

Novinky ze života investiční skupiny



Podílejte se na úspěchu společností

s největší profitabilitou a potenciálem
mezinárodní investiční skupiny DRFG.

 **9 %**
plánovaný výnos

Při výnosu vyšším než 9 % p.a.
získá investor 50 % nadvýnosu.
Více informací ve statutu fondu.



Více o fondu
→ www.drfg-fund.cz

Výše uvedené údaje o cílové výkonnosti jsou informativního charakteru, kdy skutečná výkonnost se může lišit v závislosti na tržních podmínkách. Investování do investičních akcií je obecně spojeno s určitými riziky vyplývajícími zejména z povahy těchto investičních nástrojů, z právních předpisů a zvyklostí příslušných finančních trhů, resp. zemí. Investor nese plné riziko své investice, včetně možné ztráty. Informace jsou čerpány ze statutu fondu a webových stránek www.efekta-is.cz.

Editorial

Milé kolegyně, milí kolegové a přátelé investiční skupiny DRFG,

ráda bych vás přivítala u nového čísla magazínu DRFG News, které opět shrnuje vše podstatné z dění posledních několika měsíců v naší skupině.

První čtvrtletí roku je vždy ve znamení vyhledávání a analyzování nových příležitostí na trzích a v segmentech, kde dlouhodobě působíme. Zároveň je to období, kdy intenzivně pracujeme na přípravě podkladů a dat k hospodářským výsledkům. Přestože zatím nemohu uvést konkrétní čísla, mohu s jistotou napsat, že byl rok 2024 jedním z nejúspěšnějších v historii skupiny. Důležité ukazatele jako bilanční suma, vlastní kapitál, equity ratio i zisk oproti předchozímu období vzrostly. Tím dále naplňujeme naši dlouhodobou strategii a cíle v oblasti finančního řízení skupiny. Již brzy se s vámi budeme moci podělit o předběžné výsledky a čísla, nicméně na ta finální si budeme muset počkat jako obvykle do začátku prázdnin.

Věřím, že se nám letos podaří na uplynulý rok úspěšně navázat a splníme ambiciózní cíle, které jsme si stanovili. Díky oživení na nemovitostním trhu, velkému potenciálu na Slovensku v oblasti optických sítí i novým příležitostem v energetice, bychom již v prvním pololetí měli uskutečnit několik akvizic a další budou do konce roku následovat. Se snižováním úrokových sazeb navíc pozorujeme zvýšený zájem o investice a zhodnocování finančních prostředků prostřednictvím nástrojů mimo bankovní domy. Tento trend považuji za velmi pozitivní a v posledních měsících se propisuje i do skvělých výsledků naší interní distribuce.

Ve skupině se toho děje ale mnohem více, a tak na následujících stranách najdete novinky ze segmentu nemovitostí, telekomunikací, finančních služeb a fondů, které jsme založili, ale také z naší nadace i společných akcí. Nechybí ani několik krátkých rozhovorů s lidmi z našeho týmu a shrnutí nejzajímavějších mediálních výstupů.

Přeji vám příjemné čtení.

Hana Cajthamlová
Finanční ředitelka

Noví nájemci v portfoliu

Profesionální přístup TriGranit týmu oceňují jak stávající nájemci kancelářských budov ve spravovaném portfoliu, tak zájemci, kteří hledají sídla pro své firmy. Výsledkem je hned několik úspěšně podepsaných kontraktů.

Signum, Varšava

Polská advokátní firma, Kancelaria Brudkowski, se rozhodla prodloužit svou nájemní smlouvu na 550 metrů čtverečních kancelářských prostor. Další spokojený nájemce je Columbia Sportswear, prodejce sportovního oblečení a potřeb, který zde také prodloužil smlouvu na téměř 300 metrů čtverečních retailového prostoru.

Millenium Gardens, Budapešť

Tato budova byla oceněna titulem „Nejlepší kancelářský projekt roku 2024“, který získala během lednového CIJ Awards Hungary v Budapešti. Mezi nové nájemce patří ARM Hungary, technologická firma, která si pronajala 3,5 tisíce metrů čtverečních na sedm let. Dalším je Accenture, poradenská a IT společnost, která si zajistila nájem na 1,5 tisíce metrů čtverečních po dobu pěti let.

Novinky v projektu Smetanka Park

Plánovaný moderní projekt Smetanka Park v Olomouci má ambice k dalšímu růstu. Výstavba komplexu, která je rozdělena do tří etap, by se v souladu se současnými projekcemi měla spustit začátkem příštího roku. Ve výsledku této první etapy zkrátí olomoucký brownfield u hlavního nádraží první dvě budovy. V případě schválení úprav plánu bude komplex v následujících letech rozšířen o tři další budovy. Jedna z nich je navržena s 18 patry, další dvě dokonce nabídnou výhled až z dvacátého patra. Mezi budovami také vznikne klidový vnitroblok plný zeleně, kde si veřejnost může příjemně zkrátit čas nebo také cestu, a to díky bezbariérovému průchodu. Zdejší obyvatelé se tak mohou těšit na značné vylepšení zanedbaného prostoru v okolí nádraží.

Czech Home Capital mění strategii

Doteď se společnost starala jak o portfolio vlastních nemovitostí, tak o řadu nemovitostí a SVJ, které měla ve správě prostřednictvím své správcovské firmy R.K. Servis. V rámci těchto plánů již bylo úspěšně dosaženo vytyčených cílů a díky rozsáhlým zkušenostem nejen s tím, co vše s sebou vlastnictví budov pro nájemní bydlení přináší, se může Czech Home Capital začít soustředit čistě na poskytování prvotřídních služeb v oblasti správy SVJ, bytových družstev, bytových domů i jednotlivých bytů. Změna strategie, která demonstruje flexibilitu a schopnost hbitě reagovat na příležitosti na trhu, tak umožní společnosti navýšení kapacity tam, kde si to poptávka žádá.



Jan Kobyłka
Výkonný ředitel
Czech Home Capital

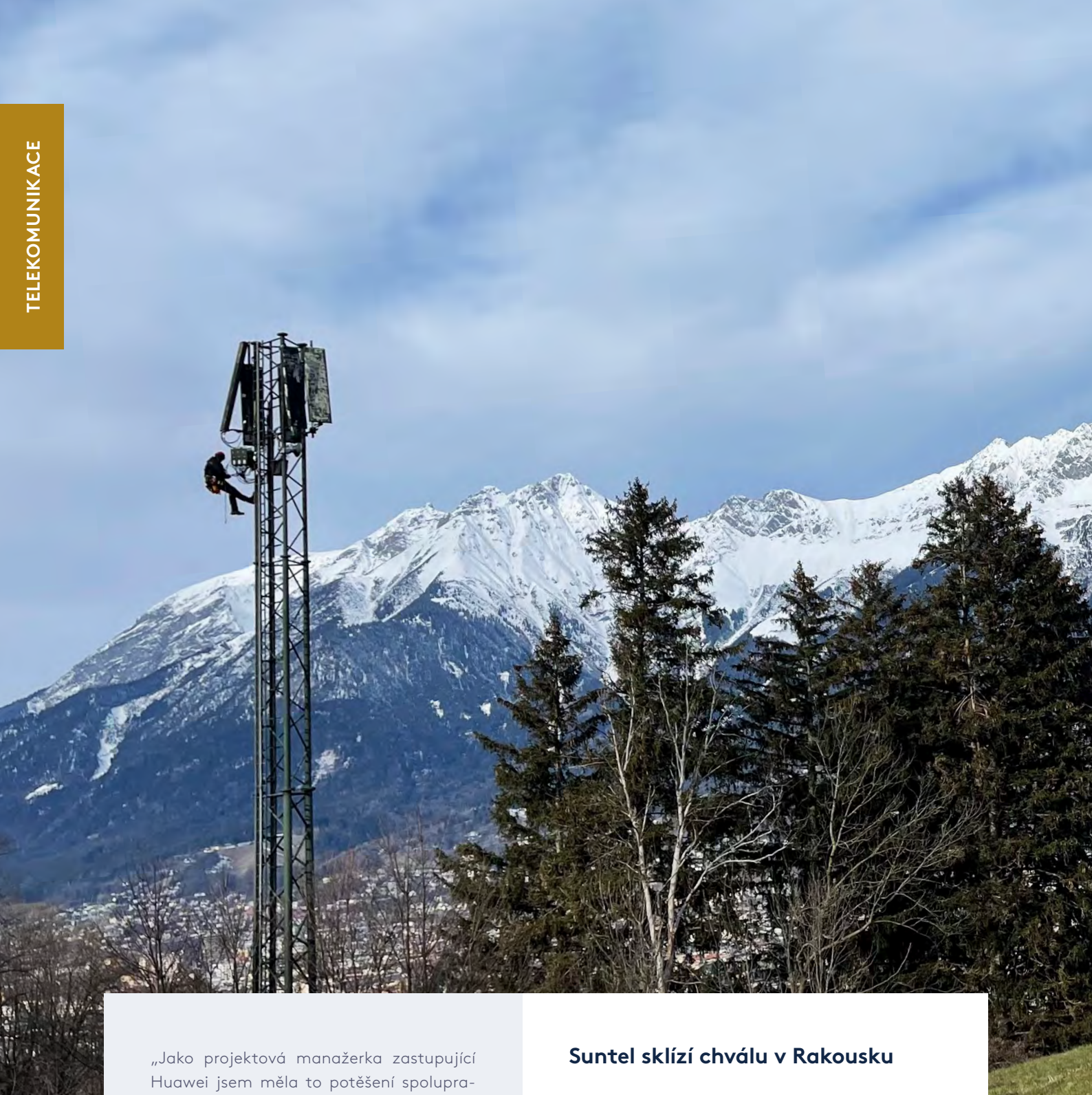
„Cílem je, aby naše společnost R.K.SERVIS poskytovala v rámci správy SVJ a bytových družstev služby na úrovni, kterou běžně nacházíme u společností zajišťujících facility management pro komerční objekty.“

Šetříme přírodu s fotovoltaikou

Jedním z efektivních řešení, jak snižovat a kompenzovat emise CO₂, je využití obnovitelných zdrojů energie. Proto náš tým v Real Estate Facility Management implementuje u nemovitostí ve správě fotovoltaické elektrárny.

Díky jejich umístění na největších objektech s nejmarkantnějším dopadem na životní prostředí bylo dosaženo značných úspor. Například obchodní centrum HANÁ, které prostřednictvím svých 1050 solárních panelů disponuje nejrozsáhlejší fotovoltaickou elektrárnou v Olomouci, ušetří 183 tun CO₂ ročně. Fotovoltaická elektrárna na libereckém Géčku ulehčí přírodě o dalších více než 63 tun ročně. O dalších plánech v oblasti enegretiky se dočtete na straně 20.





„Jako projektová manažerka zastupující Huawei jsem měla to potěšení spolupracovat se Suntelem déle než dva a půl roku, během kterých celý tým pravidelně překonával má očekávání. Zejména musím ocenit profesionalitu a kvalifikovanost techniků i projektových manažerů...“



Ren Qiuping
Projektová manažerka

Suntel sklízí chválu v Rakousku

V průběhu roku 2024 se rakouský projekt Magenta značně rozrostl a na sklonku roku došlo ve Vídni a v Linzu k pilotním výměnám starých kabinetů Voigt & Haeffner za nové, modernější kabinety Huawei Power. Protože všechny zúčastněné týmy Suntelu realizaci provedly s maximální profesionalitou, vysloužily si nejen chválu ze strany klienta, kterým je právě renomovaná společnost Huawei, ale otevřeli tím dveře také pro přísun dalších zakázek. Na rok 2025 tak byla podepsána nová smlouva. Ta přinese Suntu značný objem práce v podobě výměny několika stovek napájecích zdrojů napříč Rakouskem.

Finové jsou zpět ve hře

Deutsche Telekom v letošním roce umožňuje vstup již třetímu výrobcu technologie do své rádiové sítě. Jedná se o finskou společnost Nokia, která doplní technologické společnosti Ericsson a Huawei. Právě od Huawei si Nokia převezme část jejich podílu.



JAK SE ZAPOJÍ SUNTEL?

V projektu, který je rozdělen do tří etap, bude Suntel jedním z klíčových partnerů. Bude zodpovědný za výstavbu 350 lokalit z celkových 1200. To představuje 29 procent objemu celé zakázky a Suntel je tak poměrově největším ze všech pěti dodavatelů.

Projekt bude zahrnovat jak nové telekomunikační lokality, tak i komplexní přestavby těch stávajících, při kterých dojde k výměně původní technologie v celém frekvenčním i technologickém spektru. Každé frekvenční pásmo vyžaduje instalaci tří rádií, každé o váze 35 kilogramů, které musí naši technici umístit na věž do výšky 40 metrů.

Nokia se může opět po letech stát strategickým partnerem pro německé operátory. Suntel touto zakázkou prohlubuje spolupráci se společností Deutsche Telekom, pro kterou modernizuje síť pomocí technologií Huawei a Ericsson.



Nokia trénuje v Nupakách

V souvislosti s touto novou spoluprací byl v březnu uspořádán workshop pro představitele společnosti Nokia. Ti měli šanci využít specializované tréninkové centrum Suntelu v Nupakách, se kterým byli velmi spokojeni. Přesvědčili se tak o tom, že si pro svůj návrat na německý trh zvolili správného partnera.

„Úspěšným jsem se stal teprve tehdy, když jsem se přestal srovnávat s ostatními,“ říká Michal Pořádek z EFEKTA-IZ

V každém čísle DRFG News se můžete těšit na rozhovor s jedním z našich zástupců interní distribuce. Budeme si povídat o jejich zkušenostech, názorech a aktuálních trendech v oblasti financí.

V tomto vydání přinášíme první rozhovor z chystané série, tentokrát s Michalem Pořádkem, který se podělil o svůj pohled nejen na finanční poradenství.



Jak dlouho se finančnímu poradenství věnujete a jak jste se k tomuto oboru dostal?

Dělám ve financích vlastně celý svůj profesní život čili téměř 25 let. Už na škole jsem zjistil, že mám velký talent pro komunikaci a vyjednávání s lidmi a brzy se ukázalo, že tento talent nejlépe uplatním právě ve financích. Když jsem začínal, celý trh byl velmi málo vzdělán v oboru a mí klienti si nejvíce cenili trpělivého naslouchajícího rádce. Jak jsem postupoval profesní kariérou, tak jsem se ovšem z rádce pro drobnou klientelu stal spíše obchodním partnerem pro majitele, jednatele, ředitele firem. Jak jsem byl svým klientům užitečný, tak jsem se díky systému doporučení dostával do stále vyšší sociální sféry, a v dnešní době svým velmi vzdělaným klientům již nesloužím jako rádce, ale jako spolehlivý a důvěryhodný partner.

Co je pro vás motivací?

V žebříčcích poradců se už více jak 10 let pohybuji na prvním místě. Ale ta zábavná věc na tom je, že jsem začal být úspěšný teprve tehdy, když jsem se přestal srovnávat s ostatními obchodníky a v podstatě všechny soutěže jsem

začal úplně ignorovat. Prostě jsem se plně soustředil na svou práci a na to, jak v ní být lepší. Začal jsem se hodně učit, vzdělávat, a to přineslo velice uspokojivé výsledky. Dalo by se říci, že mě motivuje samotná dobře odvedená práce. Když vidím, že klienti jsou spokojeni a peníze, které jsem přinesl, výrazně pomohly k tomu, aby se realizoval nějaký developerský projekt, tak z toho mám přirozeně radost. To samozřejmě neznamena, že žiju jen pro práci. Mám úžasnou rodinu, přátele, kamarády, studenty, které vzdělávám v tom, jak lépe zvládat život, a ve všech těchto oblastech jsem extrémně produktivní. V žádné z nich mi nestačí být průměrný, v každé z nich chci dosahovat stále lepších a lepších výsledků.

Co je dnes pro klienty u investic důležité?

Myslím, že tuto otázku byste mohli položit klidně 500 let před našim letopočtem a odpověď by na ni byla úplně stejná jako dnes. Nejdůležitější pro klienta bylo, je a vždy bude mít stabilního a důvěryhodného partnera, který doručuje výsledky a sem tam doručí i trochu více. Klienti, kteří si tohle neuvědomují, a nechají se zlákat pohádkově vysokým zhodno-

cením, často o své peníze přijdou. V investicích je zkrátka nesmírně důležitá férová výměna. Být ochotný se o zisky férově podělit. Chtít od peněz, aby něco smysluplného vytvářely, protože pak si člověk zasloužený zisk opravdu užije.

Jaké pozorujete aktuální investiční trendy?

Asi nejdůležitější investiční trend je návrat ke zdravému rozumu. Zpátky k rýsovacímu prknu, zpátky k základům. Například velké firmy si uvědomují, že financováním prostřednictvím akcií na burze se vystavují velkému nebezpečí. Dnes už vzestup a pád hodnoty akcie daleko víc reaguje na projevy amerických prezidentů a tweety velkých podnikatelů než na samotný výsledek hospodaření firmy. Ta může nakrásně vykazovat 20procentní nárůst, a přitom její akcie můžou kvůli projevu prezidenta spadnout o 50 procent. To je riziko, které ty chytřejší firmy v dnešní době nechtějí podstupovat. Proto přichází éra fondů kvalifikovaných investorů, prostřednictvím kterých firmy dávají šanci klientům podílet se na ziscích, aniž by je vystavovaly riziku výkyvů burzovního trhu.

Chytré finance na míru

Chytrý Honza přináší novinku v podobě personalizované aplikace Chytré finance. Firmy si mohou upravit design mobilní aplikace podle svých barev a doplnit ji o vlastní logo, což jim umožní ještě lépe komunikovat svou identitu směrem ke klientům.

Díky možnosti přizpůsobení se Chytré finance stávají nejen užitečným nástrojem, ale také silným prvkem firemní prezentace. Klienti i poradci vidí aplikaci v upravené podobě, která odpovídá vizuálnímu stylu konkrétního poradce či firmy. To přispívá k budování důvěry a profesionality, protože každá interakce s klientem probíhá v prostředí, které je v souladu s danou značkou.



Pracujeme na rebrandingu

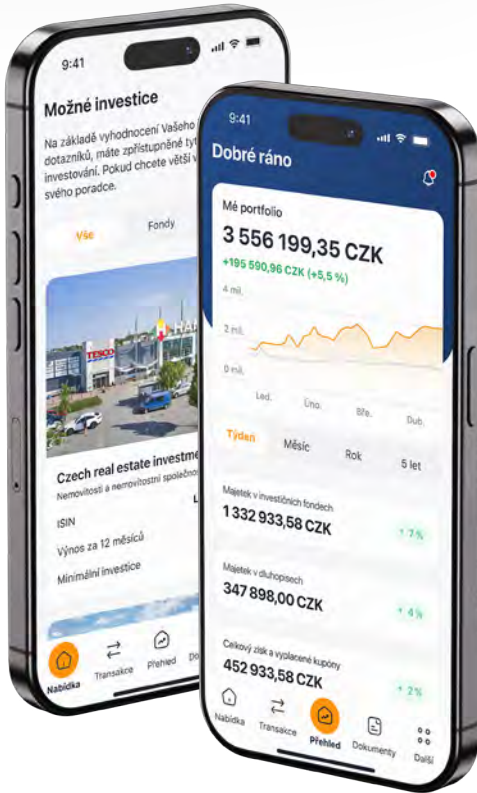
Brokerpool Chytrý Honza čeká významná změna. V rámci strategického rozvoje projde v létě rebrandingem a získá nový název. Cílem této změny je vytvoření atraktivnější a modernější značky, která bude lépe odrážet jeho vizi a hodnoty. Nový brand představíme v následujících měsících. Brokerpool se tak připravuje na další kapitolu svého vývoje.

Mobilní aplikace EFEKTA: Investice pod kontrolou

EFEKTA představuje novou mobilní aplikaci, která poradcům i klientům usnadní správu investic. Aplikace umožňuje snadný a přehledný přístup ke všem investicím kdykoliv a odkudkoliv.

Uživatelé si mohou zobrazit kompletní přehled svých investic a jedním kliknutím získat detailní informace o konkrétním produktu. Okamžitě vidí výši své investice, aktuální zhodnocení v procentech i celkovou hodnotu portfolia. Pokud se rozhodnou investovat, je možné si přímo v mobilní aplikaci vytvořit příslušnou modelaci a vygenerovat platební údaje včetně QR kódu, na základě kterých investici snadno realizují.

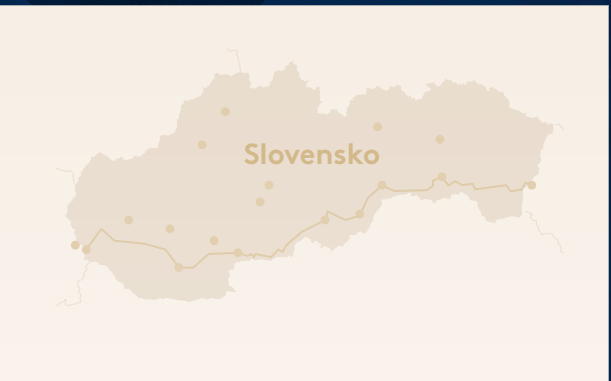
<https://cutt.ly/xrga4l3S>



DRFG INVESTMENT FUND SICAV

Vznik nového investičního fondu DRFG Investment Fund SICAV pro kvalifikované investory jste už jistě zaznamenali. Víte ale, jaké společnosti tvoří jeho portfolio? Pojďme se společně podívat na klíčové hráče, kteří budou přispívat ke stabilitě fondu.

PORTFOLIO FONDU



Věřím v investice, které přinášejí dlouhodobý růst a skutečnou hodnotu. DRFG Investment Fund dává investorům příležitost být součástí celého portfolia aktivit skupiny a těžit z naší zkušenosti a odbornosti.



Roman Řezníček
generální ředitel a akcionář DRFG Investment Group a.s.,
zakladatel telekomunikační skupiny Suntel Group

DRFG REAL ESTATE

Nemovitosti tvoří nejziskovější byznysový pilíř investiční skupiny DRFG. Opírá se o vlastní rezidenční a nerezidenční development, investice do logistiky, maloobchodu, kanceláří a atraktivních stavebních pozemků. Strategii je kupovat nemovitostní projekty s potenciálem růstu hodnoty, ať už projekty ve fázi územního rozhodnutí nebo se stavebním povolením, a následně řídit jejich přípravou i realizační fázi. DRFG Real Estate spolupracuje s významnými partnery v oboru. Například v České republice a Polsku realizovala společnost několik projektů se společností Panattoni.

TRIGRANIT

Member of DRFG Investment Group

Společnost TriGranit je jednou z největších developer-ských platforem ve střední Evropě, která má za sebou úspěšné nemovitostní projekty. Její působivé portfolio přineslo společnosti více než 50 prestižních mezinárodních ocenění, což ji řadí mezi lídry trhu v oblasti mezinárodního developmentu. Strategické zaměření společnosti TriGranit je soustředěno na výstavbu multifunkčních projektů „City Center“ spolu s kancelářskými a obchodními prostory v prémiových městských lokalitách.

FibreNet

Společnost FibreNet je vlastníkem a provozovatelem pasivní telekomunikační infrastruktury pro přenos dat na Slovensku. Aktuálně provozuje více než 650 kilometrů optických tras a několik metropolitních sítí s možností přímého propojení do České republiky, Rakouska, Maďarska a Ukrajiny. Díky tomu se k ní může připojit jakýkoli operátor nebo společnost, a tím výrazně snížit náklady na budování vlastní sítě nebo tento proces výrazně urychlit. Její infrastrukturu a služby využívají národní i nadnárodní telekomunikační operátoři, regionální poskytovatelé i státní správa.

PROGRES

V únoru se portfolio fondu rozrostlo o 10 tisíc FTTH přípojek na Slovensku. Investiční skupina DRFG totiž prostřednictvím své telekomunikační divize úspěšně dokončila akvizici společnosti Progres-TS, která v okolí Bratislavy vlastní optickou a televizní kabelovou síť.

25 mld. CZK
tržní hodnota spravovaných realitních aktiv

65+ mld. CZK
hodnota realizovaných nemovitostních transakcí

325 713 m2
pronajímatelná plocha v ČR a v Polsku

2,5 mld. €
hodnota historicky realizovaných projektů

1,7 mil. m²
zastavěné plochy během 20 let

50 projektů
dokončených v sedmi zemích Evropy

650 km
délka optické sítě

18 let
na trhu

AKTUALIZOVANÉ PORTFOLIO

Fond v květnu nabyl podíly v dalších dvou společnostech. Nově jsou tak jeho součástí Suntel Group a DRFG Financial Services.

Celé portfolio na
<https://www.drfg-fund.cz/o-fondu>

Fond rozšířil své portfolio o další nájemní jednotky

Jednou z posledních akvizic fondu v závěru loňského roku byl nákup bytových jednotek v Ostravě. Desetipodlažní panelový dům s centrálním vytápěním disponuje třemi vchody a čtyřmi výtahy. V domě vlastní 270 bytových jednotek s celkovou pronajimatelnou plochou 9 tisíc metrů čtverečních. Obsazenost bytů dosahuje 92 procent a výběr nájemného je stoprocentní. V blízkosti budovy je veškerá občanská vybavenost: mateřské a základní školy, poliklinika, nákupní centrum, tenisové kurty, fotbalové i dětské hřiště a nechybí ani veřejná doprava.



270
bytových jednotek



92%
obsazenost



Drogerie Rossmann prodloužila nájemní smlouvu

Drogerie Rossmann zůstává v nákupním centru Olomouc CITY a prodloužila nájemní smlouvu na dalších pět let. V České republice má tato značka téměř 200 poboček s ročním obratem 6,5 miliardy korun. Společnost se zaměřuje na potřeby a přání svých zákazníků, jako první na českém trhu zavedla bezhotovostní samoobslužné prodejny a vyvinula výhradně digitální věrnostní program v mobilní aplikaci. Rossmann nabízí široký a kvalitní sortiment produktů včetně výrobků vlastních značek.



Fond zhodnocuje prostředky svých investorů už devět let

V únoru fond Czech Real Estate Investment Fund oslavil další narozeniny. Už devět let přináší svým investorům atraktivní příležitosti k investování. Od svého založení dosáhl zhodnocení více než 55 procent a v současnosti spravuje 27 nemovitostí s celkovou podlahovou plochou 225 tisíc metrů čtverečních. Portfolio fondu se nachází v České republice i Polsku a svou důvěru mu dalo více než 14,5 tisíce investorů.



Velký rozhovor s Davidem Rusňákem v Hospodářských novinách

V rozhovoru hovoří o tom, proč byl založen DRFG Investment Fund, jaká je jeho role v rámci skupiny a jaké přináší příležitosti pro investory. Rozebírá v něm ale také Real Estate, telekomunikace, finanční služby i plány do budoucna.

[Odkaz na rozhovor
https://cutt.ly/Zrga56ve](https://cutt.ly/Zrga56ve)



Martin Slaný na CNN Prima News

Jak se vyvíjejí investiční příležitosti se změnou úrokových sazeb? A mají dnes domácnosti dostatek prostředků na investování? Na tyto otázky odpovídal Martin Slaný na CNN Prima NEWS. Podle něj byly ještě před dvěma, třemi lety populární například bankovní produkty, které jsou velmi flexibilní z pohledu úrokových sazeb. S jejich poklesem se lidé více zajímají o další příležitosti, které jim přinesou atraktivní zhodnocení. Na objemu tak nabývají fondy kvalifikovaných investorů, u kterých je aktuálním trendem investovat do private equity.

[Odkaz na celý pořad
https://cutt.ly/nrggAQpe](https://cutt.ly/nrggAQpe)



Komentář Vojtěcha Měřinského na Newstream.cz

Trump versus Evropa. Co se skrývá za obchodním napětím? Na tuto otázku odpovídá ve svém komentáři analytik Vojtěch Měřinský. Mimo jiné v něm píše: „Analýza celních sazebníků TARICu (Evropská unie) a HTS (Spojené státy) ukazuje výrazné rozdíly: TARIC obsahuje přibližně 100 tisíc položek, zatímco HTS zhruba 19 tisíc. Vyšší složitost evropského celního systému tak odráží rovněž vyšší míru obchodních omezení. Srovnání průměrné výše cel na dovozy mezi EU a USA současně též potvrzuje tento závěr.“

[Odkaz na celý pořad
https://cutt.ly/lrgsqfsX](https://cutt.ly/lrgsqfsX)



Tomasz Lisiecki na titulní straně týdeníku Euro

Jak se proměnily projekty, kterým se TriGranit věnuje? Nebo jak vidí nemovitostní trh v oblasti střední a východní Evropy? To vše se dočtete ve velkém profilovém rozhovoru.

[Odkaz na celý rozhovor
https://cutt.ly/2rgsq0Wj](https://cutt.ly/2rgsq0Wj)



FOCUS 25

FOCUS 25 je jedinečné setkání, které nám připomíná, že i v dnešní digitální době, kdy jsme neustále online, je osobní kontakt nenahraditelný. A právě proto chceme tato offline setkávání podporovat. Letošní FOCUS tradičně proběhl na konci ledna, v prostorách hotelu Passage.

Jak probíhala konference?

Druhý ročník se opět skládal ze dvou částí. Dopoledne a odpoledne patřilo konferenci, kterou moderovala tisková mluvčí a PR manažerka Magdaléna Slaná spolu s Davidem Rusňákem. Úvodního slova se ujal David Rusňák s Romanem Řezníčkem, aby představili společnou vizi – **stát se klíčovým hráčem** na poli českého a evropského investičního trhu. Program pokračoval sérií přednášek zaměřených na oblast nemovitostí, telekomunikací, finančních služeb a marketingu a PR. Poobědovým zpestřením byl externí host, světově uznávaný fyzioterapeut a kondiční trenér, Michal Novotný.

„Byť žijeme v báječném digitálním světě, nic nenahradí osobní setkání. Jednou za čas je potřeba potkat se s lidmi, utužit vztahy a poděkovat kolegům za jejich skvělou práci.“



Roman Řezníček
Generální ředitel

Večerní část se pak odehrávala v duchu slavnostního novoročního večírku, který kromě bohatého programu a zábavy nabídl i tradiční prodej tomboly. Výtěžek z této dobročinné aktivity pravidelně putuje do Nadace DRFG, která jej následně věnuje na podporu vybraného projektu. V letošním roce to byl **Nadační fond Veroniky Kašákové**, který se zaměřuje na pomoc dětem z dětských domovů a jejich přípravu na vstup do samostatného života. Díky všem účastníkům se nám podařilo vybrat **rekordní částku 526 900 korun**.

Hudební doprovod

Hudební doprovod večera zajistila zpěvačka Kateřina Bodláková se svou kapelou MD Company. Vrcholem programu byl pak koncert Davida Kollera, během kterého jsme si společně zazpívali jeho ikonické hity.

Video z akce

<https://cutt.ly/hrguófHq>



Co se vám nejvíce líbilo na konferenční části?

„Nejvíce se mi líbila myšlenka Davida Rusňáka o tom, jak důležité je nebát se rozhodování. To, jak zdůraznil, že právě odvaha činit rozhodnutí posouvá nejen jednotlivce, ale i celou firmu kupředu. Zároveň musím ocenit skvělé jídlo během celého dne.“



Radek Umlášek
Marketingový manažer
Chytrý Honza

Co se vám nejvíce líbilo na večerní části konference?

„Atmosféra během koncertu Davida Kollera, kdy se nikdo nestyděl zpívat a všichni jsme se společně bavili.“



Kateřina Volčíková
Marketingová specialistka

Jaký zážitek z tohoto výjimečného večera si budete pamatovat nejdéle?

„Úplně nejvíc překvapujícím zážitkem pro mě byla dražba pro Nadaci Veroniky Kašákové. Míša do toho vložila zbytek svého odcházejícího hlasu a všichni, kteří přihazovali, to dělali s obrovským nadšením a radostí. Zkrátka, máme tu kolegy, kteří mají otevřené srdce pro dobrou věc.“



Marie Zrnečková
Účetní

Co vás nejvíce inspirovalo?

„Nejvíce mě inspirovala prezentace společnosti Suntel, která je jedním z největších českých zaměstnavatelů ve Švýcarsku. Myslím, že je skvělé, jak se nám na tamním trhu daří a dokážeme být úspěšní i při silné konkurenci.“



Vojtěch Měřínský
Analytik

Nadace DRFG podporuje Nadační fond Veroniky Kašákové

Nadace DRFG se letos rozhodla navázat dlouhodobou spoluprací s Nadačním fondem Veroniky Kašákové, který se zaměřuje na pomoc mladým lidem při přechodu z dětských domovů do samostatného života. Proto se projekt věnuje také zlepšení finanční gramotnosti.

Nadační fond Veroniky Kašákové vznikl jako přímý odraz její osobní zkušenosti – vyrůstala v dětském domově a dlouho se potýkala s výzvami, které tento životní příběh přináší. Své zkušenosti a cestu k samostatnosti nyní přetváří v pomoc pro děti a mladé dospělé, kteří čelí podobným životním okolnostem, a pomáhá jim na jejich cestě k samostatnosti.

Vychází z myšlenky, že děti z dětských domovů ztrácí domov dvakrát – poprvé, když jsou odděleny od své biologické rodiny, a podruhé, když opustí dětský domov a vstupují do skutečného světa. Prostřednictvím průvodců, terapeutické podpory a praktického poradenství jim pomáhá zvládnout přechod do reálného života. Učí je, jak si zajistit bydlení, práci, hospodařit s penězi a budovat kvalitní vztahy. Cílem fondu není nahrazovat rodiče, ale stát se stabilní oporou, na kterou se mohou kdykoliv obrátit.

FOTOGALERIE



Zdroj: Nadační fond Veroniky Kašákové



Veronika Kašáková
Zakladatelka fondu

Veroniko, máte za sebou silný životní příběh a neuvěřitelnou práci v Nadačním fondu. Jaký je to pocit, když se blíží desátý rok od jeho založení?

Je to nesmírně silný a dojemný moment. Když se ohlédnu zpět na začátky – plné odhodlání, ale i obav, jestli tuto cestu zvládnou, cítím hlubokou vděčnost. Vděčnost za tým lidí, kteří stojí po mém boku, za neúnavnou podporu našeho okolí a především za mladé lidi, kterým jsme mohli pomoci najít stabilitu a odvahu vykročit do samostatného života. Nadační fond, který začal jako skromná vize, se během těchto deseti let rozvinul v organizaci s reálným dopadem na životy druhých. A to je dar, kterého si velmi vážím a který mi připomíná, proč má naše práce smysl.

Co byste čtenářům popsala jako hlavní záměr a poslání vašeho fondu?

Naším hlavním posláním je podpora dětí a mladých dospělých, kteří vyrůstají v dětských domovech, a pomoc při přechodu do samostatného života. Toto období je pro mnohé z nich nesmírně náročné, a nejen po praktické stránce. Ukazuje se, že klíčovou výzvou je spíše zvládnání emocí, práce s traumatem, které si často nesou z minulosti, a budování zdravé citové stability. Mladí lidé opouštějící dětské domovy často nemají dostatečné zázemí, které by jim pomohlo se s těmito výzvami vypořádat, a právě zde vidíme zásadní prostor pro naši činnost. Naši vizí je, aby měli nejen nástroje k samostatnému životu, ale především pocit jistoty, že na své cestě nejsou sami.

Jaké jsou nejčastější problémy, se kterými se mladí dospělí setkávají, když přecházejí do samostatného života?

Nejčastější problémy souvisejí s citovou labilitou, nízkým sebevědomím a nezpracovanými traumaty z dětství. Emoční stabilita, kterou většina lidí získává postupně v rodinném prostředí, je u mladých lidí narušená nebo oslabená. S tím se pojí nejistota, strach z odmítnutí, obtížné navazování vztahů a neschopnost zpracovávat stres. Vyrovnání se s těmito hlubšími problémy je přitom klíčové nejen pro jednotlivce, ale i pro společnost jako celek. Stabilitní

jedinec znamená stabilní společnost. Ukazuje se také, že poptávka po terapii a odborné psychologické pomoci stále roste, což vnímáme jako výzvu, kterou je potřeba reflektovat. Dalším problémem jsou věci praktické – ať jsou to povinnosti vůči státu, práce, bydlení nebo finanční gramotnost (např. nastavení rodinného rozpočtu).

Jakým způsobem Nadační fond pomáhá mladým lidem právě při tomto velkém kroku?

V našich projektech, jako jsou Restart nebo Start, se zaměřujeme na komplexní podporu s důrazem na duševní zdraví, citovou stabilitu a práci s traumatem. Věříme, že skutečná změna začíná uvnitř každého z nás – proto se věnujeme terapiím, sebe-rozvoji a emocím. Ukazuje se, že mnoho problémů, které mladí lidé na své cestě zažívají, má kořeny v jejich dětství, a je proto klíčové pomoci jim tyto emoce zpracovat a najít vnitřní rovnováhu. Vedle toho nabízíme i praktickou podporu, jako je kariérní poradenství nebo individuální konzultace, ale základ je vždy postaven na posilování duševního zdraví. Snažíme se vytvářet bezpečný prostor, kde mohou mladí sdílet své obavy, zpracovávat těžkosti a hledat konkrétní cesty k větší stabilitě.

Jaké projekty a aktivity plánujete tento rok zrealizovat?

Tento rok plánujeme nejen pokračovat v našich úspěšných projektech, ale také rozšířit aktivity o nové přístupy. Chceme například posílit terapeutickou složku našich programů a vytvořit ještě intenzivnější podporu zaměřenou na citovou stabilitu. Jedním z plánů je letní tábor, který bude zaměřen na sebehodnotu, sdílení, terapeutická cvičení a emoční zastavení. Zároveň pracujeme na metodice hostitelské péče, která má pomoci dětem najít stabilní rodinné prostředí ještě před opuštěním dětského domova.

Naším dlouhodobým snem je vybudovat komunitu lidí, která bude inspirovat mladé k tomu, aby věřili sami v sebe a nebáli se snít. Věříme, že pokud jim dáme nástroje, lásku a důvěru, dokážou mnohem více, než si sami dovedou představit. Koneckonců, stabilita a zdraví jednotlivce je základním kamenem silného a prosperujícího národa.

Jsme Family Group

Skupinu DRFG tvoří lidé. Naši zaměstnanci a spolupracovníci, kteří v kancelářích či terénu tráví stovky hodin měsíčně. Jsou to právě jednotlivci a týmy, kteří naplňují nastavenou strategii, cíle a dodávají výsledky. Proto jsme se rozhodli do každého vydání zařadit rubriku věnovanou firemní kultuře a HR tématům. Zároveň prostřednictvím krátkých rozhovorů budeme představovat osobnosti napříč skupinou, a tím i přibližovat jednotlivé pozice a projekty, kterým se věnují. DRFG totiž není jen investorem na poli nemovitostí, telekomunikací a finančních služeb, ale také zaměstnavatelem, který se snaží vytvářet příjemné a přátelské pracovní prostředí.



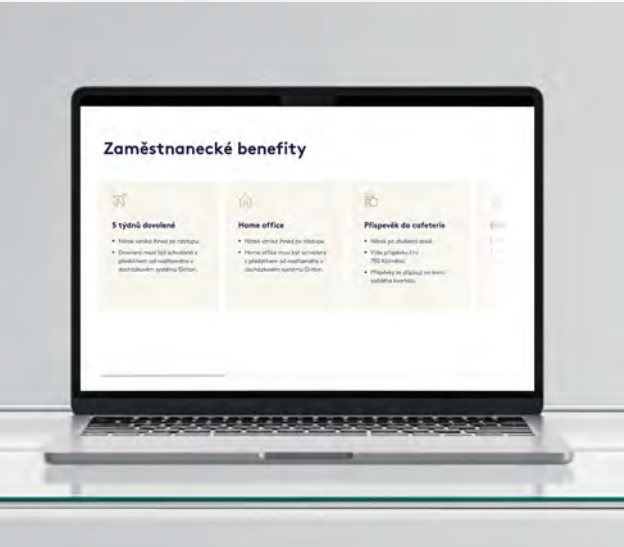
„Největší motivací je pro mě růst skupiny,“ říká Petr Kuběna

Petr ve skupině působí jako jednatel Real Estate Facility Management a řídí naši brněnskou pobočku. Je zkušený manažer s více než dvacetiletou praxí v oblasti řízení firm i investic. Předtím byl devět let výkonným ředitelem společnosti AZ SERVIS a téměř šest let obchodně provozní ředitel společnosti MORÁVKA CENTRUM.



Proběhly první townhally letošního roku

Už minulý rok jsme zahájili tradici pravidelných townhallů, na kterých Roman Řezníček společně s Davidem Rusňákem prezentují nejdůležitější novinky ze skupiny svým zaměstnancům. Ti mají následně příležitost položit jakékoliv dotazy a otevřít diskusi. Letos se první townhall uskutečnil v březnu v Brně a začátkem dubna v Praze a před létem nás v obou kancelářích čeká pokračování.



Benefity pro zaměstnance

Benefity pro zaměstnance jsou dnes faktorem, který pro mnohé rozhoduje o výběru pracovního místa. Proto ani společnosti v naší skupině nejsou pozadu a nabízí svým zaměstnancům široké spektrum benefitů, které mohou využít.

Pokud si nejste jistí, jaké možnosti máte právě ve vaší společnosti, podívejte se na intranet nebo se zeptejte na vašem HR oddělení.



Petr Kuběna
Jednatel Real Estate
Facility Management

Jaká byla vaše cesta do skupiny DRFG?

Na tohle se nedá odpovědět jednou větou, protože to mělo svůj vývoj. Končil jsem tehdy pracovní poměr asi po 10 letech v automotive a posílal jsem některým významným partnerům e-mail na rozloučenou. Ve skrytu duše jsem doufal, že třeba někdo z nich zareaguje a nabídne mi pracovní příležitost. To se taky stalo a já dostal asi šest nabídek. Když jsem byl po druhém pohovoru k možnému nástupu, zazvonil mi telefon. Volal mi tehdejší spolupracovník Davida Rusňáka, že se dozvěděli, že jsem k dispozici, a jestli se za nimi nechci zastavit na kus řeči. Davida jsem znal už z jeho studentských let, tak jsem byl zvědavý, čím se zabývá a jaké má plány. Byl to tuším čtvrtek koncem ledna 2012. David Rusňák mi tenkrát nastínil co a jak a při odchodu mi řekl větu, kterou si stále pamatuji: „Klidně si dokonči pohovory, klidně i nastup do firmy, kde se ti bude zdát, že je vše OK. Pokud bys od nich odešel ve zkušební lhůtě, přijď a já tě zaměstnám.“ Byla to právě tahle věta, která mi ukázala jeho ochotu a odhodlanost a přesvědčila mě o správnosti volby pracovat pro DRFG. Takže jsem přes víkend napsal všem, co mi nabízeli pracovní příležitosti, omluvný e-mail, a v pondělí jsem volal Davidovi, že nastupuji k němu...

Co vás na vaší práci nejvíce baví a motivuje?

Byl bych nerad, aby to vyznělo jako klišé, ale před lety bylo úžasné začínat s mladým a dravým kolektivem, který se neustále zdokonaluje a akceleruje. Teď jde hlavně o rozmanitost, různorodost práce, žádné stereotypy, nebo

operativa, ale neustálá akce. Práce s báječnými kolegy a kolegy, obchodními partnery, a růst skupiny, to je pro mě největší motivace. A pak samozřejmě cesta, kterou jsme už ušli, protože je za námi opravdu hodně vidět.

Jak vypadá váš běžný pracovní den?

Neřekl bych, že mám úplně běžné pracovní dny. Každý můj den je originál a je většinou ovlivněn nějakou operativní záležitostí, kterou je potřeba řešit. Pokud nezačínám v kanceláři v Brně, tak jsem v 7:00 na farmě v Labutech a po cestě do Brna už začínají telefonáty. Pak v kanceláři na Vinařské e-mailová komunikace, podpisová kniha, návštěvy a jednání v bankách, spolupráce s kolegy, obchodně provozní dokumentace, notáři, kontrola a schvalování dodavatelských faktur, náš fleetový autoprovoz, porady se správci obchodních center, čas od času i nějaká služební cesta k dodavatelům, partnerům, na katastrální úřady po republice. V neposlední řadě obchodně společenská setkání s partnery a na závěr provozní záležitosti, spojené s brněnskými kanceláři. Zkrátka není toho málo.

Na jaký projekt nebo úspěch jste ve firmě nejvíce hrdí?

Já jsem hrdý na celou skupinu DRFG. Jsem týmový hráč a rád nosím „dres“ týmu na veřejnosti. Skupina ušla od začátku kus cesty a dnes je to dospělá a velká firma. To mě nejvíce těší.

Kdybyste měli popsat skupinu jedním slovem, jaké by to bylo?

Famózní! K tomu není co více dodat.



CO JSTE MOŽNÁ NEVĚDĚLI

Díky naší telekomunikační divizi jsme jedním z největších českých zaměstnavatelů ve Švýcarsku.

Nové dluhopisy ve Fondu Českých korporátních dluhopisů

Dluhopisy společnosti Woodburn Capital, konkrétně projektu Magna Exteriors, jsou součástí fondu již od loňského roku. Letos fond rozšířil své investiční portfolio o další zajímavý projekt v Chorvatsku. Společnost Woodburn zde plánuje výstavbu solárních elektráren a bateriových uložišť. Díky své strategické poloze a napojení na celoevropskou síť představuje slunné pobřeží klíčovou oblast pro rozvoj obnovitelných zdrojů elektřiny. Výnos pro fond činí u prvního projektu 9 procent ročně, u developmentu fotovoltaických elektráren s bateriovým úložištěm pak nabízí úročení 10,5 procenta ročně.

Vypořádání dluhopisů VIGO a SMV Invest

Fondu Českých korporátních dluhopisů byly úspěšně splaceny dluhopisy vydané skupinou VIGO a realitním developerem SMV Invest. Jde tak o další dvě emise, které fond dlouhodobě držel. Dluhopisy Direct pojišťovny ze skupiny VIGO přinesly investorům fondu zhodnocení ve výši 9,5 procenta ročně, dluhopisy společnosti SMV Invest pak roční výnos 6 procent.



Retail Park Vyškov

Na střeše obchodního centra Retail Park Vyškov stavíme pro stabilizaci a optimalizaci elektrického managementu fotovoltaickou elektrárnu o velikosti 99,36 kWp, která je před dokončením. Elektrárna bude prodávat elektřinu prioritně obchodnímu centru a spotřebovávat ji budou převážně jeho nájemci.

Obchodní centra JYSK

Připravujeme výstavbu fotovoltaických elektráren na střeších obchodních center JYSK ve městech Mělník, Písek a Vyškov. Každá z těchto instalací bude mít výkon 49,9 kWp, což představuje efektivní řešení pro výrobu čisté energie přímo v místě spotřeby.

OC CITY Olomouc

Do portfolia DRFG Energy přibyla v posledním kvartále roku 2024 lokální distribuční síť elektrické energie v OC CITY Olomouc, která je základem pro zefektivnění energomanagementu s potenciálem dalšího rozvoje. Příkladem může být výstavba fotovoltaické elektrárny.