnácti osmnácti jsem si myslel, že to umím. Ale měl jsem ten deficit v exaktních oborech a chtěl jsem se vzdělat v nějakém oboru, abych o něm mohl psát. Uvědomil jsem si, že ta největší přidaná hodnota je poznat nějaký obor a umět jej popularizovat právě tím psaním. Nechtěl jsem být „jenom“ tím zprostředkovatelem mezi odborníkem a veřejností, což je role novinářů. A v tom se

pak může uplatňovat kreativita opravdu hodně. Tohle jsem si samozřejmě neuvědomoval v těch sedmnácti, k tomu jsem postupně dospěl.

Přece jen se ještě na tu potenciální uměleckou dráhu musím zeptat. Nelákalo vás to?

LK: Neměl jsem na to vlohy. Vždycky když jsem něco nakreslil, bylo to příliš technicistní a nebylo to moc hezké. Ostatně tomu odpovídají i ty tramvajové linky. Je to technický zákres, nic, co by zachycovalo moji duši...

JK: Ale zaznamenává, to si nemysli.

LK: Dobře, asi to zachycuje právě tu racionalitu, touhu po systému.

Takže si nemalujete.

LK: Ne.

JK: Ale to já také ne. A ostatně ono to je zajímavé, u nás v rodině to vlastně nijak vlivný proud není. Můj tatínek byl nedělní malíř, ale nikdy v tom neměl žádné ambice. A vlastně v rodině nikoho dalšího nemáme, kdo by se nějak věnoval umění. Tedy kromě jednoho padělatele peněz z dávných dob, jestli se to dá brát třeba jako výtvarné umění.

Lukáš použil termín kreativita. Opět to je motiv, který vás spojuje. Ale zase to trochu zkomplikuju. Jiří, vy jako konceptuální umělec z mého pohledu do umění vnášíte hodně racionality; Lukáš zase ve svých textech a vůbec přístupu ke své práci zase hodně pracuje s intuicí, emocemi, tedy tím, co pro ekonomy nebývalo tak časté. Jak přemýšlíte nad kreativitou toho druhého?

JK: Já ty Lukášovy texty vnímám jako kreativní, nejsou suchopárné, mají hlavu a patu, používá živý jazyk i ten výběr témat je kreativní. Ale ještě k tomu vašemu hodnocení, v konceptu možná je trochu víc ratic než v malbě, ale každé umění vychází z intuice a nějakých neracionálních sfér.

Lukáši, jaké jsou tedy vaše inspirační zdroje? Třeba právě tato sféra, o které mluví váš otec?

LK: Ony ty obory jsou opravdu hodně odlišné. Ale ano, snažím se do ekonomie vnášet přístupy humanitních oborů. A u táty já to také vidím, mám dojem, že je racionálnější než řada umělců. Týká se to i jeho světonázoru, který je prostě jiný, než u umělců dneska bývá obvyklé. Dneska umělci, alespoň jak já to vnímám, ┐

KAŽDÉ UMĚNÍ STÁRNE, ZVYKNEME SI NA NĚ,
VYVANE Z NĚJ TO, CO BYLO V DOBĚ JEHO VZNIKU
NA PRVNÍ POHLED PŘEKVAPIVÉ A OSVĚŽUJÍCÍ,
A PŘICHÁZÍ NOVÉ UMĚNÍ A NOVÍ UMĚLCI. KDYŽ
SE BUDETE BAVIT S DNEŠNÍMI MLADÝMI UMĚLCI,
TAKÉ TO NENÍ ŽÁDNÝ MYŠLENKOVÝ MONOLIT,
NÁZOROVĚ JSOU HODNĚ ROZMANITÍ.

Jiří Kovanda



Pokrevní *linie*



Čeští podnikatelé vybudovali neuvěřitelně hodnotná jmění. A nejde jen o peníze, ale téměř z ničeho se mnohým z nich podařilo vybudovat fungující firmy, které vyrábějí, přivázejí nebo dodávají a prodávají zboží milionům zákazníků, a to nejen v Česku a na Slovensku, ale mnohdy po celém světě. První a druhá generace zakladatelů však pomalu odchází a řeší, jak naložit s tím, co se jim povedlo vybudovat. Strach, že po nich nastane už jen postupný úpadek, je pro ně nesnesitelný.

┌ Stanislav Šulc ─┐





evadesátá léta do českých dějin vstoupí nikoli prostřednictvím jmen, jako jsou Václav Havel, Václav Klaus a Miloš Zeman, ale spíše jako éra Petra Kellnera, Zbyňka Frolíka, Zdeňka Pelce, Jaroslavy Valové a mnoha dalších jmen, která doslova z ničeho a bez jakékoli historické zkušenosti vykutala novodobý český kapitalismus. Tato generace zakladatelů a zakladatelů však nevyhnutelně směřuje do postproduktivního věku a přemýšlí, co s firmami, které založili, bude dál.

Variant je celá řada. Firmu mohou prodat nebo poslat na burzu, což je vlastně trochu jiná podoba prodeje. Tím by následovali cestu řady velkých jmen světového kapitalismu, která své firmy dříve či později změnila na veřejně obchodované společnosti.

Jenomže jak třeba řekl v pořadu J&T Banka Talks Tomáš Čupr, zakladatel již tří úspěšných firem, burza nemusí být pro každého. Třeba pro Rohlík, jeho zatím největší úspěch, ani po deseti letech burza není cestou. Důvodů je víc, ale tím klíčovým je ztráta schopnosti rychlého rozhodování, adaptace na krutě, někdy brutálně rychle se měnící svět a podnikatelské prostředí. A samozřejmě také na stále nové potřeby zákazníka.

A tak Rohlík zůstává v soukromých rukách. Pokud se vůbec někdy dostane na burzu a neschramstne jej nějaký globální hráč.

Tomáš Čupr se zástupcem již třetí podnikatelské generace. První začali ještě v osm-

desátkách a podnikání naplno rozjeli v první polistopadové dekádě. Druhá generace nastoupila kolem roku 2000, ale zkušenosti také nabírala už za padajícího režimu. Čupr jako ročník 1982 tak je již podnikatelem zcela nové éry. A proto ještě nemusí řešit, jak naloží se svým impériem, až se rozhodne „odejít do důchodu“. Jenomže mnozí zástupci první a částečně již i té druhé generace již toto řeší. A když firmu prodat nechtějí, řeší, jak ji předají svým potomkům. A co v prvorepublikových filmech vypadá jako snadná věc, je ve skutečnosti mnohem náročnější, složitější a sofistikovanější problém.

Nejmladší to zvládnou

Předávání firem v rámci rodiny je v Česku tématem poslední dekády. Soustředí se na ni bankéři, právníci, poradci. A inspirací jim jsou v podstatě jen dva modely. Prvním je inspirace rodinnými byznysovými klany ze zahraničí, druhým pak šlechtické rody. Přehnané? Říkáte si. Ani trochu. Formální ustavení pravidel, ať už nějakými rodinnými ústavami, nebo vložním veškerého majetku do fondové struktury, je v současnosti mimořádně rostoucím trendem.

Potvrzuje to celá řada průzkumů. Například podle J&T Family Office Reportu, který sleduje trendy v předávání majetku od roku 2018, se situace značně proměňuje a svou roli v tom sehrála jednak pandemie covidu-19, jednak tragické úmrtí Petra Kellnera. Podle dat se právě mezi lety 2020 a 2022 výrazně zvýšila aktivita tuzemských podnikatelů v řešení otázky svého majetku napříč generacemi ještě v průběhu života.

rk



Renáta Kellnerová a PPF: Tři princezny

Když se 27. března roku 2021 zřítily v Chugach Mountains na Aljašce helikoptéra s Petrem Kellnerem na palubě, změnil se jeho manželce Renátě život. Stala se dědičkou největšího impéria vlastněného českým kapitálem. A zároveň nejbohatší Češkou se stamiliardovým jméním.

S jejím nástupem se změnila strategie společnosti PPF. Sama Renáta se předtím věnovala hlavně řízení rodinné nadace The Kellner Family Foundation, která se věnuje vzdělávání. Po smrti manžela musela převzít celý holding. Těžká úloha. Pootočila kormidlem.

PPF odešla po vpádu Ruska na Ukrajinu z ruského trhu, kde předtím dlouhá léta rozvíjela zejména splát-

kový byznys. Stahuje se z celé Asie a svá aktiva přesouvá do Evropy. Prodala Home Credit na Filipínách a v Indonésii, opustila trhy v Indii a ve Vietnamu. Opouští i Čínu, ve které měl Kellner ještě před deseti lety „významné“ zájmy a přiletěl ho tam podpořit i tehdejší prezident Miloš Zeman. Který následně odletěl do Česka Kellnerovým letadlem.

Kellnerová před časem oznámila, že celou skupinu, jejíž majetek se nyní odhaduje na 40 miliard eur, připravuje na předání dcerám Anně, Laře a Marii. Vytvořila zastřešující strukturu Amalar, pod níž nyní PPF spadá. Dcera Anna je úspěšná parkurová jezdka. Ji a její dvě sestry čekají nové výzvy.



AKCIE i ZLATO

Čeští boháči očekávají skvělé roky

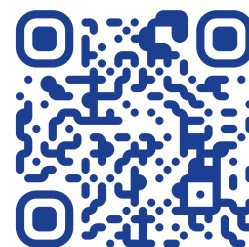
Kam investovat? Otázka za miliony korun. Odpovědi na ni nabízí nejen řada odborníků, ale také skutečně úspěšní lidé. Právě jich se přitom každoročně ptá J&T Banka a z odpovědí mezi stovkami českých a slovenských dolarových milionářů sestavuje každoroční Wealth Report. Letošní ukazuje na to, že úspěšní lidé očekávají největší zhodnocení od investic do akcií a do private equity. Možná překvapivým tipem pak je zlato, které letos pokořilo hned několikrát rekordní cenu.

┐ Stanislav Šulc ┘

ŠEST MÍST VE STŘEDNÍCH ČECHÁCH, KDE VÁS BUDE TEAMBUILDING BAVIT

Přivítejte nový rok společnými zážitky s kolegy. Stmelte tým, doplňte energii a dopřejte si čas jen pro sebe.

VÁŠ EVENT BLÍŽ,
NEŽ SI MYSLÍTE



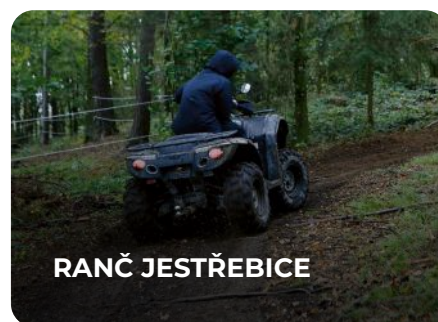
DVŮR VŠERAD

Sportovní klání je sázka na jistotu. Házená, kopaná, nohejbal, tenis či minigolf? Všechny tyto sporty je možné si v areálu na okraji CHKO Český kras zahrát a společně s kolegy si užít pracovní výjezd. Energii doplníte v hostinci s vlastním minipivovarem.



SKLÁRNA RÜCKL

Ve vnitřních i venkovních prostorech v Nižboru nabízí sklárna akce na míru. Objevte sklářské postupy, nahlédněte do pracovního procesu a nechte se pohltit inspirujícím kouzlem toho nejčistšího křišťálu. Skvělým zážitkem je zpřístupnění sklárny v noci.



RANČ JESTŘEBICE

Oblíbenou aktivitou na ranči je jízda na čtyřkolkách, které jsou připraveny na výzvy terénu. Vydejte se s kolegy na dobrodružnou jízdu a objevujte krásy ranče i okolí. Vyškolený doprovod vás provede určenou trasou.



MLÝN DAVÍDKOV

Areál poskytuje naprosté soukromí. K dispozici jsou multifunkční místnosti, sportoviště i ubytovací kapacita. V nepříznivém počasí můžete vyzkoušet ping-pong, florbal, nohejbal nebo badminton.



TRHOVKY NA ORLÍKU

Wakesurfing, wakeboarding nebo vodní lyžování. Zajeďte si na Trhovky v turistické oblasti Toulava a půjčte si přes www.wake-surf.cz veškeré vybavení. Méně akční sportovci se mohou projet po vodě na paddleboardu.



MONÍNEC

V zimě na lyže, v létě do Aktivit Parku Monínec. Na Monínci najdete největší lyžařský areál středních Čech. Když není sjezdovka pokrytá sněhem, funguje jako bikepark. V teplých dnech bude výzvou lanový park, jízda na voru nebo vodní maxiskluzavka.



STREDNICECHYCB.CZ

PAVEL STANĚK

Chci být kurátorem *vaší kuchyně*

Je talentovaný, pracovitý, úspěšný, energický a plní sny ostatním i sobě. Pavel Staněk a jeho Potten & Pannen patří k nejzajímavějším retailovým projektům české polistopadové éry. Už třeba tím, že tehdy nepříliš bohatým Čechům začal prodávat luxusní nádobí. Nebylo to lehké, ale diamanty nevznikají snadnou cestou, ale pod tlakem. „Obchodní dar mám po babičce,“ říká zakladatel a spoluvlastník úspěšného retailového řetězce Pavel Staněk.

┐ Stanislav Šulc ┘





Dynastie Hrdinů. MENY

*jsou vášní otce,
syna i vnuků*

„S kamenem není prdel, blbě bouchnete a je po soše,“ lakonicky přibližuje Tomáš Hrdina svou milovanou surovinu. Kamenická práce je opravdu boj s neústupným materiálem, kdy se špatné klepnutí nedá opravit. Ke zdolání a vytvarování nalámaných bloků do požadované podoby kameníci používají nástroje s nádherně znějícími názvy: Vítejte ve světě prejskačů, prmelic, zubáků, špičáků a majzlíků, který pamatuje stovky let.

┌ Michal Nosek ─┐

generací hodinářů Hainzů



FOTO POSKYTNUTO MARIANOU NESNÍDALOVOU, PROFIMEDIA

Již dvě staletí se starají o nejvýznamnější hodiny českých chrámů, kostelů a dalších veřejných budov. A dodnes vše dělají pěkně postaru, ručně, ve výšce. Seznamte se s Marianou Nesnídalovou, která vedení podniku L. Hainz převzala po své matce novinářce. Ta přitom obnovila tradici přerušenu nucenou pauzou.

┌ Petra Nehasilová ─┐

Na čase si založili podnikání a to se 40letou přestávkou trvá téměř 200 let. Rodinu Hainzů zná nejenom každý hodinář, s jejich prací se běžně setkává každý smrtelník a leckdy o tom ani netuší. Velmi často totiž musí vzhlednout vzhůru.

Jen namátkou. Hodiny L. Hainz, typické designem svých ručiček, najdete třeba na kostele svatého Petra na Petrském náměstí, na Chrámu svatého Víta nebo kostele svaté Ludmily na náměstí Míru. Tou nejznámější referencí umu rodinné firmy je bezpochyby pražský orloj, o který se stará už od konce 19. století.

„Dvojit čas bych zakázala, ještě jsem je nestihla všechny nařídít,“ říká Mariana Nesnídalová, rozená Hainzová. Dílna ve Staré Boleslavi je, jak jinak, plná hodin: malých stolních, větších stojacích i velkých věžních strojů.

„Například tyto vyrobila naše firma v roce 1879 a nějak se k nám dostaly zpět. Dali jsme je do pořádku a fungují dodnes,“ ukazuje. Tu a tam nějaké „hainzovky“ pořídí v aukcích. „Tamty skříňové mám třeba od známého lékaře,“ dodává.

Návrat po vynucené pauze

Vystudovaná zahradní architektka Mariana Nesnídalová začala v rodinné firmě pracovat v polovině devadesátých let jako účetní. Vystudovala hodinářskou školu a postupně začala pronikat do řemesla svých předků a provozu podniku. Dnes jej vede. Žezlo převzala po své matce a strýci.

„Tady mám připravené věci na pozítří,“ říká a ukazuje na nářadí a další potřebné součástky pro montáž nových hodin do věže v Holešovické tržnici. Běžně spolu se svými zaměstnanci a také se svým synem, který je zástupcem již sedmé generace, jezdí na montáže. Stala se z ní specialistka na elektřinu, která pohání hodinové strojky. A jak říká, práce ve výšce jí zatím nevadí.

Firmu po pádu komunismu obnovila její matka, novinářka. „Myslím si, že chtěla potěšit dědu, který se toho dožil. O hodinářství a fungování firmy nevěděla samozřejmě vůbec nic,“ vypráví.

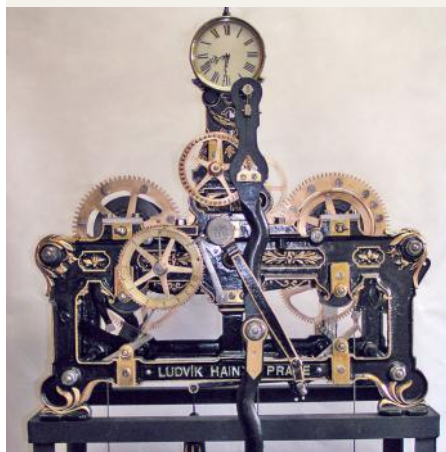
Rodině vrátili jen budovy, továrnu v Holešovických a dům na Staroměstském náměstí. Vybavení museli odkoupit na základě privatizačního projektu. „Když to tak vezmete, naše rodina vlastně za některé vybavení musela zaplatit dvakrát. Poprvé před válkou, když se pořizovalo, a podruhé v 90. letech,“ vysvětluje.

Tvar hainzovské lilie

Historie firmy se začala psát už v roce 1836. Založil ji Ludvík Hainz, který se poměrně rychle vyšíhl a nechal pro firmu postavit dům přímo na Staroměstském náměstí. Jeho syn (1842–1893) výrobu rozšířil, vnuk (1878–1958) ji zmodernizoval a postavil malou továrnu. Výrobky dodávali do celé Evropy. Hainzovi patřili k hodinářské elitě, byli tou největší firmou v Rakousku-Uhersku. „V těch nejlepších dobách jsme měli i 80 zaměstnanců,“ dodává Nesnídalová.

Aktuálně jich pro rodinnou značku pracuje pět včetně jí a jejího syna. I ten se chystá na hodinářskou školu a s firmou má jako zástupce sedmé generace slavné rodiny velké plány. Zatímco teď se v Lysé nad Labem specializují na výrobu a rekonstrukci „věžovek“, nejmladší „Hainz“ uvažuje o výrobě náramkových hodinek.

„Nemáme problém se vrátit k tomu, co dělali naši předci. Dovést si kvalitní střeva ze Švýcarska a udělat si kvalitní design,“ říká Nesnídalová. Ostatně na stejném principu





Italské tradiční inspirace

Rodinné firmy mají být základem úspěšného Česka. Na tom se shodují odborníci od ekonomů přes sociology po marketéry. Do budoucna nebude nic lépe prodejného než silný příběh značky, která přežila napříč generacemi. Jenomže přetřhaná tradice podnikání u nás i polistopadový vývoj rodinným firmám příliš nepomáhají. Situace se v posledních letech snad mění. Přesto není úplně špatné vycestovat občas za hranice a nechat se inspirovat těmi, kdo jsou v rodinných firmách přeborníky: Třeba do severní části Itálie, konkrétně do regionu Trentino nebo do Piemontu, kde se rodinným firmám daří stovky let. Přitom i tam si uměla historie s osudy lidí docela pohrát.

┌ Stanislav Šulc ─┐



FOTO STANISLAV ŠULC

Trentino je zvláštní místo. Z Prahy sem dojedete autem za nějakých osm hodin, ať už pojedete v zimě lyžovat, od jara do podzimu za cykloturistikou či hikováním, nebo kdykoli za fantastickým vínem a gastronomií. Ještě před nějakými sto deseti lety bylo Trentino i Česká republika součástí stejného státu. A společného máme stále dost. V něčem ale tento relativně malý region (žije tu zhruba půl milionu lidí) může pro Čechy představovat mimořádnou inspiraci. A to ve fungování místních komunit a rodinných firem.

Italská kultura totiž klade velký důraz na rodinné vazby, což se přirozeně přenáší i do podnikání. Rodinné firmy v Itálii často fungují na principech loajality, dlouhodobé spolupráce a osobní odpovědnosti. Výhodou jsou sdílené a nezpochybnitelné hodnoty, které naplňují všichni členové rodiny. Zásadní pro úspěch pak je propojení s místní komunitou, ať už na úrovni zákazníků, nebo dodavatelů.

Recept mého praprapradědy

To potvrzuje i Alexa Cappelletti, zástupkyně nejmladší generace rodinné firmy Cappelletti sídlící v obci Folgaria, která leží



Jak na dlouhodobé investice: Učte se od českých miliardářů

Pokud máte zbytečný aspoň milion a nespěcháte, můžete investovat spolu s tuzemskými štikami byznysu. Takové dlouhodobě zaměřené fondy se v posledních pár letech otevřely například kolem Patrika Tkáče s Danielem Křetínským a spol., Marka Dospivý, Tomáše Čupra či finančních skupin vlastněných českými miliardáři z Trinity Bank a skupiny Direct.

┌ Tereza Zavadilová ─┐

Investiční společnosti tuzemských miliardářů se nabízejí většinou formou takzvaných fondů kvalifikovaných investorů, takže investovat s nimi může člověk – počítá se, že zkušenější investor – který dá na jednotlivou investici dohromady alespoň milion korun. Fondy kvalifikovaných investorů vznikly relativně nedávno a na popularitě nabraly v poslední dekáde. Podle Asociace kapitálového trhu (AKAT) v nich podle posledních údajů z konce pololetí bylo 611 miliard korun, proti konci prvního čtvrtletí o 69 miliard více. Čím to je, že je o fondy takový zájem?

„Z obecného pohledu se to dá vysvětlit hlavně celkovou popularitou investic. Konkrétně pro fondy kvalifikovaných investorů pak i jejich vhodným legislativním nastavením, kdy poskytují kombinaci striktní regulace, ale zároveň dostatečné volnosti pro zkušenější a movitější investory. A také to je nepochybně i tím, že je zde už zajímavá a dostatečně široká nabídka různých FKI, která se každým rokem rozšiřuje,“ vysvětlila popularitu fondů pro web newstream.cz výkonná ředitelka AKAT Jana Brodani. Z jiného výzkumu asociaci nedávno vyšlo, že bohatí Češi, tedy lidé s majetkem alespoň deset milionů korun, mají půlku peněz v investicích.

Přátelé kolem J&T

Největším takzvaným legacy fondem, který umožňuje drobnějším investorům zhodnocovat peníze spolu s tuzemskými miliardáři, je ARCH Investments založený česko-slovenskou investiční skupinou J&T, se sloganem „Bok po boku s rodinami zakladatelů J&T a leadery česko-slovenského byznysu“.

Letos na konci pololetí už fond spravoval prostředky v objemu 79 miliard korun. Od založení vydělal investorům přes 60 procent.

Podíly jsou obchodované na pražské burze, takže hodnota je transparentně vidět. Fond nabízí investice do atraktivních podniků hlavních postav, s trochou nadsázky „friends and family“ kolem J&T, buď kolem zakladatelů a partnerů, či osobností, jejichž firmy skupina financuje: do Energetického a průmyslového holdingu Daniela Křetínského, do Tatra Mountain Resorts Igora Rattaje, do Rohlíku Tomáše Čupra, akcií Moneta Money Bank, pražské Sparty, realitních a zemědělských investic Dušana Palcra, od letoška také do Emma Alpha Capital Jiřího Šmejce z PPF a dalších.

Za čtyři roky existence se ARCH stal největším českým fondem a ambice má ještě mnohem větší.

„Na růst fondu měla vliv také dlouhodobě budovaná infrastruktura v J&T Investiční společnosti. Pokud bychom měli fond budovat na zelené louce, tak by bylo velmi obtížné dosáhnout takového růstu v tak krátkém čase,“ řekl v roz-

hovoru pro web newstream.cz člen investičního výboru J&T Arch Investments Pavel Hlaváček.

„Samozřejmě pomáhají hvězdná jména podnikatelů a jejich firem, jejichž akcie jsou ve fondu. Prvním je bezesporu přístup k unikátním privátním investičním příležitostem. Jedná se jak o investice dlouhodobě spjaté s J&T, tak i nové příležitosti, na kterých se máme možnost podílet díky dlouhodobým partnerstvím s předními úspěšnými podnikateli. Kdybych měl být konkrétní, tak do druhé kategorie spadá v březnu dokončená investice do společnosti Emma Capital. K této investiční příležitosti bychom se nedostali nebýt dlouhodobého partnerství Patrika Tkáče s Jiřím Šmejcem,“ doplnil Hlaváček.

Investujte s Dospivou

Je možné, že úspěš Arch Investments okouznil i konkurenční česko-slovenskou investiční skupinu v čele s Markem Dospivou – Pentu. Skupina Penta podle nedávného vyjádření spouští dva nově založené investiční fondy kvalifikovaných investorů – Penta Equity Fund a Penta Real Estate Fund. Podle mluvčího skupiny Martina Lánského začnou v prosinci přijímat první vklady. „Fondy zakládáme s cílem dále akcelarovat náš růst. Ve všech hlavních společnostech, které skupina Penta vlastní, máme špičkový management, který je schopen řídit expanze na další trhy a ještě rychleji růst. Jediné, co nás brzdí, je nedostatek kapitálu, přestože každoročně reinvestujeme většinu svého zisku,“ říká Marek Dospiva, spoluzakladatel skupiny Penta. Jen za rok 2023 Penta investovala 900 milionů eur. To ale zdaleka nestačí. Obdobnou částku by nyní potřebovala síť lékáren Dr. Max, nejsilnější značka v portfoliu Penty, pro svoji aktuální expanzi na italský trh.

Penta Equity Fund bude pokrývat celé portfolio aktiv skupiny Penta. Zjednodušeně lze podle Lánského říct, že tento fond je určen těm zájemcům, kteří chtějí mít investici diverzifikovanou stejným způsobem jako partneři Penty. Stejně jako v případě fondu ARCH jde o fondy pro kvalifikované investory, takže minimální vklad je 1 milion korun v Česku a 50 tisíc eur na Slovensku, kupovat listy bude možné v korunách i eurech.

Fond zaměřený na nemovitosti s názvem Penta Real Estate Fund se bude specializovat na výnosy z prémiových nemovitostí, jako je například Masaryčka v centru Prahy, a z developmentu dalších rezidenčních a kancelářských nemovitostí. Penta vlastní pozemky



VYJEDNAVAČ FBI
CHRIS VOSS:

Pomáhat rodinám
v jejich
nejčernějších
chvích
byla čest

Vyjednávání o teroristických únosech je profesionální práce se slovy a emocemi, kde hraje roli každý drobný detail. Únosci, stejně jako některé celebrity; navíc mnohdy touží po světové slávě více než po penězích, říká v exkluzivním rozhovoru pro Newstream CLUB Christopher Voss, který se podílel na stovkách vyjednávacích případů s teroristy a byl hlavním mezinárodním vyjednávačem americké FBI pro vyjednávání s únosci rukojmích.

┌ Věra Tůmová ─┐

Jaký byl váš poslední velký vyjednávací případ?

Jeden z mých posledních vyjednávacích případů se týkal únosu amerických novinářů v Iráku. To bylo v době, kdy Al-Káida popravovala docela dost svých rukojmích. Sekala jim hlavy přímo před kamerami. Tehdy předstírali, že sice vyjednávají, ale ve skutečnosti nic takového nedělali. Například prohlásili: „Potřebujeme, abyste z věznic propustili všechny vězněné irácké ženy, a to do 72 hodin.“ První reakce vlády ovšem tehdy byla, že si nemyslí, že by vůbec nějaké věznění ve svých věznicích měli a že potrvá minimálně 72 hodin, než si tím budou jisti a prověří to. Ze strany Al-Káidy tak šlo o zcela záměrnou manipulaci, kdy naoko předstírali, že vyjednávají, ale přitom přišli s něčím, co bylo naprosto nemožné zrealizovat.

Také v dalším případě pak bylo evidentní, že Al-Káida lže o vyjednávání. Automaticky se proto uvažovalo o záchraně a já se podílel na práci s informacemi přímo z místa. Byl jsem pak velmi šťastný, že vyjednávání vyústilo v záchranu rukojmích bez jakékoliv platby a jiných věcí...

Takže rukojmí v tomto případě přežila...

Ano, přežila a žije dosud. A každoročně mi posílá přání k Vánocům, což mne nesmírně těší, že si stále s velkou pokorou pamatuje na okamžik, kdy jsem nakrátko vstoupil do její životní cesty.

A jak vás Al-Káida v těchto případech tedy kontaktovala?

No v zásadě nijak. Vůbec nás napřímo nekontaktovali. Zveřejnili jen video, ve kterém do médií učinili své prohlášení. Bez jakékoliv zmínky o tom, jak je kontaktovat. A to byla další věc, která tehdy komplikovala vyjednávání, které se tvářelo jako vyjednávání, ale ve skutečnosti jím nebylo. Pokud totiž zveřejním prohlášení v médiích typu „Tady jsem a je mi jedno, jak mne zkontaktujete“, je to jen další způsob, jak docílit toho, aby to vypadalo, že vyjednávám, ale ve skutečnosti jen lžu a jsem velmi nepřístupný.

A není to divné nejen kvůli tomu, že řada věcí by se do médií vůbec dostat ani neměla, ale také proto, že to zvyšuje cenu?

Rozhodně! Zvyšuje to cenu a rozšiřuje to i další jejich záměry. Pro všechna vyjednávání ale stále platí klasická definice, kterou určuje odpověď na otázku, zda jde o cenu, nebo zda jde o hodnotu, tedy „price or value“. V tomto případě šlo

primárně o pozornost médií. Nebylo to tak o ceně a finanční nákladnosti, ale o pozornosti světa médií. To byla jejich měna a tu musíte správně identifikovat.

V případě dvou českých dívek, které byly uneseny v Pakistánu, český stát prý zaplatil obrovskou částku... hovořilo se neoficiálně o šesti milionech amerických dolarů.

Ano, děje se to. V mnoha případech vlády to výkupné opravdu zaplatí. Americká vláda ale výkupné neplatí, ani britská ne a stejně tak ani kanadská či australská je neplatí, a tedy ani žádná ze zemí koruny a bývalých britských kolonií. Všechny tyto země přejaly koncept, že vláda žádné výkupné neplatí.

A jak je možné, že tyto země, potažmo Spojené státy americké, neplatí žádné výkupné, a nakonec dojde k záchraně rukojmí?

No to je jednoduché. V principu se totiž jedná o dvě různé, oddělené věci. To, že neplatí vláda neznamena, že vláda neumožní výplatu peněz ze soukromých zdrojů...

Byl jste někdy zapojen do vyjednávání případu se špatným koncem?

Bohužel ano. Tomu se nevyhnete, když jste vyjednavčem s únosci. Jako vyjednavče při únosech ale obvykle máte úspěšnost minimálně 93 procent. V těch zbývajících případech je ovšem pravděpodobné, že někdo bude zraněn nebo i hůř a takové případy jsem měl i já.

Zmínil jste, že únosci často chtějí právě mediální pozornost. O čem dalším s vámi ještě vyjednávají, co dalšího ještě chtějí?

Obvykle chtějí opravdu hlavně tu mediální pozornost. Ani ostatně jakékoliv klasické obchodní vyjednávání není jen o tom, kolik má druhá strana peněz a o kolik si tedy můžeme při vyjednávání říci. Rozhodující je to, co je cenné neboli hodnotné pro ně. Pro únosce je tou hodnotou většinou jediné ta mediální pozornost.

A k čemu jim to je?

Pamatuji si na případy zabitých Američanů, někdy v roce 2012 a ještě později v roce 2014, kdy hlavní terorista vystupující k tomu v médiích byl vlastně tenkrát i nejslavnějším zločincem na celé planetě Zemi. Opravdu nejslavnější na světě, zdůrazňuji! Uvědomte si tu sílu, jakou toto spojení má. Jakou hodnotu má to, že jste nejslavnějším osobou na světě, která osobně dokáže ohrožovat dokonce i prezidenta USA, kterým byl tehdy Barack Obama. To je ta hodnota, po které tito únosci touží. Je to neuvěřitelně silná hodnota, o kterou jim jde. Oni nechtějí být jen obyčejnými kriminálníky, kterých je v každé zemi spousta. Chtějí být alespoň na okamžik tou nejslavnější osobou na světě, nejslavnějším zločincem, kterého se každý bojí. I kvůli tomu třeba pak vstupují do ISIS, aby se takovou osobou na chvíli stali.

Je to tedy hra o emocích...

Jasně, tady jde jen o emoce.

A jak v těchto případech můžete využívat své metody taktické empatie?

Taktická empatie je hlavně o tom, abyste velice dobře a do hloubky porozuměli tomu, co je emocionálně hodnotné právě pro tu druhou stranu.

STANISLAV DIVIŠ:

Jsem šťastnej,
veselej člověk.
*Nechci dělat
depresivní umění*
jen proto,
že se prodá

Vloni oslavil sedmdesátiny a na své narozeniny 20. listopadu zahájil další autorskou výstavu v pražském prostoru The Gallerister. Samostatná výstava má pořadové číslo 80. Stanislav Diviš tu představuje nejnovější obrazy a také grafiky. Zároveň pokřtil svou novou biografickou knihu. A samozřejmě zahrál i se svou kapelou Krásné nové stroje. Jak v nových dílech využívá dětské kresby vlastních potomků? A chystají Tvrdohlaví další společný projekt? I na to odpovídá legenda tuzemské umělecké scény Stanislav Diviš v rozhovoru pro magazín Newstream CLUB, který vznikl krátce před vernisáží.

┌ Stanislav Šulc ─┐

Vaše tvorba je velmi široká. Co na výstavě vlastně můžeme vidět?

Jde o nová díla, která vycházejí z mého dlouhodobějšího projektu Dva světy. Tam jsem využíval kreseb svého syna Prokopa, který se nikdy malířem ani umělcem nestal, ale v dětství si vše zaznamenával kresbami a já jich mám plné krabice. Víte, dětské kresby jsou fantastické tím, že děti zachycují realitu takovým přímým, ničím nezatíženým způsobem. Ani zkušenostmi. A jak stárneme, získáváme zkušenosti a dovednosti, tenhle úžasný fantastní svět mizí. Hledal jsem způsob, jak

se toho opět dotknout. A vzhledem k tomu, že jsme geneticky spojení, a já tedy v těch kresbách určitým způsobem jsem, mohl bych se alespoň pocitově toho dětského světa dotknout. Tak vznikala díla z projektu Dva světy. Po dvaceti letech jsem hledal něco ve svém archivu a tam jsem narazil na pětici kreseb své dcery Denisy, která bohužel zemřela. Ty kresby vznikaly, když jí bylo devět, a když jsem je



FOTO POSKYTNUTO STANISLAVEM DIVÍŠEM

po letech opět viděl, mně se tak líbily... A řekl jsem si, že by stálo za to je převést podobně jako Prokopovy kresby.

Jak ty dva světy vlastně vznikaly?

Ona kreslila zátiší, protože kreslila totéž, co jeden můj tehdejší student, kterého jsem připravoval na přijímačky na UMRUM. Ten dětský posun, který je třeba i velmi jemný, je neopa-

kovatelný. Já to potom vezmu, naddimenzuju, dodám kompozici a barvu, a tím tam vstupuje ten druhý svět, ten dospělý. Vzniklo tedy pět dvou-metrových obrazů. Výsledek je neuvěřitelně výrazný. Ale pět obrazů na výstavu nestačí. Tak jsem vybral pěti zátiší od syna zhruba ze stejného věku. A doplnil jsem to ještě menšími kresbami obou dětí, celkem asi patnáct kompozic, takže k deseti velkým dílům přibýlo patnáct středních a menších formátů a všechno představuje uzavřený celek. Na výstavě jich je 18 s tím, že tam najdete všechny menší a střední formáty, z těch největších návštěvníci mohou vidět tři.

NA PRESTIGE SE NESPĚCHÁ

Proč je Bohemia Sekt Prestige nejprodávanějším českým prémiovým sektem u nás i v zahraničí?



Josef Švéda
Josef Švéda
hlavní sklepmistr
od roku 1998

HROZNY Z MORAVY

Pro přípravu vín do cuvée používáme výhradně hrozny z vinařské oblasti Morava. Všechny viniční tratě dokonale známe a hrozny na nich necháváme dozrát přesně tak dlouho, jak potřebují. Ne málo, aby byly správně vyzrálé, a také ne moc, aby si zachovaly pikantní kyselinku.

KVAŠENO V LAHVI

Zrání Bohemia Sekt Prestige také neuspěcháváme. Každá lahev zraje ve sklepích ve Starém Plzenci minimálně 12 měsíců, aby získala příjemný buket a jemné perlení, které zdůrazní její chuťové tóny. Pro sekty kvašené v lahvi zkratky prostě neexistují.

OCENĚNÍ NA PRESTIŽNÍCH SOUTĚŽÍCH

Porotci prestižních světových i tuzemských soutěží pravidelně udělují tomuto vínu ta nejvyšší ocenění. Dobře vědí, že ta nejlepší vína potřebují čas.


Bohemia Sekt
PRESTIGE

TRINITY BANK

Chráníme
váš úspěch



Na Příkopě 33, Praha 1
nová centrála Trinity Bank

trinitybank.cz