





# BILANČNÍ ZPRÁVA

Přehled vybraných aktivit

30/6/2016

# Úvodní slovo



David **Rusňák**  
předseda představenstva  
a majoritní akcionář

## Vážení obchodní partneři a přátelé,

**právě v rukou držíte bilanční zprávu investiční skupiny DRFG, která hodnotí rok 2015 a první pololetí roku 2016. Období, v němž jsme se utvrdili v názoru, že investiční strategie založená na čtyřech klíčových oblastech, jimiž jsou nemovitosti, finance, telekomunikace a energetika, je správnou volbou. Do investičního portfolia jsme získali další významné akvizice, které posílily naše postavení na trhu, a nově jsme rozšířili okruh našeho zájmu o oblast zdravotnictví.**

Na trhu s nemovitostmi se nám osvědčily investice do výnosových komerčních ploch, a proto jsme se rozhodli tímto směrem rozšiřovat portfolio i nadále. Nově jsme získali významný komerční objekt na adrese náměstí Svobody 20 v Brně, mezi jehož nájemci jsou mimo jiné prodejce oblečení New Yorker či poradenská společnost PricewaterhouseCoopers. Další důležitou akvizicí představuje Nový Tuzex, vícepodlažní retailová budova ve strategické lokalitě s budoucím potenciálem rozvoje v přímém sousedství brněnského výstaviště. Obchodní činnosti v ní provozují přibližně tři desítky nájemců. Třetím objektem, který se nám v Brně podařilo získat, je menší retailové centrum v Králově Poli. Svoje aktivity jsme však nadále rozšiřovali i mimo moravskou metropoli, když se naše portfolio rozrostlo o Retail Park ve Vyškově, prodejny obchodního řetězce JYSK v Písku a Jindřichově Hradci či retailové centrum v Aši.

Ve finanční branži je pro nás klíčová oblast investičních fondů. V tuto chvíli máme schválené dva investiční fondy pro nabídku v České republice, dluhopisový DRFG UCITS Bond Fund a realitní DRFG AIF Real Estate Fund. Od března se stala naší spolupracující organizací společnost EFEKTA CONSULTING, která má od ČNB licenci obchodníka s cennými papíry, a nyní jsou veškeré investiční produkty DRFG nabízeny prostřednictvím této společnosti. Více než dvacetileté zkušenosti společnosti EFEKTA CONSULTING představují další záruku pro naše investory.

Společnost Suntel Group, náš zástupce v oboru telekomunikací, má za sebou mimořádně úspěšný rok a pokračuje v dalším rozvoji hlavních aktivit ve střední Evropě a v rozšiřování portfolia zákazníků v oblasti mobilních a fixních sítí. Suntel Group již zahájil projekt akvizic na domácím trhu. Sloučení několika lokálních poskytovatelů datových služeb povede k vybudování jednotné sítě Suntel Net.

V oblasti energetiky probíhají finální přípravy před spuštěním Teplárny Šternberk. Jednáme o dodávkách tepla do sídliště s 1 600 byty a prakticky dohodnuto je tepelné zásobování průmyslového areálu, který je druhým největším výrobním subjektem ve Šternberku. Velký potenciál zde vidíme především v možnosti využít

v budoucnu jako palivo také komunální odpad, jelikož dle zákona o odpadech dojde od roku 2024 k zákazu skládkování energeticky využitelných odpadů.

Již v minulosti jsme měli několik příležitostí vstoupit do odvětví zdravotnictví, ale neměli jsme ve svých řadách na danou problematiku zkušeného odborníka. To se změnilo ve chvíli, kdy jsme se setkali s panem Rudolfem Matějkou, který předtím mnoho let pracoval pro druhý největší lékárenský řetězec v Česku. Dohodli jsme se, že posílí náš tým a stane se naším specialistou na tuto oblast. Cílem je nyní konsolidovat trh lékáren v Česku. Více než polovinu lékáren u nás totiž provozují jednotlivci, zatímco opravdu velké lékárenské řetězce jsou tu jen dva. Dle nás tak na trhu zůstává prostor pro další dvě až tři větší sítě. Naš nový řetězec dostal jméno Lékárný Na zdraví a nyní zahrnuje osm provozoven. Prostřednictvím naší společnosti DRFG Medical chceme přebírat již existující, funkční a ziskové lékárný a v průběhu příštích tří let vytvořit síť čítající přibližně padesát poboček. Naším cílem je dosáhnout pozice trojky na českém trhu.

Naše investiční skupina již od svého vzniku podporuje také další úspěšné projekty i jednotlivce. Nejinak tomu bylo v uplynulých měsících. Podíleli jsme se na jedinečné sportovní události v podobě Hokejových her Brno, akci, při níž se hokejová Kometa vrátila za Lužánky. Věříme, že divácký rekord, který Kometa v utkání pod širým nebem vytvořila, napomůže dalším aktivitám kolem projektu výstavby nového stadionu Za Lužánkami. Z pozice generálního partnera jsme podpořili 15. ročník mezinárodního hudebního festivalu JazzFestBrno, který přilákal do Brna světovou špičku jazzové scény v čele s desetinásobným držitelem Grammy Waynem Shorterem. V oblasti hudby jsme jméno DRFG spojili také s velkým československým turné Paľa Habery a skupiny TEAM. Pokračujeme také v podpoře cestovatele Jiřího Kolbavy a skialpinistů Jiřího a Ondřeje Švihálkových. Aktivní jsme také na poli charitativních projektů, kde podporujeme například Diakonii Českobratrské církve evangelické a Domov Horizont v Kyjově. I v této oblasti se chceme profesionalizovat, a z toho důvodu jsme založili Nadaci DRFG, která bude tyto naše činnosti zaštiťovat.

Uplynulé období přineslo naše zastabilizování v klíčových oblastech, výrazný nárůst všech zásadních ukazatelů, jak aktiv, vlastního kapitálu, tak výnosů i zisku a lze jej tedy hodnotit jako nejuspěšnější v dosavadní historii investiční skupiny DRFG. Neustále se však před námi otevírají nové výzvy a příležitosti. Naším cílem je jich opět plně využít a pokračovat tak v pozitivním dynamickém vývoji naší investiční skupiny. Děkuji zaměstnancům, kteří tomuto vývoji pomáhají, a také obchodním partnerům, investorům a zákazníkům za projevenou důvěru.

# Investiční skupina DRFG

Cílem investiční skupiny DRFG je zhodnocovat kapitál prostřednictvím investic do majetkových podílů v perspektivních společnostech a projektech.

Preferujeme investice do nemovitostí, zdravotnictví, energetiky, finančních služeb a telekomunikací.

# Ekonomické ukazatele společností ovládaných skupinou DRFG



Jedná se o auditované výsledky k 31. 12. 2015

Čísla jsou uvedena v milionech Kč



**2192**

Aktiva



**626**

Vlastní kapitál



**825**

Výnosy



**121**

EBITDA



# Lidé ve skupině







# David **Rusňák**

Předseda představenstva a majoritní akcionář DRFG a.s.



# Představenstvo

## David Rusňák

Předseda představenstva  
a majoritní akcionář DRFG a.s.

**Zakladatel investiční skupiny DRFG.**

Mateřská DRFG a.s. v roce 2011 zastřešila všechny společnosti, v kterých držel majoritní podíl. Dnes udává směr dalšímu vývoji skupiny a vyhledává nové investiční příležitosti.

## Petr Kuběna

Člen představenstva DRFG a.s.

**Zodpovídá za minoritní projekty ve skupině, styk s klienty a obchodními partnery, kde uplatňuje více než dvacet pět let zkušeností ze strojírenství a obchodu.**

Pracoval ve společnosti Morávka Centrum, a.s., patřící ke skupině ŽS Brno, a.s. (nyní OHL ŽS Brno, a.s.), kde se podílel na přípravě a realizaci stavby a později i provozu polyfunkční budovy M-Palác v Brně. Zasadil se o zrod dosud nejvyšší budovy v ČR – AZ Tower a nemalou měrou přispěl k rozvoji významného brněnského rádia Petrov.

## Ondřej Záruba

Člen představenstva DRFG a.s.

**Do investiční skupiny DRFG nastoupil na konci roku 2013, jeho prvním úkolem bylo vybudovat analytické zázemí pro celý holding.**

Ondřej má bohaté zkušenosti zejména s podnikatelským plánováním a finančním modelováním z desítek podnikatelských projektů. Finančně poradenské obci je rovněž znám díky svým konstrukčním analýzám finančních produktů. Studoval na Vysoké škole ekonomické v Praze. Je společníkem v Comsense Capital s.r.o.

## Břetislav Hrabě

Člen představenstva DRFG a.s.

**Jako ředitel DRFG Finance plně zodpovídá za aktivity skupiny ve finančním sektoru.**

Vystudoval Evropský polytechnický institut, obor komerční právo. Pracoval jako firemní bankér v GE Money Bank, a v dnes již neexistující eBance. Později působil na manažerské, respektive ředitelské pozici ve firmách AWD Česká republika (nyní Swiss Life Select) a Broker Consulting. Od roku 2014 vedl jako ředitel společnost FinFin a od ledna 2016 nastoupil na post ředitele společnosti DRFG Finance, která zastřešuje kompletní finanční distribuci DRFG.

# Dozorčí rada

## Petra Rusňáková

Předsedkyně dozorčí rady DRFG a.s.

**Členka statutárních orgánů společností Teplárny Brno, a.s., Technologický Park Brno, a.s., Hotel Royal Ricc a.s., DRFG a.s. a UNIFER o.p.s**

Petra Rusňáková se dlouhodobě profesně věnuje cestovnímu ruchu a pedagogické činnosti na akademické půdě. Je ředitelkou luxusního hotelu v centru města Brna. Externě přednáší na Mendelově univerzitě v Brně. Současně je členkou komisí státních závěrečných bakalářských zkoušek na Podnikatelské fakultě VUT v Brně. Několik let také přednášela na Právnické fakultě MU v rámci doktorského studijního programu. Na stejné fakultě získala tituly JUDr. a Ph.D. Od roku 2014 je zastupitelkou a členkou Rady města Brna za politické hnutí ANO. V gesci má problematiku cestovního ruchu a marketingu města Brna. Současně je také předsedkyní komise pro výchovu a vzdělávání dětí předškolního věku.

## Martin Toncar

Člen dozorčí rady DRFG a.s.

**Spoluzakladatel skupiny DRFG, společností Compass Communication, Compass Consulting Service, Cloud Technologies a UNIFER, kde působí též jako mentor.**

Více než 10 let se pohybuje v oblasti informačních technologií, předtím působil v telekomunikační výstavbě. Vystudoval biokybernetiku a umělou inteligenci. Ve volném čase se věnuje raftingu, jehož je instruktorem. Organizuje např. expedice do Jižní Ameriky a mezinárodní vodácký festival Wave.

## Marian Vařečka

Člen dozorčí rady DRFG a.s.

**Advokát trvale spolupracující s investiční skupinou DRFG.**

Poskytuje společnostem skupiny právní poradenství a služby včetně zastupování ve správních a soudních řízeních. Vystudoval Právnickou fakultu Univerzity Palackého v Olomouci. Věnuje se výkonu advokacie se zaměřením na právo obchodních společností a právo kapitálových trhů.



# Management

## Pavel Iványi

Výkonný ředitel DRFG a.s.

Má dlouholeté zkušenosti z korporátního prostředí. V Holandsku pracoval u společností KLM a ABN AMRO. Jako generální ředitel a předseda představenstva pro Českou republiku později ve společnosti Van Gansewinkel. Stejnou funkci zastával také ve společnostech G4S a AB Facility. Získal doktorát v oboru práv na amsterodamské univerzitě a titul MBA na Rotterdam School of Management. K jeho zajímavým mimo-pracovním aktivitám patří zřízení mezinárodní školy v Brně, International School Brno, kde je předsedou správní rady.

## Roman Řezníček

Partner DRFG TELCO s.r.o.

**Odpovídá za telekomunikační část, která patří mezi čtyři klíčové oblasti zájmu investiční skupiny DRFG.**

Více než 16 let se pohybuje v telekomunikacích. Za tuto dobu se mu povedlo vybudovat jednu z nejlepších firem v oboru, s působností v České republice, Slovensku, Švýcarsku, Německu a Rakousku. Společnost poskytuje Full Turnkey služby v oblasti výstavby, modernizace a údržby telekomunikačních sítí. Skupina Suntel dosahuje meziročního dvouciferného růstu. Roman Řezníček je podílníkem a jednatelem DRFG TELCO s.r.o. V současné době se zaměřuje na další mezinárodní expanzi.

## Josef Eim

Portfolio manažer investičních fondů skupiny DRFG

**Zodpovídá za správu investičních fondů skupiny DRFG.**

Využívá při tom své právní znalosti dané problematiky stejně jako praktické znalosti spojené s aktivním řízením fondu, které nabyl při práci v lichtenštejnském podílovém fondu Vega FX. Je jednatelem a společníkem DRFG Invest II. s.r.o. Dále je zodpovědný za Proprietary Trading aktivity skupiny DRFG. Josef studoval na právnické a ekonomicko-správní fakultě Masarykovy Univerzity a dále v zahraničí na The London School of Economics and Political Science.

## Pavel Svoreň

Partner DRFG ENERGY s.r.o.

**Řídí projekty skupiny v sektoru energetiky, především v oblasti teplárenství, výroby elektřiny z obnovitelných zdrojů a odpadového hospodářství.**

Je jednatelem a společníkem DRFG ENERGY s.r.o. a zároveň předsedou představenstva Teplárny Šternberk. Pracovní zkušenosti sbíral v plynárenské společnosti SPP, na Ministerstvu průmyslu a obchodu či Velvyslanectví ČR v Tallinnu. Absolvoval Masarykovu univerzitu (obor Energetická bezpečnost) a Tallinn University v Estonsku.



## Patrik Tuza

Výkonný ředitel DRFG Real Estate s.r.o.

Zodpovídá za tvorbu a správu portfolia investičních výnosových nemovitostí v rámci divize DRFG Real Estate, současně z pozice statutárního ředitele aktivně řídí renomovanou brněnskou firmu A PLUS, která pracuje v oblasti architektury, projekce a developmentu. Studoval v Brně strojírenskou konstrukci, později ekonomii a management na britské The Open University Business School. V oblasti stavebnictví a nemovitostí pracuje již více než 11 let, předtím se věnoval konstrukci a výrobě námořních jachet v Holandsku a Finsku.

## Rudolf Matějka

Výkonný ředitel DRFG Medical s.r.o.

**V rámci divize DRFG Medical buduje síť lékáren Na zdraví.**

Rudolf Matějka se od roku 1993 pohybuje nepřetržitě ve zdravotnictví. Vzhledem ke svému vzdělání vybudoval software, který vyvíjel a dodával SW pro zdravotnictví. Jeho IT řešení používaly stovky lékáren, více než 75 % transfuzních stanic v ČR, ale i například sklady zdravotnického materiálu. Po 10 letech podnikání prodal své aktivity nadnárodnímu koncernu Phoenix, kam také nastoupil jako ředitel divize IT. Od roku 2008 řídil z pozice předsedy představenstva síť lékáren Pharmaland, později přejmenovanou na Benu. Tuto se mu podařilo během dvou let zcela zkonsolidovat a vytvořit z ní silnou značku. Při své práci se vždy snaží „tvořit hru“, získávat konkurenční výhodu a následně ji zhodnotit v dlouhodobě udržitelné zisky.

## Ondřej Surka

Akvizice nových společností

**V rámci investiční skupiny DRFG zodpovídá za akvizice nových společností, v současné době se věnuje oboru telekomunikací.**

Studoval Vysokou školu ekonomickou v Praze a Mendelovu univerzitu v Brně. Během svých studií si rozšířil vzdělání v australském Sydney. Jeho odbornost je především v podnikových financích, tvorbě finančních modelů a strukturování financování jednotlivých transakcí.

## David Macek

Výkonný ředitel Nadace DRFG

Sociolog, terapeut, krajský zastupitel, vysokoškolský učitel. Při veřejném působení především navazuje a prohlubuje partnerství mezi českými, italskými, lichtenštejnskými a německými subjekty. Vystudoval sociologii a sociální práci na Masarykově univerzitě v Brně, vědy o rodině na Papežském institutu Jana Pavla II. při Lateránské univerzitě ve Vatikánu, kde také přednášel jako hostující profesor. Je spoluorganizátorem festivalu Meeting Brno a členem Skupiny pro sociální otázky při České biskupské konferenci. Nadace DRFG má pro následující období dvě priority: rozvoj finanční gramotnosti mládeže, zvláště z dětských domovů, a podporu dalšího ročníku multižánrového festivalu Meeting Brno.



## Ondřej **Záruba**

Člen představenstva DRFG a.s.



Petr **Kuběna**

Člen představenstva DRFG a.s.



## Břetislav **Hrabě**

Člen představenstva DRFG a.s.



## Petra **Rusňáková**

Předsedkyně dozorčí rady DRFG a.s.



**Martin Toncar**  
Člen dozorčí rady DRFG a.s.



**Marian Vařečka**  
Člen dozorčí rady DRFG a.s.



**Pavel Iványi**  
Výkonný ředitel DRFG a.s.



**Josef Eim**  
Portfolio manažer investičních  
fondů skupiny DRFG



**Roman Řezníček**  
Partner DRFG TELCO s.r.o.



**Pavel Svoreň**  
Partner DRFG ENERGY s.r.o.



**Patrik Tuza**  
Výkonný ředitel  
DRFG Real Estate s.r.o.



**Ondřej Surka**  
Akvizice nových společností



**Rudolf Matějka**  
Výkonný ředitel DRFG Medical s.r.o.



**David Macek**  
Výkonný ředitel Nadace DRFG









The background of the slide is a blurred photograph of a bookshelf. The bookshelf is made of light-colored wood and has several books on it. In the foreground, there is a decorative branch with thin, light-colored twigs and some orange and white ribbons or streamers hanging from it. The overall lighting is warm and soft.

# Realizované investice





U nemovitostí  
**upřednostňujeme**  
**výnosnost** před  
prestiží adresy. I když,  
jednu dvě výjimky si  
dovolit můžeme

## Patrik **Tuza** | DRFG Real Estate

Patrik Tuza zodpovídá za tvorbu a správu portfolia investičních výnosových nemovitostí v rámci divize DRFG Real Estate. „Dobře se o investici starat je přinejmenším stejně důležité, jako ji dobře nakoupit,“ říká výkonný ředitel DRFG Real Estate, jenž současně aktivně řídí renomovanou brněnskou firmu A PLUS pracující v oblasti architektury, projektování a developmentu.

### Jakou investiční strategii zvolilo DRFG Real Estate pro rok 2016?

V divizi Real Estate plánujeme investice přinejmenším v horizontu jednoho roku dopředu. Odráží to skutečnost, že se jedná o stabilní trh, na němž změny nepřicházejí tak rychle jako například na kapitálových trzích či na trhu s komoditami. V roce 2016 pracujeme na akvizicích kvalitních výnosových nemovitostí v souhrnné hodnotě přesahující jednu miliardu korun. Rozhodně se ale nepouštíme do žádného bezhlavého nakupování.

Akvizice realizujeme za daných parametrů, které jsme si pro rok 2016 stanovili jako limity. Aplikujeme tak nástroje, jež jsme si sami vytvořili pro získání výnosových nemovitostí do našeho portfolia a následně do portfolia nemovitostního fondu. Důležitou roli hraje parametr minimální požadované výnosnosti, přesná čísla jsou však naším know-how. Bereme vždy v úvahu i ostatní socioekonomické souvislosti v daném regionu.

### **Jaké další parametry musí splňovat nemovitosti, které již máte či se o jejich akvizici ucházíte?**

Pole působnosti jsme sice rozšířili z jižní Moravy na celou Českou republiku, nemění se však oblast našeho zájmu. Naši pozornost jsme zaostřili k určitému typu nemovitostí. Největší příležitost na nemovitostním trhu vidíme v oblasti retailu a lehkého průmyslu, konkrétně jde o sklady, výrobu a služby v okrajových částech středních a menších měst. Především se ale jedná o malá a střední obchodní centra v akviziční hodnotě zhruba od 150 do 250 milionů korun, přičemž je pro nás důležitější výnosnost než prestiž adresy. Držitelům našich dluhopisů a podílových listů musíme nabídnout především výnosy a nikoliv dobrý pocit, že vlastníme nemovitosti na high street.

### **O jaké akvizice se portfolio rozrostlo v prvních měsících roku 2016?**

Podařilo se nám koupit dobře zavedené a fungující obchodní centrum ve Vyškově, kde ostatně již jednu nemovitost vlastníme, takže můžeme sdílet poznatky o místním prostředí a dodavatelích. Máme radost, že našimi nájemníky jsou renomované společnosti jako Mountfield, JYSK, Rostex, Oresi, OKAY Elektro a další. Nedávno jsme rovněž rozšířili naše portfolio o další dvě prodejny dánské interiérové společnosti JYSK, tentokrát v Písku a Jindřichově Hradci. Ve fázi převzetí jsme u středně velkého obchodního centra v příjemném prostředí jihomoravských Ivančic, a protože dobrá příležitost se musí uchopit, nakupujeme menší obchodní projekt i v západočeské Aši. Jako pomyslnou třešeň na dortu DRFG nemovitostního portfolia jsme v průběhu července přebraли do majetku historický novorenesanční dům s krásným funkcionalistickým parterem, který stojí v samotném centru Brna. Dále připravujeme celou řadu akvizic po celé republice.

### **Proč už se v portfoliu naopak neobjevuje Pekařská 21?**

Provedli jsme záchranné statické práce, mikropilotáž a sanaci podlaží budovy. V rozestavěném stavu o ni projevil zájem brněnský investor. Rozhodli jsme se tedy pružně reagovat na poptávku a nemovitost jsme prodali v rozestavěném stavu.

### **Jak probíhá cesta nemovitosti od nákupu až po zařazení do realitního fondu?**

Obvykle kupujeme nemovitosti, které už vykazují nějaká čísla. Tam, kde pro developery projekt končí, pro nás začíná. Poté, co nemovitost přijmeme do portfolia, tak ji přinejmenším rok spravujeme – zvelebujeme ji, investujeme do ní, konsolidujeme nájemní vztahy, to vše tak, aby vykazovala jednoznačně předvídatelné výsledky. Následně přechází nemovitost do další fáze, kdy ji zařazujeme do portfolia nemovitostního fondu. Aby se do něj dostala, musí splňovat přísná kritéria týkající se naprosto jisté právní situace a průkazu předpokládaných výnosů.

### **Probíhá při rozšiřování portfolia i nějaká spolupráce s architektonickou kanceláří A PLUS, jež rovněž patří do divize DRFG Real Estate?**

A PLUS má rozsáhlé zkušenosti s výstavbou nemovitostí a s trhem jako takovým. Díky tomu si můžeme sami ověřit, že je nemovitost opravdu v deklarovaném stavu a nemusíme k tomu využívat služeb externích společností. Mimo to nás do budoucna čekají i investiční příležitosti v developmentu, kde se na zkušenosti a tým A PLUS jednoznačně spoléháme.

### **Jaký tým se o nemovitosti stará?**

Stejně podstatné jako nemovitost dobře nakoupit je také dobře se o ni starat, proto rozšiřujeme nejen portfolio nemovitostí, ale zároveň i tým. Personální oblast v žádném případě nechceme podcenit. Tým je složen z akvizičních manažerů a makléřů, kteří se starají o vyhledávání vhodných nemovitostí. Následně přichází ke slovu dvoukolová akviziční komise, což je složitý sofistikovaný algoritmus. První kolo představuje síto, při němž se odděluje zrno od plev. V druhém kole už nemovitost posuzujeme z hlediska obchodního – důležitá je analýza konkurence, vnějšího prostředí v lokalitě a podobně. Poté provádíme právní a ekonomickou analýzu a také kompletní technické posouzení stavu nemovitosti. Po nákupu nemovitosti přichází nesmírně důležitá složka celého procesu, tou je náš vlastní facility management. Naším záměrem není udržovat nájemní smlouvy v běhu silou práva. Facility management má za úkol zajistit nájemníkům natolik komfortní prostředí, aby sami nechtěli nikam odcházet. Facility management tak vytváří investiční plány, fondy oprav a je v pravidelném kontaktu s nájemníky, aby mohl reflektovat jejich potřeby. Základ úspěchu je mít ve vlastní nemovitosti spokojeného nájemníka.





# A PLUS chce i nadále měnit architektonickou podobu města Brna k lepšímu

**Stadion, který zlomil historický rekord v návštěvnosti hokejové extraligy, nebo stavba moderního kampusu Masarykovy univerzity v Brně jsou projekty, jimiž se může pyšnit společnost A PLUS. Ta se v oblasti architektury, projekce a realizace i těch technicky nejnáročnějších staveb, jako například instalace vědeckých zařízení pro elektronovou mikroskopii či super přesné magnetické rezonance, pohybuje už od začátku 90. let. Mezi aktuální dokončené projekty patří i novostavba Biology Parku, který byl oceněn titulem „stavba Jihomoravského kraje 2016“, včetně náročného projektu kliniky reprodukční medicíny.**

V roce 2015 se A PLUS a.s. stala členem investiční skupiny DRFG a pozice statutárního ředitele se ujal Patrik Tuza. A PLUS, kterou řada lidí vnímala především jako stavitele veřejných zakázek, se chce pod novým vedením více zaměřit na komerční sektor. V současnosti pracuje mimo jiné na návrzích revitalizace areálu Zbrojovky Brno v Zábřovicích a připravuje pro americké investory návrh velkého administrativního objektu

na okraji bohunického kampusu.

„Spojení s DRFG nám dodalo obrovské množství nové energie. Po více jak dvaceti letech úspěšné práce v oboru se jedná o pozitivní restart. Přineslo nám také synergii v různých příležitostech,“ říká Patrik Tuza, který ve společnosti působí již třináctým rokem a na pozici statutárního ředitele se vypracoval postupně, když začínal na technickém úseku, poté se zaměřoval na konstrukce, následně se stal projektovým manažerem staveb a zastával i funkci nestatutárního výkonného ředitele. A PLUS má nyní dvě desítky zaměstnanců.

## **Rekordem Za Lužánkami cesta k nové aréně teprve začíná**

Jako příklad zmíněné synergie můžeme zmínit projekt nové multifunkční arény, ve které by svá extraligová utkání měla hrát hokejová Kometa Brno. A PLUS stála už za návrhem hokejové haly v Bohunicích, k jehož realizaci však nakonec nedošlo, i když tehdy získal pravomocné územní rozhodnutí. „Naučili jsme se tehdy

mnohé o konstrukci, provozních souvislostech, technologiích a získané zkušenosti jsme využili právě při návrhu nové hokejové haly Za Lužánkami," říká Tuza. Úvahy o nové hokejové hale se v Brně vedou od konce 90. let, kdy dosloužil legendární zimní stadion Za Lužánkami. Od té doby se debatuje především o třech místech, které by mohly být vhodné pro umístění nové multifunkční arény. Nejčastěji se hovoří o plochách v blízkosti univerzitního kampusu v Bohunicích, o areálu brněnského výstaviště a právě o kultovním místě Za Lužánkami, které preferuje většina brněnských pamětníků a patriotů. „Dle našeho názoru by prostor v Bohunicích měl sloužit především rozvoji atletiky při fakultě sportovních studií Masarykovy univerzity. Na výstaviště se nová hokejová hala urbanisticky absolutně nehodí. Výstaviště by mělo plnit zcela jinou funkci, takže jsme o něm ani na chvíli neuvažovali," vysvětluje statutární ředitel. Pro umístění haly za Lužánky podle něj hovoří i nové poměry, které v Brně panují. Po vybudování haly ve sportovním prostoru Ponava totiž už nevolají pouze fanoušci, ale aktivní je i vedení města, které v Lužánkách tvoří příznivější situaci z hlediska přípravy dopravní infrastruktury, a především samotný hokejový klub, který si návrat za Lužánky vytyčil jako jednu ze svých priorit. „Navíc se v tom místě nachází zastávka MHD „Zimní stadion“, žádný stadion tam přitom nyní nestojí. Což je nejdůležitější důvod postavit jej právě zde," usmívá se Tuza. Inspirací pro návrh nové multifunkční arény čerpal architektónický kancelář A PLUS v nových českých halách i v zahraničí, přičemž nejvíce Patrika Tuzu zaujala aréna ve švédském Malmö. „Nejedná se ani tak o její vzhled, jako o okolnosti, za nichž vyrostla. Je to totiž hala, která vznikla ze soukromých peněz, vhodně doplněných o investice města a regionu, přičemž tahounem investice byl úspěšný hokejový klub. Hala navíc velmi dobře funguje i při nehojových aktivitách, jakými jsou konference či koncerty," říká a dodává, že aréna v Malmö se může pyšnit také špičkovým napojením na městskou dopravní infrastrukturu, což je výzvou i pro novou halu v Brně.

První společný projekt společnosti A PLUS, investiční skupiny DRFG a Komety Brno se zapsal do historie, když utkání brněnských hokejistů se Spartou Praha sledovalo 8. ledna 2016 pod otevřeným nebem 21 500 diváků, což představuje rekord české i bývalé československé extraligy. „Na území nikoho, v brownfieldu zaneseném křovím a osmi tisíci kubíků suti, jsme během čtyř měsíců postavili hokejový stánek pro rekordní návštěvu," vzpomíná Tuza a zdůrazňuje, že při této akci se ani nebylo kde inspirovat, jelikož vše vznikalo v rekordně

krátké době. „Bylo to poprvé, v Brně poprvé, my všichni poprvé a bez časové rezervy. Hned jak jsme dostavěli, hrála se extraliga. A padl rekord. Potom ještě jednou. Nebyl čas ani na žádný zkušební provoz," dodává.

## **Areál Veletrhů Brno chceme otevřít veřejnosti**

A PLUS se angažuje také v tématu budoucnosti areálu Veletrhů Brno. „Po více než devadesáti letech existence je potřeba povznést výstaviště výš a otevřít prostor veřejnosti," shodují se Karel Tuza a Petr Uhlíř, zakladatelé A PLUS. Výstavní plocha areálu činí zhruba 130 tisíc čistých metrů čtverečních, což představuje přibližně tři pětiny celého areálu. Právě to je podle A PLUS důvod k zamyšlení, co s těmi dvěma pětinami. Inspirací může být areál Univerzitního kampusu v Bohunicích, který se rozkládá na asi třiceti hektarech a přitom se obejde bez ohraničujících plotů a vrátnice. „Náš projekt počítá mimo jiné s tím, že se od pavilonu Z, což je pro veletrhy v dnešní době obtížně využitelný prostor, bude paprskovitě rozbíhat městská uliční struktura. V této oblasti by měly vzniknout stavby městského významu, instituce, kanceláře či služby. Chceme okraje areálu pustit do města," představuje vizi Patrik Tuza. Prostor legendárního „Zetka" přitom v budoucnu vidí jako moderní společenské a kulturní centrum, které by se podle vzoru pařížských Galeries Lafayette stalo stavbou ve stavbě.

Začátkem roku 2016 představila A PLUS také územní studii prostoru v těsné blízkosti výstaviště – sportovní rekreační oblasti Pisárky za Anthroposem. V současné době se zde nachází nevyužívaný a z velké části zanedbaný pozemek. Záměrem města, pro které A PLUS tento projekt zpracovalo, je vznik areálu, který sice sdružuje více sportovišť, jako celek však neztratí přírodní charakter. „Věříme, že v dohledné době tato plocha o rozloze 13,5 hektaru bude sloužit našim spoluobčanům k provozování sportu a volnočasových aktivit," očekává Patrik Tuza.



# A PLUS

A PLUS je mezinárodně uznávaná architektonická kancelář založená r. 1991. Její projekty získaly již 8× ocenění Stavba roku a další mezinárodní ceny. Zakladatelé si stanovili za cíl dopřát Brnu špičkovou soudobou architekturu, což A PLUS uskutečňuje. Jejich prací jsou CEITEC, kampus Masarykovy Univerzity, Moravský zemský archiv a další. Na základě projektů kanceláře již byly realizovány investice za téměř 20 miliard korun. Typickým rukopisem společnosti je architektonický styl high-tech.









# Retail Park Vyškov

Retail Park Vyškov je svou pozicí oblíbeným místem nákupu obyvatel Vyškova. Tvoří ideální symbiózu s okolními potravináři, jejichž sortiment doplňuje. Nájemní plocha retail parku je 3 500 m<sup>2</sup>. Mezi hlavní nájemce patří Okay elektro, Mountfield, Oresi aj. Velikostí objektu i strukturou nájemců se jedná o charakteristický projekt portfolia investiční skupiny DRFG.



# Retail Arena Chodov

Objekt se nachází na strategickém místě v těsné blízkosti dálnice D1 při vjezdu do Prahy. Nemovitost si ke komerčním účelům pronajímá Deca Sport pro prodejnu a značku největšího obchodníka se sportovním vybavením v Evropě – Decathlon, dalšími nájemci jsou Bauman – kanceláře, Wärme se sanitární technikou a GOLF-HOUSE, největší prodejce golfového vybavení v Německu.



# ProStorage

Areál o celkové ploše 15 693 m<sup>2</sup> se nalézá v ulici V Chotejně přiléhající k Průmyslové ulici, jež spojuje zásadní dopravní tepny Prahy. Nabízí vyváženou kombinaci výrobních, skladových a administrativních prostor vhodných jak pro menší výrobní, tak i obchodní firmy. Areál již prošel první etapou rekonstrukce. Velká diverzifikace menších nájemců vede k menšímu riziku investice a dělá z projektu investici se zajímavou výnosností.





# Nový Tuzex

Vícepodlažní retailová budova se nachází v přímém sousedství brněnského výstaviště. O celkovou plochu 4 621 m<sup>2</sup> se nyní dělí přibližně 30 nájemců z oblasti stavebních, interiérových a nábytkových doplňků jako sedačky Phase až po speciální prodejny sportu Golfprofi a Scott Sport. Budova postavená na konci 80. let vznikla za účelem prodeje nejmodernějšího českého vozu tehdejší doby - Škody Favorit. K tomuto záměru však příliš dlouho nesloužila, jelikož přišla Sametová revoluce a objektu zůstal pouze název. V dnešní době představuje Nový Tuzex zárodek budoucího rozvoje areálu brněnského výstaviště.





# Náměstí Svobody 20

Budova přímo v srdci Brna, na náměstí Svobody, nabízí mix kancelářských a retailových prostor o rozloze 2 330 m<sup>2</sup>.

V současnosti ho využívají společnosti se silným postavením na trhu jako obchodní řetězec s oblečením New Yorker, poradenská společnost PricewaterhouseCoopers nebo pekařství BreadWay.

Náměstí Svobody, dříve Dolní náměstí, je největším a nejstarším náměstím v historické části Brna. Vzniklo ve 13. století, jeho současná zástavba pochází z větší části z doby velké přestavby Brna z 19. a 20. století. V této době, pravděpodobně kolem r. 1860, byl postaven i objekt na dnešní adrese náměstí Svobody 20, tehdy jako činžovní dům s prodejnou železářství Eduarda Tilla. Dům byl nadále v majetku rodiny až do konfiskace v roce 1950. Poté vznikla v přízemí prodejna Mototechny, národního podniku.

Objekt byl postupně přestavován a upravován – za zmínku stojí úpravy ve 30. letech 20. století, za nimiž stojí architekt Norbert Troller a zásadní přestavba z roku 1998.



# Eden Královo Pole

Menší retailové centrum se nachází v bezprostřední blízkosti polyfunkčního bytového domu Eden na ulici Purkyňova, jen pár minut od Technologického parku. Celá plocha 894 m<sup>2</sup> je pronajata. Prostory retailového centra využívá sedm obchodů a dvě restaurace. Městská část Královo Pole je pomyslným druhým centrem města Brna s vysokou hustotou zalidnění.



# JYSK

## Jindřichův Hradec

V budově o rozloze 1 551 m<sup>2</sup> sídlí prodejna nábytku JYSK a PEPCO, prodejce oblečení, hraček a domácích potřeb. Objekt se nachází v blízkosti příjezdové komunikace do Jindřichova Hradce. Jindřichův Hradec má 22 000 obyvatel a je okresním městem. Za úředními záležitostmi a za prací do tohoto jihočeského města dojíždějí další tisíce lidí z blízkého okolí.





# JYSK Písek

V objektu o rozloze 1 110 m<sup>2</sup> se nachází prodejna společnosti JYSK. Objekt leží ve velmi frekventované lokalitě v těsné blízkosti jedné z hlavních příjezdových komunikací do Písku. Třicetitisícový Písek patří k nejvyhledávanějším letním turistickým destinacím v jižních Čechách. Písek je rovněž vysoce hodnocen jako místo podnikání, například týdeník EKONOM udělil městu Písek první místo za rok 2013 v rámci jihočeského regionu.



# JYSK

## Vyškov

Objekt o podlahové rozloze 1 075 m<sup>2</sup> využívá prodejce nábytku JYSK. Jednopodlažní budova je situována do těsné blízkosti hlavní příjezdové silnice do města. Vyškov nacházející se v Jihomoravském kraji je okresním městem s více než 21 000 obyvateli.



# JYSK Mělník

Budova, jejímž nájemníkem je společnost JYSK, prodejce nábytku, bytových doplňků a domácích potřeb, nabízí podlahovou rozlohu 1 100 m<sup>2</sup>. Objekt se nachází v blízkosti dalších nákupních center. Téměř dvacetitísíkový Mělník je okresním městem. Počtem 104 000 obyvatel se Mělnicko řadí mezi šest okresů Středočeského kraje, které vykazují více než sto tisíc obyvatel.





# Retail centrum Aš

Objekt v západočeské Aši o ploše 2 667 m<sup>2</sup> využívá v současnosti šest nájemců. Jeho výhodou je napojení na vedlejší hypermarket, blízkost německých hranic a složení nájemců, kterými jsou stabilní obchodní řetězce jako KIK, PEPCO, Elektro Expert nebo TETA drogerie. V centrální části pozemku se nachází velkokapacitní parkoviště, kolem něhož jsou ve formě L řazeny jednotlivé nájemní jednotky obchodního centra. Díky pestrému složení nájemců se jedná o jednu z nejvyhledávanějších lokalit za účelem nákupů v regionu.



# Farma Podchřibí

Strategií společnosti je odkup, scelování a dlouhodobé držení kvalitní zemědělské půdy, u níž se předpokládá růst hodnoty v čase. Investici zhodnocujeme i vlastní ekologickou zemědělskou činností se zaměřením na biokvalitu a pronájem dalším soukromým subjektům.



**Síť Suntel Net**  
zákazníkům umožní  
**moderní obsluhu**  
**domácností**

## Roman Řezníček | DRFG Telco

**Rychlý vývoj telekomunikačních technologií a celého trhu přináší atraktivní příležitosti, jejichž uchopení však vyžaduje jak odborné znalosti a zkušenosti, tak i schopnost ve správnou dobu investovat. Roman Řezníček, který vybudoval úspěšnou společnost Suntel Group, se v polovině roku 2015 rozhodl prodat 50% podíl investiční skupině DRFG. Toto spojení vytváří slibný potenciál pro uskutečnění zajímavých strategických záměrů.**

**Máte za sebou 16 let úspěšného podnikání na telekomunikačních trzích. Ve kterých zemích Suntel Group působí a jaké služby svým zákazníkům poskytuje?**

Zákazníky máme v České republice, na Slovensku, ve Švýcarsku, v Německu a Rakousku. Jsou to telekomunikační nebo technologické společnosti, které přímo provozují nebo technologicky rozvíjejí mobilní i fixní sítě. Mezi naše nejvýznamnější zákazníky patří například Vodafone, Ericsson, Salt, CETIN, O2 Slovakia, Huawei, T-Mobile či Alcatel.

Jde o kontrakty, které jsme získali díky dlouhodobě perfektním službám a také tomu, že jsme silná společnost a umíme poskytovat sítě „na klíč“. To v sobě zahrnuje plánování, akvizici, projekci, výstavbu, integraci, servis, údržbu a optimalizaci. V posledních letech provádíme především modernizaci sítí mobilních operátorů technologií LTE (4G). Dále rozšiřujeme a modernizujeme optické sítě, především FTTC a FTTH.

**Cílem DRFG Telco je expanze na telekomunikačních trzích, a to v první fázi hlavně v ČR. Jaký máte plán na nejbližší období?**

Máme tři strategické cíle, jejichž realizace bude vyžadovat tým specialistů na technologie a na finance. Kromě toho, že chceme dál rozvíjet naše hlavní aktivity ve střední Evropě a rozšiřovat portfolio našich zákazníků v oblasti mobilních a fixních sítí, zahájili jsme na domácím trhu projekt akvizice lokálních poskytovatelů datových služeb. Rádi bychom provedli sloučení několika lokálních poskytovatelů datových služeb a vybudovali jednotnou síť Suntel Net. Třetí oblastí, která nás zajímá a na které už pracujeme, je oblast Smart Home. Ta nyní velmi rychle roste.

**Kolik je na českém trhu poskytovatelů internetu a jak chcete jejich konsolidaci provést?**

Český trh je v tomto směru velmi specifický, poskytovatelů internetu je téměř 1 500. To přináší velkou roztržitost a v případě malých společností jen omezené možnosti modernizace. Je skvělé, že existují Wi-Fi poskytovatelé internetu, kteří vybudovali připojení i pro velmi malé obce, ovšem nyní už jejich možnosti

nestačí nastupujícím trendům, jako je IPTV, Netflix, atd. Podíváme-li se například na trhy ve Švýcarsku nebo v Německu, všude je patrná snaha o vytváření internetových sítí založených především na kvalitní optické nebo metalické infrastruktuře s doplněním kvalitního bezdrátového řešení. Zákazníci by měli mít vždy na výběr z několika možností a vybrat si řešení, které jim více vyhovuje a splní jejich požadavky.

**V jaké fázi je budování jednotné sítě nyní a co přinese koncovým zákazníkům?**

Postupně provádíme prověrky jednotlivých ISP providerů, jsme v jednání s prvními firmami, a to především na severní a jižní Moravě. Zaměřujeme se především na obce do deseti tisíc obyvatel. Síť by měla být homogenní, bude mít velký rozsah, zákazníci získají konektivitu ve větším prostoru. Domnívám se, že prostřednictvím internetového připojení můžeme zákazníkům poskytovat také mnoho nových služeb.

**Jak zabezpečíte servis celé sítě a komunikaci s uživateli?**

Chceme zachovat lokální příslušnost servisních techniků a obchodního oddělení a tím se odlišit od velkých korporátních společností. V oblastech našeho zájmu máme naše současné techniky, kteří se budou podílet na rozvoji i servisu sítě.

**Kam se bude síť Suntel Net dále rozvíjet po technické stránce?**

V některých lokalitách chceme technologii Wi-Fi postupně překlápat na optické připojení, které má dnes jednoznačně zelenou. Rádi bychom maximálně využili optickou infrastrukturu společnosti CETIN, která je největším vlastníkem telekomunikační infrastruktury v České republice. V případě, kde to nebude možné, pak budeme investovat do nové optické infrastruktury, kterou bychom také nabídli třetím stranám. Velký prostor zároveň vidím v oblasti Smart Home. Platforma Smart, kterou vytváří naše vlastní IT oddělení, umožní zákazníkům Suntel Net modernizaci obsluhy domácnosti, a to nejen dálkové ovládání jednotlivých spotřebičů a zařízení, ale i jejich vzájemnou komunikaci. Naší velkou výhodou je síť techniků, kteří mohou zákazníkům tyto „Smart Home“ produkty předvést, nainstalovat a ukázat jejich používání.






# Suntel

Suntel Group je mezinárodní společnost poskytující telekomunikační služby v zemích DACH, České a Slovenské republice. Společnost poskytuje komplexní služby „na klíč“ nutné pro výstavbu a provoz sítí. Jedná se především o výstavbu a servis 2G, 3G, LTE a fixních sítí, montáž mikrovlnných spojů pro přenos dat a hlasu (PDH, SDH), optické trasy, akviziční činnost, inženýrskou činnost, projekce a testování technologií.



A photograph of two men in a meeting. The man in the foreground is bald, wearing a dark blue suit jacket over a white shirt, and is gesturing with his right hand while speaking. He has a watch on his left wrist and a ring on his right hand. The man in the background is wearing a patterned jacket and is looking towards the speaker. The background shows a window with blinds.

**Konsolidace  
trhu je výhodná  
pro lékárníky  
i zákazníky**

## Rudolf Matějka | DRFG Medical

**Rudolf Matějka se už přes dvacet let nepřetržitě pohybuje ve zdravotnictví, od roku 2008 řídil z pozice předsedy představenstva síť lékáren BENU, dvojku na trhu v ČR. Na jaře letošního roku rozšířil řady DRFG, kde ho čeká výzva v podobě vytvoření sítě lékáren Na zdraví. „Chceme se stát trojkou na trhu a vytvářet obrat okolo miliardy korun ročně,“ říká výkonný ředitel DRFG Medical s.r.o.**

### **S jakými cíli přicházíte do společnosti DRFG?**

Naskýtá se tu příležitost vybudovat třetí lékárenskou síť vedle lékáren Benu a Dr. Max. Více než polovina trhu lékáren v České republice čeká na konsolidaci. Tím, že legislativa umožňuje, aby zde vznikaly sítě lékáren, logicky se tomu tak jednou stane. David Rusňák už měl delší dobu připravenou divizi DRFG Medical a čekal na vhodnou příležitost, kdy na tento trh vstoupit. Po prvních čtyřech měsících budování sítě vlastníme osm lékáren. Do tří let bychom chtěli mít pod značkou Na zdraví přibližně padesát lékáren, které by měly tvořit obrat okolo miliardy korun ročně. Síť budeme budovat výhradně formou akvizic, neplánujeme stavět lékárny na zelené louce.

### **Jaká kritéria musí lékárna splňovat, abyste uvažovali o jejím zakoupení a zařazení do budované sítě?**

Zaměřujeme se na lékárny s větší prodejní plochou, které mají obrat alespoň 15 milionů korun ročně. Geograficky se nijak neomezujeme. Rádi bychom pokryli celou Českou republiku tak, abychom nekonkurovali sami sobě, jak už je tomu u některých velkých řetězců.

### **Bude hrát při výběru lékáren roli velikost města?**

Není to pro nás zásadní. Osobně mám zkušenost, že v menších městech dosahují lékárny nezdědky vyšších výkonů, jelikož v nich není tak velká konkurence a zákazníci jsou loajálnější.

### **Co konsolidace trhu v podobě vytváření řetězců přináší lékárnám a co zákazníkům?**

Konsolidace vede ke standardizaci služeb a nabídky. Obchodníci se často dopouštějí chyby, že lidem nabízejí až příliš různorodou nabídku. Přirovnal bych to k restauracím – když máte desetistránkové menu, zákazníkům většinou trvá dlouho, než si vyberou, a výsledek je většinou značně nejistý. Zatímco když jim restaurace dokáže nabídnout jen výběr z toho nejlepšího, třeba jen na dvou stránkách, host si vybere rychle a ještě má téměř 100% jistotu, že dané jídlo umí kuchař připravit na té nejvyšší úrovni. Stejně tak nepotřebujete mít v lékárně padesát multivitaminů, když je zákazník

umí rozlišit pouze cenou, počtem tablet a možná atraktivností balení. To není žádná přidaná hodnota. Malí lékárníci se často domnívají, že právě široká nabídka je přidanou hodnotou pro zákazníka, aniž by rozdíl mezi jednotlivými produkty dokázali vysvětlit. Velcí provozovatelé naopak vědí, že zúžená nabídka pomáhá zákazníkovi si vybrat a prodejci pomáhá zkoncentrovat tržby na menší procento výrobců a tím získávat výhodnější nákupní ceny, získávat lepší tržní podíl a tyto ceny přenášet na zákazníka. Menší lékárníci často poukazují na to, že je velké sítě ničí cenami, ale ono to tak úplně není. Důvodem je právě to, že řetězce umí nakupovat a vybírat si.

### **Co se v lékárnách, které pod značku Na zdraví získáte, kromě loga změní?**

Jak už vyplývá z mých předešlých slov, zkategorizujeme sortiment. Vybereme jej tak, aby si zákazník dokázal zvolit buď sám, co je pro něj nejlepší, nebo aby mu personál dokázal srozumitelně poradit. Změníme také uspořádání prodejní plochy. Lidé si dnes mnoho informací dohledávají na internetu a trendem je stále větší podíl samoléčby. Proto je naším cílem vytvořit v lékárnách samoobslužné zóny. Dnes se v naprosté většině lékáren musíte nechat obsloužit u pultu, což lékárníci vidí jako výhodu, ale zákazníci to paradoxně často vnímají jako určitý tlak. Myslím, že s tím nekoresponduje ani česká povaha. Český zákazník si nerad nechává poradit, raději si vybírá sám a maximálně svůj výběr následně konzultuje.

### **Lékárny, jež přebíráte, mají již svoji klientelu. Předpokládám, že ji však budete chtít rozšiřovat. Čím chcete přilákat nové zákazníky?**

Struktura zboží velkých řetězců je nyní prakticky totožná a liší se jen cenou. My chceme sortiment rozšířit o nové produkty, které dnes v lékárnách nejsou, například o speciální dietní programy. Počítáme i s prodejem sortimentu pod privátní značkou Na zdraví. I v ní se zaměříme na nové a pro lékárnu neobvyklé produkty, které se budou mnohem více zaměřovat na prevenci.

### **Plánujete i online prodej?**

Ano, chtěli bychom ho spojit s uvedením ucelených řad dietních programů. Nyní je na českém trhu přibližně šedesát e-shopů nabízejících léky. Udělat jednašedesátý, v němž bychom nabízelí paralen o deset haléřů levněji než konkurence, nedává smysl. Proto budeme online opírat o naše vlastní výrobky. Věříme, že spuštění proběhne na podzim a zboží tak bude k dostání už v rámci předvánočního trhu.






# Lékárny Na zdraví

Dceřiná společnost DRFG Medical buduje síť lékáren pod obchodní značkou „Lékárna Na zdraví“ zaměřující se na prevenci, zdravý životní styl a wellbeing.

To vše při poskytnutí maximální péče i pro akutní a chronické pacienty. Přejeme si být vyhledávanou lékárnou pro každého, kdo zná skutečnou hodnotu svého zdraví a aktivně o něj pečuje. Naším posláním je nabízet služby na vyšší úrovni, kdy na prvním místě jsou zájmy našich zákazníků. Péči o jejich zdraví jsme si vytesali přímo do štítu a všechny naše kroky směřují k naplnění tohoto náročného cíle. Netoužíme být největší, ale rozhodně chceme být nejlepší.

 DRFG | Medical

**Na Zdraví**  
L É K Á R N A



# Transformace energetiky otevřela trh novým hráčům

Pavel **Svoreň** | DRFG ENERGY

„V malé energetice stále vidíme potenciál. Chceme využít transformace trhu, která otevřela dveře novým menším aktérům,“ říká Pavel Svoreň. V rámci investiční skupiny DRFG je klíčovou osobou pro oblast energetiky, partnerem dceřiné společnosti DRFG ENERGY a předsedou představenstva Teplárny Šternberk.

**DRFG ENERGY vznikla v první polovině roku 2014.**

**Jaké jsou její záměry?**

Cílem DRFG ENERGY je v rámci investičního portfolia skupiny sdružovat projekty a investice, které míří do oblasti energetiky, vyhledávat nové příležitosti a aktivně spravovat ty, které jsou v jejím držení. Projekty, do nichž vstoupíme, chceme mít pod kontrolou. To představuje buď jejich úplné vlastnictví, nebo majoritní podíl, manažerské řízení z pozice představenstva i dozorčí rady a klíčový vliv na jejich výkonnost. DRFG ENERGY má od července 2016 prospekt k emisi dluhopisů schválený Českou národní bankou.



### **Jak se vyvíjí situace na energetickém trhu?**

V uplynulých dekádách figuroval v každém segmentu energetického trhu monopolní hráč. Liberalizací a nástupem environmentálních politik však nastala výrazná transformace, která není v souladu s tradičním pojetím, tedy existencí výhradně velkých energetických koncernů. Na výrobě energií se stále více podílí lokální zdroje využívající biomasu, solární, větrnou i vodní energii. Prostor novým aktérům se otevřel i díky snížení hranice nutných investic pro vstup do tohoto segmentu. Dnes stačí k investici do energetiky kapitál v řádech desítek a stovek milionů, což je výrazný posun oproti dřívějším miliardovým částkám. Oproti minulosti vidíme řadu příležitostí a trůfám si říci, že víme, jakým směrem se energetika bude v blízké budoucnosti ubírat.

### **V poslední době se hodně hovoří o problémech s odebráním licencí některým zdrojům. Dotýká se to nějak vašich investic?**

V posledním roce na některé provozovatele dopadají důsledky nestandardního dotačního systému, který byl aplikován v letech 2009–2012 a nebyl dlouho řešen. Nyní dochází ke zcela legitimním snahám tento systém napravit, přičemž ze skříňe vypadávají i kostlivci ve formě nelegálně přidělených licencí. V tomto případě hovoříme především o podpoře pro solární elektrárny. Řešení problému navíc komplikují neshody mezi Ministerstvem průmyslu a obchodu a Energetickým regulačním úřadem ohledně výkladu některých klíčových předpisů. Jednoznačným cílem by měla být snaha o zklidnění situace a návratu důvěryhodnosti veřejnosti. My jsme s touto situací počítali, a proto se nás to nijak netýká.

### **Vášim prvním projektem je Teplárna Šternberk, která je nyní před začátkem provozu. Kolik subjektů bude zásobovat teplem?**

Jednáme o dodávkách tepla do sídliště s 1 600 byty, několika výrobními společnostmi a prakticky dohodnuto je tepelné zásobování průmyslového areálu, který je druhým největším výrobním subjektem ve Šternberku. Samozřejmostí je výroba elektrické energie, naše produkce při maximálním výkonu uspokojí poptávku až 3 000 domácností. Jedním z důvodů, proč jsme do tohoto projektu vstoupili, je možnost využít v budoucnu jako palivo také komunální odpad. Dle zákona o odpadech dojde po roce 2024 k zákazu skládkování energeticky využitelných odpadů. V tom vidíme velký potenciál. Vstupy pro Teplárnu mohou být výrazně nižší. Primárním cílem je však vybudovat teplárnu na bázi biomasy a až v průběhu následujících let začít pracovat na tomto záměru.

### **Jaké další akvizice na poli energetiky připravujete? Kde spatřujete případné další příležitosti?**

Pohybovat se na energetickém trhu znamená buď stavět nové zdroje, anebo vyhledávat příležitosti k akvizici. V rámci investiční strategie bylo jednoznačně rozhodnuto, že se zaměříme pouze na hotová zařízení. Na českém trhu je ale pouze omezené množství fungujících zdrojů, které chtějí stávající vlastníci prodávat. Navíc prakticky ve všech tendrech se utkááme se stejnými konkurenčními subjekty, které jsou ochotny nakupovat až za neracionálních podmínek. My rozhodně neholdáme investovat do subjektu, který by nespůlnil naše výnosová, technická a obchodní kritéria, i kdyby to bylo na úkor rozvoje našeho portfolia. I proto množství akvizic v energetice nedosáhne nikdy takového počtu jako u mých kolegů z jiných divizí, jejichž tržní záběr je mnohem širší. Na stole máme prakticky každý týden nabídku na novou akvizici nebo projekt ve fázi developmentu. Obecně nás ale zajímají menší a střední zdroje, ideálně 1–10 MW instalovaného elektrického výkonu, využívající větrné nebo vodní zdroje. Atraktivní je pro nás také teplárenství jakožto regulovaný segment energetiky, který jen omezeně podléhá tržním vlivům. Regionálně hovoříme o České republice, maximálně Slovensku.

### **Co je pro vás hlavním vodítkem při určování strategie?**

Já i naši analytici se dlouhodobě zabýváme základními trendy, které jsou udávány politikou EU, strategickými cíli pro roky 2020, 2030 a 2050 a z nich vycházející českou legislativou, především pak Státní energetickou koncepcí. Ta byla v loňském roce aktualizovaná, a ač se z mého pohledu jedná o vágní dokument, můžeme aspoň v konturách tušit, kam by se měla česká energetika ubírat v následujících 40 letech. Primárně tedy vycházíme ze závazků přijatých Evropskou komisí, která státům ukládá závazné cíle environmentálních politik. Aby Česká republika tyto cíle splnila, bude muset pokračovat v podpoře obnovitelné energie. Jediné, co se změní, bude forma těchto subvencí. Podle mého názoru už provozovatelům nebudou garantovány výkupní ceny, ale začne docházet spíše k jednorázové investiční podpoře. Při tvorbě strategií ale nelze vycházet jen z dokumentů. Proto hojně využíváme vlastních zkušeností, konzultací se státní správou a oborovými sdruženími. Po vyhodnocení všech aspektů predikujeme vývoj, rizika a potenciál jednotlivých zdrojů.



# Teplárna Šternberk

Moderní energoblok o souhrnném instalovaném výkonu 5 MW produkuje teplo a elektrickou energii prostřednictvím zplyňování biomasy. Produkce elektřiny dostačuje pro potřeby zhruba 3000 domácností. Cílem projektu je dodávat cenově dostupné teplo z obnovitelných a trvale udržitelných zdrojů do průmyslových objektů a domácností ve městě Šternberk. Projekt započal v roce 2014 a nyní se nachází v závěrečné fázi.





# Češi jsou konzervativní, což je dobře

## Josef Eim | DRFG Fondy

„Kolektivní investování má v ČR nezastupitelnou roli, Češi jsou velmi spořiví, vytvářejí velké rezervy a úspory,“ říká Josef Eim, který zodpovídá za správu investičních fondů DRFG a je také jednatelem a společníkem DRFG Invest II. s.r.o. Při správě fondů využívá své praktické zkušenosti, které nabyl během práce v lichtenštejnském podílovém fondu Vega FX Cash Fund.

### Jak intenzivně Češi v posledních letech investují?

Češi jsou poměrně aktivní investoři, domácnosti a instituce měly k 31. 3. 2016 naspořeno ve fondech kolektivního investování, nabízených v České republice, 388 miliard korun. Jejich přístup je velmi konzervativní, což je dobře. Data ukazují, že od stabilizace těchto investic v letech 2009–2012 u nás dochází k velkému nárůstu úspor. Nejlepším důkazem je rok 2015, kdy tyto úspory stouply meziročně o 65 miliard korun, tedy o 20 %.



### **Znamená to, že kapitálový trh je nyní pro retailové investory příznivější?**

Nedá se přímo říci příznivější. Po letech ekonomické krize, zejména v USA v letech 2007–2009, došlo i v České republice k ekonomické recesi. Ta je však nevyhnutelnou a samozřejmou součástí hospodářského cyklu. České domácnosti i společnosti se chovaly úsporně a nyní, v době konjunktury, firmy opět investují a občané přemýšlejí, kam uložit úspory ke zhodnocení a investici. Všichni pravděpodobně zaznamenali turbulenci, do které se trh za poslední rok dostal. Komodity pravděpodobně našly své dno a cena ropy stoupla od února o 50 %. Přestože se mohou zdát některé ceny dnes velmi atraktivní, trh je volatilní, ceny se pohybují hodně nahoru a dolů v krátkých časových intervalech. Toto souvisí také s normalizací trhu a očekávaným začátkem opětovného cyklu zvyšování sazeb v ekonomice, prozatím ze strany americké centrální banky FED. Avšak po nedávném referendu ve Spojeném Království o vystoupení z EU vyvstává mnoho nových neznámých ve světě financí. Obecně jsou pro retailové investory, tedy drobné strádatele, příznivější pravidelné investice do konzervativních produktů, které přinášejí výnos pár procent nad inflaci.

### **Jaké druhy fondů nyní v DRFG spravujete a jakou mají strukturu investorů?**

Když jsme se v roce 2014 rozhodovali o druhu fondů pro DRFG, vycházeli jsme z toho, že nechceme vystavovat investory žádnému riziku výraznějších poklesů. Tím mám na mysli pokles hodnoty investice o více než 10 %. S ohledem na to, že jsme se nacházeli na vrcholu akciového cyklu, bylo zřejmé, že nezaložíme fondy s expozicí na tato aktiva. V květnu 2015 jsme spustili dluhopisový fond DRFG UCITS Bond Fund a v únoru 2016 nemovitostní fond DRFG AIF Real Estate Fund. Jsem rád, že se nám do dluhopisového fondu daří, vedle retailové klientely, získávat také institucionální klienty s vklady přes deset milionů korun. Realitní fond je prozatím určen pro takzvané kvalifikované investory s minimálním vkladem při splnění podmínek od jednoho milionu korun.

### **Jaké jsou nyní ve fondech objemy spravovaných aktiv a jaké výnosy lze predikovat?**

Dluhopisový fond má za sebou první rok fungování. Za rok 2016 již vykazuje velmi dobré zhodnocení ve výši 2,14 %. S ohledem na situaci na světových finančních trzích se za takový výsledek nemusíme stydět. Ochrana kapitálu klienta má přednost před ziskem spojeným s nepřiměřeným rizikem. Většina pravidelně investujících klientů je v mírném zisku s ohledem na pozitivní růst fondu v roce 2016 a tento trend by měl pokračovat nadále. Za rok existence fondu jsme do něj získali investory za 110 milionů korun. Určitě platí, že prvních 100 milionů se shání nejhůře. Jsem přesvědčen, že s růstem

prostředků ve fondu a schopností fondu vykazovat kredibilní historii půjde všechno ještě lépe. Nemovitostní fond byl spuštěn v únoru 2016 a s ohledem na kvartální valuaci má za sebou první řádnou ze dne 31. 3. 2016, kdy zaznamenal růst 0,51 %. Čistý výnos tohoto fondu by měl být vyšší než u fondu dluhopisového, konkrétně 4,5 % ročně. Fond se zaměřuje na akvizice jak komerčních, tak průmyslových nemovitostí s výnosností 6–7 %, velmi dobrým technickým stavem budov a kvalitními nájemníky i nájemními smlouvami. Věříme, že tento fond je pro naši strukturu klientů významně kvalitnějším produktem než akciové tituly, které mohou mít velké výkyvy. A to je riziko, které nejsme ochotni akceptovat a nechceme ho přenášet na naše klienty. Tento fond jsme spustili s nemovitostmi v hodnotě 210 milionů korun. Nemovitostní fond vnímají investoři jako konzervativnější a lépe srozumitelný, předpokládám tedy letošní růst prostředků v tomto fondu na více než 500 milionů korun a v dluhopisovém fondu na více než 250 milionů korun.

### **Jaké nemovitosti do nemovitostního fondu nakupujete?**

Pro fond vyhledáváme nemovitostní projekty obsazené spolehlivými nájemníky s dlouhodobými nájemními kontrakty. Jednou z nich je průmyslový areál v Praze, s pronajatelnou nájemní plochou o rozloze 16 000 m<sup>2</sup>, který je zastřešen společností ProStorage s.r.o. Druhou společností ve fondu je Retail projekt V-M s.r.o. Ta vlastní dva retailové parky obsazené společností JYSK ve městech Mělník a Vyškov. Výnos klienta spočívá zejména v řádném placení nájmu našimi nájemníky, kde máme uzavřeny velmi dobré a dlouhodobé nájemní kontrakty s mnoha pojistkami pro náš fond, stejně jako jsou naše budovy řádně pojištěny pro všechny nenadálé případy. Pro rok 2016 máme v plánu akvírovat do fondu další nemovitosti minimálně v hodnotě půlmiliardy korun. Na každé nemovitosti máme bankovní úvěr maximálně do výše 50 % hodnoty nemovitosti, spíše však ještě menší. Tento limit nám stanoví česká legislativa, a i přesto, že je náš fond inkorporován v Lichtenštejnsku, implementovali jsme do statutu fondu, tedy základního právního dokumentu fondu, všechny limitace českého práva, pokud bylo přísnější než právo lichtenštejnské.





# DRFG AIF Real Estate Fund

DRFG AIF Real Estate Fund je investiční fond, založený ve spolupráci s lichtenštejnským správcem fondů, společností CAIAC Fund Management. Zkratka AIF odkazující na evropskou směrnici AIFMD znamená, že fond je typu alternativních investic a investuje zejména do komerčních nemovitostí s plánovaným cílovým čistým výnosem pro klienty 4,5 % ročně. Fond bude do svého portfolia vždy nabývat již zaběhlé a fungující nemovitosti na území České republiky. Auditorem fondu je Deloitte a depozitářem NEUE BANK Liechtenstein. Fond je notifikován Českou národní bankou k veřejnému nabízení v České republice.






# DRFG UCITS Bond Fund

DRFG UCITS Bond Fund je investiční dluhopisový fond založený investiční skupinou DRFG a.s. ve spolupráci s lichtenštejnským správcem fondů společností CAIAC Fund Management.

Auditorem je Deloitte a depozitářem Volksbank Liechtenstein. Fond je notifikován Českou národní bankou pro prodej široké veřejnosti v České republice. V rámci investiční strategie fondu je očekáván čistý výnos 3,5 % p.a. Velká důležitost je kladena na linearitu a předvídatelnost výnosu. Fond investuje převážně do vládních dluhopisů, korporátních dluhopisů s vysokým ratingem a vysokou kredibilitou a také do dluhopisů EU bank. Fond je denominován do české koruny. Fond je vhodný pro konzervativní investory, kteří tolerují malou míru rizika a konzistentní výnosy. Minimální doporučený investiční horizont je tři roky. Fond nabízí možnost jednorázové i pravidelné investice od 100 Kč.





Ve srovnání se západní Evropou je **prostor pro investice** do nemovitostních fondů **v Česku velký**



## Břetislav Hrabě | DRFG Finance

**„Poskytujeme služby finančního a investičního poradenství. Díky tomu potkáváme na trhu zajímavé klienty a investory, čímž získáváme mimo jiné i část kapitálu pro skupinu DRFG,“ říká Břetislav Hrabě, který v druhé polovině roku 2015 převzal vedení DRFG Finance.“**

### **Jaké změny přinesla konsolidace finanční distribuce pod jednu společnost a jedno vedení?**

V první řadě bych chtěl zdůraznit, že i ve finančním oboru jsme v rámci koncepce chtěli mít oborovou činnost FINANCE pod jednou značkou, stejně jako je tomu u nemovitostí, energetiky, telekomunikací nebo zdravotnictví. Provedli jsme její rozdělení na interní a externí část a jednoznačně jsme si určili směřování a plány obou sekcí minimálně na období roku 2016 a 2017. Do interní distribuce jsme pochopitelně zařadili firmy, ve kterých má DRFG majetkový podíl, aktuálně tedy FinFin, ROYAL VISION, Comsense Capital a našeho nováčka DRFG Investment Services. Externími partnery jsou všechny subjekty, ve kterých DRFG majetkový podíl nemá, tzn. finanční, poradenské a obchodní společnosti na trhu, které ovšem do své nabídky zařadily i naše podílové fondy.

### **Jak vznikla a na co se zaměřuje nová společnost DRFG Investment Services?**

Tato společnost vznikla spojením s velmi zajímavým týmem Pavla Pastorka, který se stal v DRFG Investment Services partnerem a nyní tuto společnost také řídí. Jsem rád, že došlo ke spojení a spolupráci, neboť Pavel Pastorek se pohybuje na trhu v oblasti financí řadu let a má cenné zkušenosti. DRFG Investment Services poskytuje komplexní finanční poradenství bonitní klientele, a proto se vedle FinFin, ROYAL VISION a Comsense Capital může plnohodnotně zařadit do interní distribuce. Myslím, že výše jmenované společnosti, které s touto klientelou mají velké zkušenosti, mohou navíc tuto adaptaci jen urychlit.

### **A nějaké další zajímavé personální akvizice?**

Určitě bych v této souvislosti nerad opomněl osobnost Pavla Rydzyka, který k nám přišel z pojišťovnictví. V tomto segmentu se profesně pohyboval několik posledních let. Přináší k nám tak nesmírně cenné zkušenosti z prostředí velké nadnárodní finanční instituce.

### **Pro jaký typ klientů jsou určeny vaše podílové fondy a jak proběhlo jejich spuštění?**

V roce 2015 jsme založili a připravili k prodeji první

otevřený podílový fond s názvem DRFG UCITS Bond Fund a podařilo se nám do něj ve druhém pololetí 2015 získat více než 100 milionů korun. Fond se zaměřuje na korporátní, municipální a státní dluhopisy a lze do něj investovat částky už od 100 korun. Je to velmi zajímavá investice ideální pro širokou veřejnost. Uvedení tohoto fondu na trh bylo více než úspěšné a rád bych v této souvislosti vyzdvihl práci portfolio manažera Josefa Eima, který spravuje všechny fondy DRFG. Počátkem roku 2016 jsme připravili ke spuštění náš druhý, nemovitostní fond DRFG AIF Real Estate Fund. Tento fond je zaměřený pouze na investice do nemovitostí. Konkurence v podílových nemovitostních fondech v ČR není velká, na trhu jsme tak, podle mého názoru, obsadili relativně volné místo. Ve srovnání se západní Evropou je prostor pro investice do nemovitostních fondů v ČR velký. Fond je zajímavý tím, že se zaměřuje na investice do komerčních a průmyslových nemovitostí. Výhodou může být čistý výnos 4,5 % na který cílíme. Toto je atraktivní zejména s ohledem na stabilitu sektoru nemovitostí jako takového. Dnes máme tedy v nabídce dva nekonkurující si otevřené podílové fondy.

### **Jaké jsou vaše vize a plány pro další období?**

Naši konzultanti se budou dlouhodobě věnovat především investicím, proto zabezpečení a hypotéky vnímáme jako doplňkové produkty. Chceme nabízet zajímavé investiční příležitosti, a to jak retailovým klientům, affluentní klientele, tak v neposlední řadě i velkým přímým investorům. Celou naši strategii stavíme na jednoduchém pravidle: Je důležité, abychom vydělávali s klienty, ne na klientech. Spolupráce představuje dlouhodobé vztahy a dobré jméno, které se v této oblasti buduje dlouho a poměrně těžce, lze ho ovšem na druhou stranu velmi lehce ztratit. Naším cílem je, aby byli klienti spokojeni a aby zhodnocení investic splnilo jejich i naše očekávání. Chceme také, aby byli spokojeni naši konzultanti, nacházeli zajímavé klienty a realizovali své výplaty z poradenství, nikoliv z přeprůdeje produktů. Naši významnou přidanou hodnotu tvoří také silný analytický tým, který máme ve společnosti Comsense Capital. Jsou to analytici s vysokou úrovní schopností a znalostí a právě oni nám zajišťují tu nejlepší odbornou podporu, bez níž dnes investice nelze dělat. To vše pod vedením Ondřeje Záruby.





# EFEKTA CONSULTING

Český obchodník s cennými papíry, s povolením investičních služeb dle zákona o podnikání na kapitálovém trhu, s dlouholetou tradicí na českém kapitálovém trhu.

Společnost byla založena v roce 1994. V roce 1995 získala licenci od Komise pro cenné papíry dohledového orgánu k poskytování investičních služeb (například přijímání, předávání a provádění pokynů a poskytování investičního poradenství s investičními cennými papíry a papíry kolektivního investování) s možností přijímání peněžních prostředků či investičních nástrojů od zákazníků.

V roce 2009 v rámci návaznosti na implementaci EU směrnice MiFID bylo u dohledového orgánu ČNB provedeno rozšíření licence o možnost poskytovat zákazníkům úvěr za účelem obchodování s cennými papíry, což znamenalo pro klienty rozšíření nabízených služeb o možnost tzv. maržového obchodování s cennými papíry. Společnost v tomto období poskytovala své služby nejen na trzích v České republice, ale rovněž na trzích v Evropě a USA, a to jak pro české, tak i zahraniční klienty. V rámci rozvoje společnosti a zkvalitňování služeb došlo k dalšímu rozšíření povolení společnosti k poskytování investičních služeb, které nabylo platnosti počátkem roku 2016, o možnost provádění devizových operací v souvislosti s poskytováním investičních služeb a možnost umisťování investičních nástrojů bez závazku jejich upsání.

Obchodník se rovněž s úspěchem po celou dobu existence zabývá poradenstvím v oblasti podnikových financí a od roku 2001 vlastní oprávnění k organizování veřejných dražeb cenných papírů. V rámci této činnosti nabízí a v minulosti úspěšně provedl pro české i velké zahraniční klienty služby při organizování dražeb cenných papírů a poradenství v oblasti squeeze-outů. V roce 2007 byl hodnocen jako největší dražebník v oboru dražeb CP v ČR a 25. dražebník vůbec. Klienti OCP mají na základě mu udělených licencí rovněž možnost úschovy investičních nástrojů u obchodníka.





# FinFin

Finančně poradenská společnost poskytující služby privátního investičního poradenství a finančního plánování pro vysoce bonitní klientelu. Podstatou poradenství je sestavení dlouhodobého finančního plánu nebo investiční strategie postavené na detailním porozumění situaci a přání klienta.

Při realizaci finančních a investičních plánů zprostředkovává tým poradců FinFin s.r.o. sjednání smluv nejen k doporučeným finančním a investičním produktům, ale také k dalším zajímavým investičním příležitostem. Pro zajištění nejvýhodnějších podmínek pro své klienty pracuje FinFin s.r.o. se širokým spektrem partnerů, kterými jsou banky, pojišťovny, investiční společnosti a další subjekty.

Poradci se při práci s klienty řídí principy založenými na zdravém finančním stylu s důrazem na maximální transparentnost, informovanost klienta, porozumění jeho situaci, kvalitní péči a budování dlouhodobého vztahu. K zdravému životnímu stylu by, dle filozofie FinFinu, měl patřit i zdravý finanční styl.





# ROYAL VISION

Společnost ROYAL VISION s.r.o. se zabývá finančním plánováním pro jednotlivce i firmy. Poradci společnosti při práci s klientem řeší hlavně vytváření finančních rezerv, zajištění pro případ nepříznivých událostí a správné nastavení rozpočtu vedoucí k finanční nezávislosti. ROYAL VISION se specializuje také na privátní poradenství pro jednotlivce, firmy, města a obce.







# Comsense Capital

Comsense Capital s.r.o. je analytickou společností, která se specializuje na oblast investování. Původně vznikla přerodem analyticko-strategického oddělení mateřské společnosti DRFG a.s. v samostatnou společnost. Kromě poskytování analytické podpory celé investiční skupině poskytuje analytické a datové zázemí pro oblast investičního poradenství a zprostředkování finančním poradcům a zprostředkovatelům v celé ČR. Společnost má rovněž vlastní licenci Investičního zprostředkovatele od ČNB a prostřednictvím svých vázaných zástupců sama poskytuje služby investičního poradenství a zprostředkování.



Comsense Capital



# DRFG Investment Services

Společnost se zaměřuje na komplexní přístup v péči o privátní, firemní i veřejné finance.

Kromě špičkové úrovně poskytování dlouhodobé správy kapitálu i majetku jsou jejími znaky vysoká profesionalita a osobní přístup.





# Compass Consulting Service

Hlavní podnikatelskou činností Compass Consulting Service a.s. je poskytování poradenství v oblasti evropských i národních dotací. Tým společnosti v rámci komplexního servisu pro žadatele zpracovává projektové žádosti od jejich podání přes zajištění výběrového řízení a dohled nad realizací projektu až k úspěšnému čerpání dotačních prostředků.

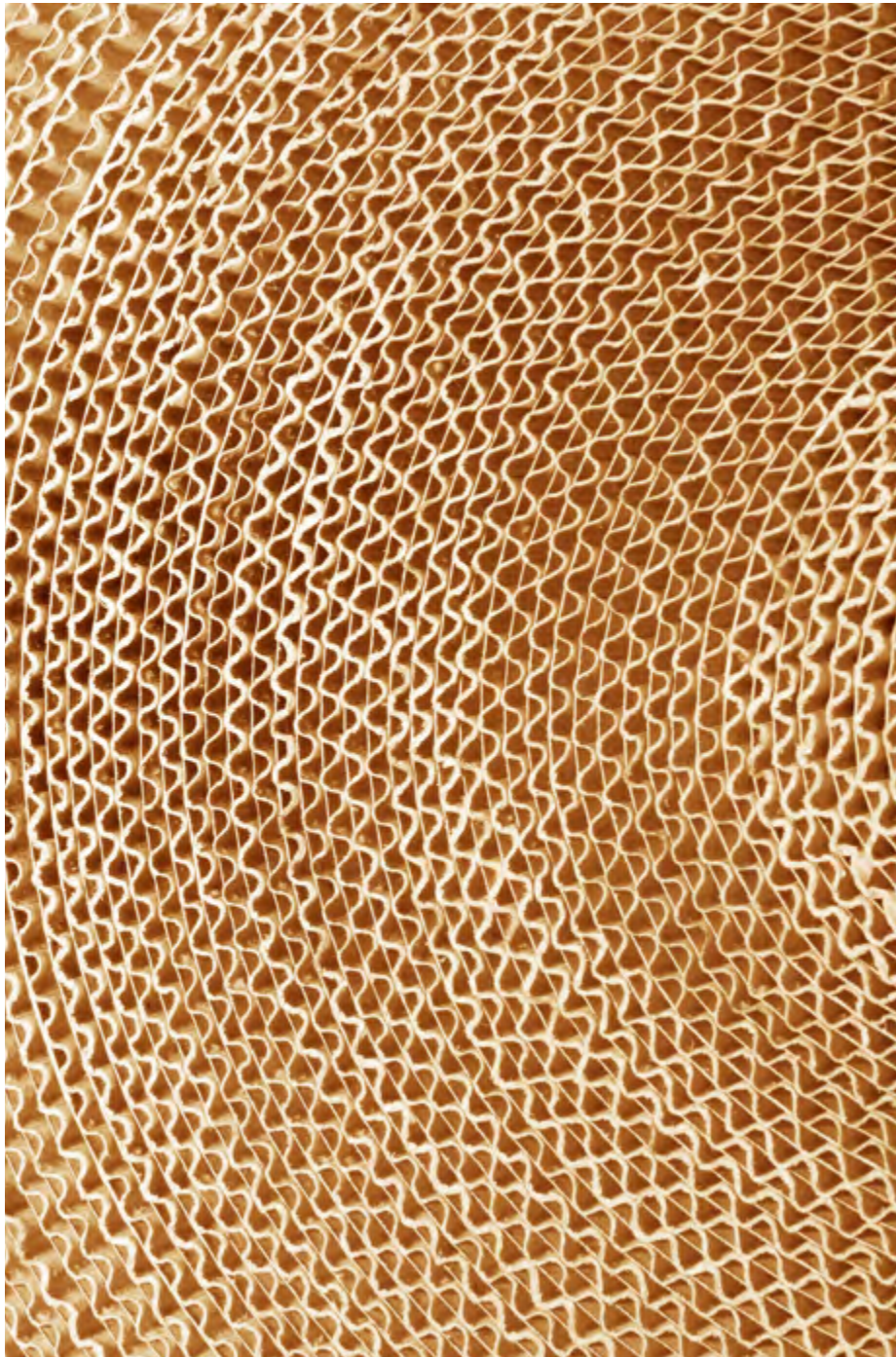












# E.L.Z.E.T. Olomouc

E.L.Z.E.T. Olomouc s.r.o. je od roku 1998 výrobcem vlnité lepenky a obalového materiálu pro průmysl a další obory. Vyrábí dvouvrstvé vlnité lepenky v rolích a formátech. Tří- až pětivrstvé vlnité lepenky ve formátech pro kartonáž dováží ze zahraničí. Zásobuje výrobce produktů i velkoobchody s papírenskými výrobky a obalovými materiály. Dále rozšiřuje sortiment o produkty přímo od domácích i zahraničních výrobců.







# GALARD

Krejčovství GALARD navazuje na prvorepublikovou tradici ručního šití pánských oděvů. Společnost je partnerem Plesu jako Brno, Plesu v Opeře, festivalu JazzFest-Brno, CZECH TOP 100 či knihy Ladislava Špačka Etiketa v obrazech. Z nejkvalitnějších látek šije špičkové obleky a košile na míru, a to výhradně v České republice a na Slovensku. Zaměřuje se na vysokou zakázkovou krejčovinu tzv. „bespoke“ a také na „made-to-measure“. Ve své nabídce má i boty a doplňky. Značka GALARD si upevnila přední postavení v segmentu luxusní zakázkové výroby pro muže.





# Compass Communication

Compass Communication a.s. působí na trhu od roku 2002 a zabývá se konzultační činností v oblasti procesního řízení firem a zejména zakázkovým vývojem firemních informačních systémů a mobilních aplikací. Společnost navrhuje a vyvíjí systémy v oblasti 3P a 4P logistiky se zaměřením na leteckou a námořní problematiku. Compass Communication a.s. dále realizuje zákaznické implementace moderních ERP/CRM systémů.





# Cloud Technologies

Cloud Technologies s.r.o. poskytuje online cenově dostupná řešení, dlouhodobý servis a podporu v oblasti informačních technologií. Samotná implementace probíhá v režimu SaaS (Software as a Service) a provoz je nasazen v cloudovém prostředí. Společnost se primárně zaměřuje na segment malých a středních firem, kterým tak odpadají náklady spojené s provozem a údržbou vlastní infrastruktury a s náklady spojenými s vlastním IT oddělením. Cloud Technologies tak vytváří velmi zajímavou přidanou hodnotu pro malé a střední firmy.







# UNIFER

UNIFER alfa a.s. je místem inovativní spolupráce, která propojuje akademickou půdu, multioborové týmy elitních studentů a jejich mentory s firemní praxí. Vzájemná spolupráce stojí na čtyřech základních hodnotách: inspirace, přidaná hodnota, zodpovědnost a efektivita. Studenti a zkušení profesionálové-mentori spolupracují na reálných projektech. Společně vymýšlejí a realizují inovace v oblastech marketingu, lidských zdrojů a ekonomických analýz jak pro malé a střední společnosti, tak i velké značky. UNIFER usiluje o to, aby firmy získávaly ta nejlepší řešení a studenti, díky novým zkušenostem, zvyšovali své uplatnění na trhu práce.





# OPIFER

Investiční společnost zaměřená na rané fáze start-upů. Aktivně podporuje a investuje do začínajících projektů, které mají globální tržní potenciál. OPIFER se zaměřuje na projekty především z oblasti informačních, mobilních a dalších moderních technologií, přičemž spolupracuje s vysokými školami a výzkumnými institucemi v Brně i zahraničí. Projekty před přijetím do akcelérátoru procházejí několika výběrovými koly, přičemž jedním z hlavních kritérií je uplatnitelnost nápadu a potenciál růstu na globálním trhu.









# Podpora a partnerství

Investiční skupina DRFG podporuje HC Kometu Brno, mezinárodní hudební festival JazzFestBrno, cestovatele Jiřího Kolbabu, extrémní skialpinisty Jiřího a Ondřeje Švihálkovy, DRFG Superligu malého fotbalu či cyklistku Annu Šmídovou. Byla také generálním partnerem úspěšného koncertního turné Habera a Team 33 Tour 2016. DRFG je aktivní i v oblasti charitativních projektů, kde podporuje například Diakonii Českobratrské církve evangelické a Domov Horizont v Kyjově.

Aktivita investiční skupiny nově doplňuje Nadace DRFG. Ta má pro následující období dvě priority: rozvoj finanční gramotnosti mládeže, zvláště z dětských domovů, a podporu dalšího ročníku multizánrového festivalu Meeting Brno. Ještě v roce 2016 by se Nadace DRFG měla stát oficiálním českým zástupcem mezinárodní podnikatelské asociace Compagnia delle opere.



DRFG Superliga malého fotbalu



HC Kometa Brno, hokejový klub



Jiří Kolbaba, fotograf a cestovatel





Paľo Habera, zpěvák



Jiří a Ondřej Švihálkovi, extrémní skialpinisté



DRFG Nadace



JazzFestBrno, mezinárodní jazzový festival

# Kontakty

**Sídlo DRFG a.s.**  
Holandská 878/2  
639 00 Brno  
+420778439262

Kontaktní místa

**Brno**  
Vinařská 460/3  
603 00 Brno  
brno@drfg.cz

**Praha**  
Palác Koruna  
Václavské náměstí 1  
110 00 Praha 1  
praha@drfg.cz

**České Budějovice**  
Lannova 16  
370 01 České Budějovice  
cb@drfg.cz

**Bilanční zpráva DRFG a.s.**  
30/6/2016

**Produkce:** TWENTYFOURSEVEN Promotions  
**Design:** Tobiáš Grolich  
**Fotografie:** Martin Zeman,  
Michal Odehnal





