

Nejsem člověk, který bude od něčeho utíkat

Brněnská kometa David Rusňák během posledních dvou let zpětinásobil svůj majetek na dvě miliardy

Hnutí ANO v Brně má významného člena a sponzora, který se netají ambicí stát se jedním z nejdůležitějších byznysmenů v Česku. Sedmatřicetiletý někdejší číšník David Rusňák na sebe výrazněji začal upozorňovat až v posledních dvou letech. Pomocí 650 milionů od neznámých věřitelů vstoupila jeho finanční skupina DRFG do odvětví, která už se zdála rozparcelovaná. Ve Šternberku postavil novou teplárnu na biomasu a chystá minimálně dvě další. Se svým projektem Na Zdraví! se chce stát trojkou na trhu lékáren. Touží po statisících zákazníků s internetovým připojením. Kde se vzal tento podporovatel brněnské Komety? „Vždy to bylo tak, že jsem v daném oboru narazil na někoho zajímavého, s kým jsem se do podnikání pustil,“ vysvětluje Rusňák. Jeho vliv na důležitou brněnskou buňku ANO zůstává v rovině

Práce s cizím kapitálem nám pomohla během relativně krátké doby vyrůst do jisté velikosti. Ale určitě nechceme do budoucna sázet jen na něj, těch zdrojů je celá řada.

spekulací. On sám zásadně odmítá, že by byl víc než jen „řadový člen“. Navzdory tomu, že jeho žena je brněnskou radní.

☞ *V posledních týdnech jste ohlásili investice ve velmi konkurenčních oborech, třeba energetice nebo lékárenství. Proč zrovna tyto oblasti?*

Je rok 2016 a řekl bych, že konkurence zuří ve všech oborech, alespoň v těch, o kterých víme my. Nemám pocit, že by konkrétně

energetika nebo některé její segmenty byly nějak extrémně konkurenční. V energetice se pohybujeme ve specifické regulované části – jsou to obnovitelné zdroje. V porovnání s velkými hráči se zajímáme o relativně malé projekty. Pokud na nějakém území vyprodukují odpad a dokážu z něj získat elektrickou energii a teplo, které ideálně v tom samém místě někomu prodám, pak takové projekty dávají smysl. Nejen ekonomický, ale tak nějak i lidský. »



FOTO: Hynek Glas

» **☞ A proč lékárenství?**

Na vstupu do lékárenství pracujeme už rok. Více než 60 procent českého trhu není konsolidováno. Jsou tady jen dva významné řetězce. Jeden má zhruba 350 poboček, druhý okolo 180, třetí hráč jich má 18. To je obrovský prostor pro někoho dalšího a my ten prostor vidíme.

Takže otázka nebyla jestli, ale kdy a s kým. Já jsem tušil příležitost a už v minulosti se nám nabízely možnosti k převzetí lékáren, ale nikdy jsem vedle sebe neměl člověka, kterému bych byl schopen ten byznys světit. Až jsem narazil na pana Matějku, který se v tom oboru pohybuje 20 let, sedm let řídil Benu, druhou největší síť v Česku. To byl ten moment, kdy jsem pochopil, že je do toho třeba vstoupit.

Z mého pohledu není nic smysluplnějšího, než když vezmete český kapitál a investujete ho v České republice a profit z toho mají všichni, kteří se kolem té věci pohybují.

☞ Uvažujete v rámci zdravotnictví ještě o jiných investicích? Například do nemocnic? Ne. Je to o lidech. Pokud chcete být v něčem úspěšní, musíte mít nejlepší lidi, kteří tomu oboru rozumějí a jsou motivováni, chtějí něčeho dosáhnout. V lékárenství jsme takového člověka našli. Neznám nikoho, kdo by byl schopen provozovat nemocnice. V tuto chvíli nad tím vůbec neuvažuji. Ty oblasti, v nichž teď podnikáme, jsou natolik široké, že nám to na příští období bude stačit.

☞ Máte zájem o založení vlastní banky? Kdo by nechtěl vlastnit banku?

☞ Je to aktuální, nebo je to spíš jen váš sen? Ke všemu je v životě třeba dospět, mentálně i finančně. Od toho jsme myslím ještě hodně daleko.

☞ Máte nějaké nabídky na koupi vaší skupiny? Ano, některých částí. Celku ne.

☞ O jaké části je největší zájem? Velmi zajímavá je oblast nemovitostí a telekomunikací.

☞ Jak chcete růst? Budete přece muset v příštích letech také splácet peníze, které dlužíte za vydané dluhopisy. Určitě provedeme nějaké exity primárně nemovitostních projektů, a to investorům, kteří mají významně menší požadavky na výnos než my.

To nám jistě umožní umořit nějaké dluhy, ale část těch peněz budeme určitě investovat dál. Ve všech oborech, v nichž podnikáme, máme před sebou velké výzvy. Proto ani nemůžeme přestat investovat a růst a jen se starat o to, co máme. V letošním roce bychom rádi udělali akvizice za dvě až dvě a půl miliardy korun napříč obory. V příštím roce si umím představit, že by to mohlo být o něco méně.

☞ Kde kromě nemovitostí přemýšlíte o prodeji? Určitě uvažujeme o energetice, pokud přijde zajímavá nabídka. To nejsou projekty, kte-

DAVID RUSŇÁK (37)

- Rodák ze slovácké vesničky Labuty nedaleko Osvětman, odkud pochází další významný slovácký byznysmen a prezidentský kancléř Vratislav Mynář.
- Po absolvování střední ekonomické školy nastoupil do obchodního oddělení dopravní firmy Eurotrans Holding ve Zlíně, která později zkrachovala.
- Několik let pracoval v Brně jako číšník.
- V roce 2003 nastoupil do brněnské dopravní firmy DH a spol. Nedlouho poté založil se společníkem vlastní společnost Compass DKD Czech, která zajišťovala mezinárodní přepravu zboží. V roce 2009 ji prodal a za utržené miliony investoval například do obchodu se stavební chemií, poradenství k evropským dotacím nebo vývoje softwaru pro sklady a továrny.
- Všechny jeho společnosti se v roce 2011 sloučily pod finanční skupinu DRFG (David Rusňák Family Group). Dnes ve skupině zabývající se pronájmem nemovitostí, telekomunikacemi, IT, teplárenstvím, zemědělstvím či finančnictvím vlastní majoritu. Majetek DRFG loni přesáhl dvě miliardy korun. Ještě v roce 2013 přitom činil 470 milionů.
- Rusňák zbohatl zejména díky kapitálu od investorů, kteří skupili jeho dluhopisy. Dluhy skupiny aktuálně činí 650 milionů.
- V roce 2013 se Rusňák stal členem hnutí ANO v Brně. Předloni městské organizaci daroval na komunální volby 1,5 milionu korun a stal se jejím největším sponzorem. Jeho žena Petra Rusňáková je brněnskou radní pro cestovní ruch. Jeho tchyně Alena Schillerová je první náměstkyní ministra financí Andreje Babiše pro daně a cla.

ré bychom chtěli držet dlouhodobě. V rámci zdravotnictví a telekomunikací budujeme nějaký větší celek, byla by chyba ho prodávat předčasně. I zde budeme chtít v budoucnu prodávat, ale je to otázka tří až pěti let.

☞ Jaká by měla být hodnota vaší skupiny za pět let? Těžko se to odhaduje.

☞ Vycházíme ze současných podmínek a vašich současných plánů. Určitě máte nějakou představu. Bude mít vaše skupina za pět let dvojnásobnou hodnotu, nebo porostete spíše o deset procent? Já věřím, že porosteme mnohem dynamičtěji než jen o deset procent. To tempo růstu se může pohybovat klidně na hranici 50 procent.

☞ Z čeho ten rozvoj chcete financovat? Budete stále vydávat dluhopisy? Práce s cizím kapitálem nám pomohla během relativně krátké doby vyrůst do jisté velikosti. Určitě nechceme do budoucna sázet jen na něj, těch zdrojů je celá řada. Máme dva inves-

tiční podílové fondy. Spolupracujeme s řadou bankovních institucí. Máme vedle sebe spoustu kvalifikovaných investorů, kteří mají větší částky peněz a líbí se jim, co děláme. Já se nezřím ani financování pomocí dluhopisů. Teď nabízíme jen dluhopisy s minimálním úpisem ve výši 100 tisíc eur, tedy jen pro kvalifikované investory.

☞ Jaká je struktura vašich investorů? Kdo kupuje dluhopisy vaší firmy? (přemýšlí) Fyzické osoby.

☞ Odkud pocházejí? Jsou to spíše společnosti, finanční investoři? Nebudu je vyjmenovávat. Jsou to fyzické osoby, které do toho dávají své privátní peníze.

☞ Jaký je největší privátní vklad? Nižší desítky milionů korun.

☞ Plánujete expanzi do zahraničí, nebo se soustředíte jen na Českou republiku?

My máme takové pravidlo, kterého se chceme držet: investujeme výhradně české peníze výhradně v České republice. Máme pocit, že řada firem spíše peníze z České republiky vyváží za hranice. Nám to přijde hrozná škoda. Z mého pohledu není nic smysluplnějšího, než když vezmete český kapitál a investujete ho v České republice a profit z toho mají všichni, kteří se kolem té věci pohybují. Na druhé straně chápu, že tu existují určité limity. Ve chvíli, kdy chcete být nejbohatší na světě, tak Česká republika je velmi malá na to, aby se vám to povedlo.

☞ Vy chcete být nejbohatší člověk na světě? (smích) Ne. My máme ambice, které se do České republiky vejdu.

☞ Kde berete podnikatelskou inspiraci? Několik let jste pracoval jako číšník a teď o vás vaši PR agenti tvrdí, že jste nejúspěšnějším podnikatelem na jižní Moravě... Nevím o tom, že by moji PR agenti říkali, že jsem nejúspěšnější podnikatel na jižní Moravě, to možná může být domněnka nějakého novináře. Nejsem vyučený číšník, studoval jsem střední ekonomickou školu, pak jazykovku a ve dvaceti letech se ocitl ve velkém

Nejsem vyučený číšník, studoval jsem střední ekonomickou školu, pak jazykovku a ve dvaceti letech se ocitl v Brně. A tak nějak jsem prostě poznával život, třeba i v roli číšníka, bylo to hezké období.

městě (v Brně - pozn. red.). A tak nějak jsem prostě poznával život, třeba i v roli číšníka, bylo to hezké období.

☞ Co vám to dalo do života? Minimálně jsem se seznámil s velkou spoustou zajímavých lidí.

☞ V restauracích jste sehnal ty správné byznysové kontakty? Spíš rozhled a poznání nějakých věcí. Rozhodně to nebylo tak, že bych začal podnikat díky tomu, že jsem tam někoho poznal.

☞ Kdy jste tedy začal podnikat? Vaše kariéra je docela strmá. Někdy v roce 2005. Dospěl jsem do věku, kdy jsem si řekl: Zábavy bylo dost, je potřeba se vrhnout nějakým jiným směrem. Nechal jsem se zaměstnat v jedné dopravní společnosti, pro mě to bylo v podstatě první seznámení s byznysem. A proč jsme tak úspěšní? Nechci hodnotit sám sebe, ale když to říkáte...

☞ Určitě máte nějaké sebevědomí... Ano, asi jsme úspěšní. Na druhé straně jsme ve druhé třetině zápasu, do jehož konce je poměrně daleko. Samozřejmě chceme uhrát co nejlepší výsledek. U nás ve firmě nikdy nechyběla velká dávka nasazení a motivace. Vždy jsem se dokázal obklopit lidmi, kteří byli výjimeční v tom, co zrovna dělali, ale byli to lidé, kteří mají tah na branku, chtějí a mají v sobě něco, co je žene dopředu. Znáám spoustu lidí, kteří jsou nesku-tečnými odborníky na něco konkrétního, ale ničeho velkého ve svém oboru nedosáhnou, protože nemají ambice. Ta je pro úspěch nezbytná.

☞ Když popisujete počátky svého podnikání, tak to vypadá, jako že jste jednoho rána vystřízlivěl, vzal si prášek na kocovinu a začal podnikat. Kdy nastal ten zlom ve vaší kariéře? To ne. Nikdy jsem se nezabýval jen jedním oborem. V letech 2006 až 2011 jsme podnikali vedle dopravy třeba i v IT, prodeji stavebního materiálu, v menším měřítku v evropských dotacích. V něčem jsme byli úspěšní, v jiných věcech zase méně.

Ale ten zlom, kdy jsme začali pracovat trochu jiným způsobem, nastal někdy v roce 2012. Tehdy jsem pochopil, že pokud chceme skutečně povyrůst, budeme muset vedle vlastního kapitálu začít využívat i cizí. To byl ten moment. K tomuhle rozhodnutí jsem potřeboval nějaký čas a v první řadě poznat sám sebe.

☞ Nesouvisí podnikatelský vzestup i s vaším vstupem do Babišova hnutí ANO? Rozhodně to nijak nesouvisí. Tahle interpretace mi přijde dost nešťastná. Já jsem sice řadovým členem hnutí ANO v Brně, ale nikdy jsem v podstatě žádnou politickou kariéru nedělal, dělat nechci a věřím, že dělat nebudu.

☞ Proč jste tedy do ANO vstupoval? Z několika důvodů. Můj blízký spolupracovník Petr Kuběna byl jedním ze zakladatelů hnutí ANO v Brně a hodně mi o tom vyprávěl. Tuším, že to bylo v roce 2011. Mě to nezajímalo, protože jsem nikdy politické ambice neměl. Spousta lidí v Brně ale tehdy cítila, že je potřeba nějaká změna.

Jsem velmi liberální, s výjimkou komunistů a extremistů mi nevadí v podstatě vůbec nikdo. Politika je o lidech, obzvláště na komunální úrovni. V Brně se dlouho nedělala dobře a někteří lidé získali pocit, že tam budou pravděpodobně navždy. ANO mohlo být jednou z alternativ. V té době se snažili hnutí v Brně ovládnout určití lidé, což by mi připadalo jako dost nešťastné. Tehdy to pro mě začalo být zajímavé. Politika přitahuje velmi zvláštní typ lidí. Musím říci, že pro mě to byla děsivá zkušenost.

☞ Proč jste hnutí ANO v Brně daroval 1,5 milionu?

Chtěl jsem motivovat i ostatní k nějaké změně. Není žádná velké překvapení, že k tomu, aby nějaký jednotlivec nebo strana ve volbách uspěli, potřebují peníze. Ale upřímně, a toho jsem si byl už tehdy vědom, kdybych skutečně chtěl z ANO nějak těžit, tak bych zůstal v ústraní. Díky svému členství, angažovanosti své ženy i daru jsem se v podstatě diskvalifikoval z jakéhokoli byznysu v Brně, tedy byznysu s městem.



» **E** *Přece jste nedávno představil projekt využití brněnského výstaviště i stavbu nové hokejové haly. Oba projekty s městem souvisejí. Jak s ním souvisejí? Hala je projekt hokejového klubu, což je akciová společnost.*

E *Pozemky, kde má hala stát, jsou ale městské...*

Ano a bylo by velmi smutné, kdyby kterékoli město v České republice nepodpořilo z mého pohledu tak bohubilý záměr. Někdo ze soukromých peněz se rozhodne postavit něco, jako je hokejová hala, ve druhém největším městě v republice, kde něco takového zoufale chybí. V Brně není nic, ani pořádný atletický, fotbalový nebo plavecký stadion. To je důsledek politiky z předchozích let.

E *Takže část haly zafinancujete a v rámci dobročinnosti řeknete: Toto je od nás?*

Halu přece nechceme platit my. To je plán Komety Brno, která bude také jejím hlavním nájemcem. My v DRFG musíme mít významně větší požadavky na zhodnocení investic, než je schopen vygenerovat takovýto projekt. Naše projektantská kancelář stadion nakreslila a pracuje na povoleních, která je k tomu zapotřebí vybíhat. Tohle jsme do projektu ochotni vložit, aby mohl vzniknout.

E *Co se týče využití plochy brněnského výstaviště, také jste představili projekt. Nikdo ale o něj nestál.*

Tak to není. Byli jsme osloveni médií, zda máme názor na to, jak by mělo v budoucnu brněnské výstaviště vypadat. Každý, kdo se na to území podívá bez emocí a nějakých postranních zájmů, dojde k tomu, že jediné možné řešení, jak s ním naložit, je to, které jsme představili my. Vědí to i politici, vědí to všichni.

E *Vy jste ve svém projektu představili komerční využití části toho území, což ale pan primátor Vokřál odmítá.*

Když se pan primátor s naším projektem seznámoval v době, kdy výstaviště ještě nebylo zcela v rukou města, tak uvedl, že nechce developerský přístup. Myslím si, a to je můj osobní názor, že tento svůj postoj už přehod-

notil. Pokud s tím prostorem chcete něco dělat, chcete ho otevřít lidem, chcete, aby areál žil, nezbyvá vám nic jiného.

V letošním roce bychom rádi udělali akvizice za dvě až dvě a půl miliardy korun napříč obory. V příštím roce si umím představit, že by to mohlo být o něco méně.

E *Sponzorujete Kometu Brno, ale vaše podnikání se rozrůstá do celé republiky. Budete asi muset přibrat ještě nějaký další klub. Anebo Paľa Haberu...*

(smích) Uvažujete správně. Tak jsme uvažovali i my. V Brně a na jižní Moravě už nás znají všichni. A teď by nás měli znát lidé i v jiných městech. Jak to uděláme? Koupíme si v každém městě arénu? Asi ne. Na to nemáme. Nechtěli jsme oblepit D1 billboardy, protože mi to přijde jako stupidní způsob reklamy. Tak jsem říkal: spojme se s někým, koho všichni v republice znají, kdo je aktuálně populární a kdo nám pomůže značku DRFG zviditelnit. Naskytla se příležitost podpořit koncertní turné Teamu v Česku i na Slovensku. Když jste se ptali na zahraničí, já jsem řekl, že ne. Ale expanzi na Slovensko si umím představit.

E *Neinspiroval vás v tom váš stranický šéf Andrej Babiš, který svého času také podporoval turné populární kapely? Agrofert sponzoroval koncerty skupiny Kryštof.*

Ne. Vy mě pořád tlačíte k tomu, že já jsem tam, kde jsem, díky němu. Nebo nedej bože on je tam, kde je, díky mně. To je úplně scestné.

E *My jsme jen chtěli, abyste se vyjádřil ke svému spojení s ANO a Andrejem Babišem.*

Jasně. Kdokoli vybuduje něco tak velkého jako Andrej Babiš, má můj respekt. Můžu mít výhrady k mnoha věcem, ale respekt mít musím, protože to, co vybuďoval, není běžné a obvyklé a je za tím určitě strašné úsilí. Ale kdybych měl říct, jestli bych chtěl takhle skončit, tak určitě ne. Podnikáme ve zcela jiných oborech a hlavně ve zcela jiné době. Pochopíte, že my jsme začali podnikat v roce 2005. Tehdy všichni považovali karty v České republice za rozdané. Všechna známá podnikatelská jména jste znali už v roce 2005. Ten náš příběh je úplně jiný.

E *Říkáte, že nechcete dopadnout jako Andrej Babiš. Neuvažujete, že se z politiky stáhnete?*

Když do hnutí ANO vstoupila má žena, tak všichni říkali: On má ženu v ANO, on to bude ovlivňovat. Kdyby vstoupil do ANO, to by bylo gesto, že se nebojí a hrdě se k tomu hlásí. Tak jsem vstoupil do ANO a hned zase všichni říkají: Ale on je členem ANO, jak může tohle dělat. Všechno je špatně. Já jsem se jednou rozhodl vstoupit, byť mi to nic nepřináší kromě drobných potíží a problémů. Já tomu už dnes nic nepřináším. A nejsm člověk, který bude od něčeho utíkat. ●

JAN NOVOTNÝ • novotnyj@mf.cz
VADIM FOJTÍK • fojtik@mf.cz

Brněnská kometa

Ke stamilionům od neznámých věřitelů pomohl Rusňákovi osmadvacetiletý finančník z Vysočiny Michal Mička

V příběhu rychlého zbohatnutí nového brněnského miliardáře Davida Rusňáka zůstává několik mlhavých míst. Prvním je struktura věřitelů, kterou šéf DRFG nechce prozradit. Nahrála mu legislativní změna, která v roce 2012 umožnila vydávat vlastní dluhopisy i soukromým společnostem. Rusňák díky tomu dokázal nashromáždit poměrně velký kapitál v hodnotě zhruba tři čtvrtě miliardy korun. Musel ale nejprve přimět věřitele k podpoře dosud neznámé finanční skupiny.

Rusňák přiznává, že když se snažil v nevěřejně nabídku udát dluhopisy sám známým byznysmenům, velký úspěch neměl. Dluhopisy se začaly prodávat až poté, co se Rusňák spojil s malou poradenskou společností FinFin ze Žďáru nad Sázavou. Její majitel, dnes osmadvacetiletý Michal Mička, byl v prodeji Rusňákových dluhopisů tak úspěšný, že mu brněnský podnikatel nabídl koupi jeho firmy. Mička nabídku vyslyšel, ale prodej FinFinu vyměnil za dvacetiprocentní podíl v DRFG. Jak ovšem tento mladý finanční poradce z Vysočiny dokázal Rusňákovi sehnat stamiliony korun?

ÚSPĚŠNÝ PRODEJCE DLUHOPISŮ

Mička se s Rusňákem potkal poprvé v roce 2013 na společenské akci. V té době už Mičkova firma prodávala dluhopisy 2 Crowns Capital, dceřiné společnosti DRFG. „Úspěch spočíval v tom, že jsem měl zkušenosti v obchodě. Ve FinFinu jsme dělali investiční zprostředkování a zabývali se finančním poradenstvím,“ říká Mička, který ještě na střední škole začínal v Generali pojišťovně a později se stal prezidentem Komory finančních poradců.

V druhém roce své existence, tedy zhruba v době, kdy navázal spolupráci s DRFG, FinFin utržil pět milionů korun. FinFin byl jen jedním z několika zprostředkovatelů, kteří dluhopisy nabízel. Mička ale později vedl celou finanční distribuci DRFG.

„Je to vždy o tom, kdo za klientem s tou nabídkou přijde. DRFG tehdy možná ještě nebyla známá, ale klient neinvestuje jen na základě známosti. Obchod funguje jinak. Je to o důvěře,“ naznačuje tajemství svého úspěchu Mička,

ka, který podle svých slov kontakty na klienty získával průběžně. FinFin přitom působil především na Vysočině a postupně na Moravě.

Mička letos v únoru z managementu skupiny oficiálně odešel a polovinu akcií si nechal vyplatit. Přesunul se do Prahy a připravuje vlastní investice v oblasti e-commerce. Zakládá akciovou společnost, která bude nakupovat podíly ve společnostech s nedostatkem kapitálu na zahraniční expanzi nebo novou technologií.

MILIARDÁŘ ŘADOVÝM ČLEMEM ANO

Jeho obchodní partner Rusňák na sebe výrazně upozornil vedle raketového vzestupu DRFG také sponzorským darem brněnskému hnutí ANO na komunální volby. Spojení s politikou je pro něj velmi citlivé. Při rozhovoru s týdeníkem Euro se nejvíce rozčílil právě při zdánlivě nevině poznámce, zda nenapodobuje Andreje Babiše svou podporou koncertního turné Paľa Habery. Rusňák se snaží přesvědčit, že jeho spojení s hnutím ANO není účelové. Jakmile však padne otázka na jeho aktivity v Brně, podezření ze střetu zájmů se nevyhne. Loni nedlouho po odkoupení brněnského výstaviště zpět do rukou města představil Rusňák studii, která kus obrovského areálu blízko centra světuje developerům. DRFG má zájem o odkup části pozemků a následnou luxusní bytovou výstavbu. Přitom brněnský primátor a místopředseda hnutí ANO Petr Vokřál rozprodej výstaviště jednoznačně odmítá.

Podle Rusňáka prý Vokřál už svůj postoj přehodnotil. Primátor není tak razantní jako dříve a odpovídá opatrně. „V žádném případě nebudu podporovat developerské projekty, které by areál rozparcelovaly a vedly k zániku výstavnictví. Na druhé straně se město nebrání zhodnocení zbytných pozemků, které by mu mohly přinést větší užitek při jiném využití,“ tvrdí Vokřál.

Do brněnského hnutí ANO vstoupil Rusňák na doporučení svého kolegy z DRFG Petra Kuběny. Tento známý brněnský podnikatel ale byl nedlouho poté vyškrtnut z kandidátky ANO pro komunální volby a za dosud nevyjasněných okolností vyloučen ze strany.

IMPÉRIUM DRFG (DAVID RUSŇÁK FAMILY GROUP)

NEMOVITOSTI

- obchodní areály řetězců Decathlon, Baumax nebo Jysk v Praze, Vyškově či Mělníku
- skladový a administrativní areál Praha
- kancelářské budovy Brno
- zemědělská půda jižní Morava

TELEKOMUNIKACE

- akvizice lokálních poskytovatelů Wi-Fi
- Suntel Group (výstavba a servis mobilních sítí)

IT

- Compass Communication (vnitropodnikové systémy, mobilní aplikace, e-commerce řešení)
- Cloud Technologies (online řešení)

DOTACE

- Compass Consulting Service (poradenství k dotacím národním i EU)

FINANČNICTVÍ

- Comsense Capital (investiční poradenství)
- FinFin (finanční poradenství)
- DRFG UCITS Bond Fund (podílový fond)

ENERGETIKA

- Teplárna Šternberk (zdroj na biomasu)

LÉKÁRENSTVÍ

- Na Zdraví! (akvizice lékáren)

PRŮMYSL

- ELZET Olomouc (výrobce vlnité lepenky a obalového materiálu)

ODĚVNICTVÍ

- Galard (krejčovství)

ARCHITEKTURA

- A Plus (architektonická kancelář)

STARTUP

- Opifer (akcelerační malých firem)
- Unifer (studentský coworking)

Rusňákův vliv v Brně je zahalen závojem spekulací. Nikdy se neprokázalo, že by cokoli ovlivnil. Podle informací týdeníku Euro se však jemu blízcí lidé objevují na důležitých akcích či jednáních, na nichž má zájem město. Jsou aktivní například v otázce výstavby nového fotbalového stadionu Za Lužánkami. ●

JAN NOVOTNÝ • novotnyj@mf.cz