



# Práce s rodinným majetkem podnikatelů z 90. let

Jan Sušánka, EFP



Práce s rodinným majetkem  
podnikatelů z 90. let





# Práce s rodinným majetkem podnikatelů z 90. let

Jan Sušánka, EFP



## VĚNOVÁNÍ

Tuto knihu bych rád věnoval všem podnikatelům z 90. let, kteří našli odvalu a neváhali po hlavě skočit do „neprobádaných“ podnikatelských vod. Podnikatelům, kteří se nebáli zariskovat a začali tvořit něco svého. Podnikatelům, kteří dali mnoha lidem práci a zasloužili se tak o hlavní ekonomický růst České republiky počátkem tohoto tisíciletí.

Zároveň bych chtěl knihu Práce s rodinným majetkem podnikatelů z 90. let věnovat svému tátovi, který byl pro mě podnikatelským vzorem a velkou životní inspirací. Bez jeho přístupu a podpory bych totiž dnes pravděpodobně nepodnikal.





# OBSAH

---

<b>Předmluva</b>	<b>13</b>
------------------	-----------

---

<b>Slovo autora</b>	<b>15</b>
---------------------	-----------

---

<b>Příběh Jana Sušánky</b>	<b>19</b>
----------------------------	-----------

Mé začátky v podnikání	19
------------------------	----

Kdy jsem začal přemýšlet jako podnikatel?	21
---	----

Výstup z komfortní zóny	22
-------------------------	----

Třetí generace Sušánků již vyrůstá	23
------------------------------------	----

---

<b>Charakteristika podnikatele z 90. let</b>	<b>27</b>
--	-----------

Jak přemýšlí podnikatel z 90. let?	28
------------------------------------	----

Složení majetku podnikatele	29
-----------------------------	----

V jakém časovém období se podnikatel nachází?	31
---	----

Možné chyby při správě majetku podnikatelů	33
--	----

Vše v jednom aktivu	35
---------------------	----

Jak správně pracovat s rodinným majetkem?	35
---	----

---

<b>Majetek a dolaroví milionáři</b>	<b>37</b>
-------------------------------------	-----------

Jak dolarový milionář přemýšlí?	38
---------------------------------	----

Diverzifikace majetku dolarových milionářů	38
--	----

Jak jednotlivé složky správně vnímat a pojmout?	39
---	----

Jak správně postavit diverzifikaci rodinného majetku?	40
---	----

Jak s majetkem pracují světoví miliardáři?	41
Podnikatelský přístup je při investování chybný	43
Příčiny, které nás nutí přemýšlet „jinak“	43
Jak investovat stovky milionů, či dokonce miliardy korun?	45
Úrovně rizikivosti pod drobnohledem	47
Investiční kultura se zlepšuje	47
Rozdělení majetku podle velikosti	48
<hr/>	
<b>Struktura a řád celkového majetku</b>	<b>51</b>
Jak rozpoznat absenci struktury?	51
Struktura majetku od A do Z	52
Konkrétní příklad struktury majetku	53
Čtyřúrovňové rizikové portfolio	53
Strategie čtyřúrovňového rizikového portfolio	54
Jak přemýšlet nad hlavním portfoliem pro zajištění stability a renty	56
Proč jedna měna nestačí?	58
Portfolio vyplácející dividendu v podobě renty	59
Diverzifikaci správců proti riziku	61
Platformy a jejich druhy	62
<hr/>	
<b>Nekonečný investiční horizont</b>	<b>63</b>
Otec zakladatel	64
Dlouhodobý horizont jako perpetuum mobile?	64
Proč pro správu majetku využít švýcarskou privátní banku?	65
Čím je specifický Curych a Švýcarsko?	65
Fungování švýcarských privátních bank	67
Bezpečnost především	68
Banka jako správce, nebo pro uložení vkladů?	69
Business model banky	71
Služby švýcarské privátní banky pod drobnohledem	71

Jakou banku zvolit pro správu majetku?	72
Kreditní rating bank	73
<hr/>	
<b>Mezigenerační převod: Zapojení další generace</b>	<b>75</b>
<hr/>	
<b>Případové studie</b>	<b>81</b>
Paní Šárka vydělala šestkrát více než v privátní bance	81
Pan Michal získal čtyřúrovňové rizikové portfolio	83
<hr/>	
<b>První krok ve správě majetku</b>	<b>85</b>
Diskutujte s rodinou	85
Zkuste najít společnou řeč	86
Privátní banka, nebo poradenská společnost?	87
Oponentura a odlišný názor na řešení	89
<hr/>	
<b>Představení společnosti Sušánka &amp; partneři</b>	<b>91</b>
Proč Sušánka & partneři	92
Jak pracujeme	93
Reference našich investorů	96
<hr/>	
<b>Možnost spolupráce</b>	<b>99</b>
<hr/>	
<b>Slovo závěrem</b>	<b>101</b>



## PŘEDMLUVA

Milý Honzo,

tvá kniha na mě velmi zapůsobila. Mohl bych se zde rozepsat do dlouhého textu, ale odpusť mi, budu se snažit o heslovitou stručnost.

Po přečtení tvé knihy se mi jen potvrdilo, že z tebe mám právem dobrý pocit už od našeho prvního setkání. Text se příjemně čte – stejně jako se s tebou hovoří. Má pro mě váhu, protože mé nejvyšší životní hodnoty jsou svoboda, vztahy, udržování hodnot a mezigenerační předávání všeho, co za něco stojí.

Pro mě osobně jakožto „podnikatele typu 90. let“ se naprosto nezajímavé téma najednou stalo zajímavým – obsah knihy mi doslova otevřel oči.

Pár let přemýšlím nad tím, jak naložit s vydělanými penězi (když už jsem konečně splatil dluhy), a cítil jsem, že mi vlastně kdysi bylo lépe bez peněz. Těšil jsem se totiž na to, až je budu mít, a teď mi to jen přiděluje starosti. Přišel jsem o to „těšení“.

Definice myšlení podnikatele z 90. let je naprosto trefná a mě trefila. Ano, začínat s nulou a zároveň nulovou podporou bank mělo vliv na naše myšlení. Měli jsme sklony nikomu nevěřit a držet se hesla „o penězích se nemluví“. A už vůbec ne doma, aby rodina nebyla ve stresu. Tvůj text na mě působil velmi uklidňujícím dojmem.

Pohled na privátní bankovníctví u nás a také na bankovníctví ve Švýcarsku je opět zasahující. Sám jsem ho znal na úrovni filmů Jamese Bonda,

v nichž 007 vždy jednal s bankami z Curychu. Děkuji za krásný exkurs do této problematiky.

Po přečtení tvé knihy jsem začal více přemýšlet o vztahu svých dětí k současným podílům ve firmách, nemovitostech a penězích. Radikálně změnila můj pohled na celou situaci. Začal jsem proto připravovat příběh, který by potomky zaujal a díky němuž by si vyslechli můj nový názor. Chci je zahrnout do rozhodovacího procesu již v dětství. Sám jsem od rodičů nedostal téměř žádné návyky týkající se finanční gramotnosti a nechci totéž opakovat u svých dětí.

Tvá kniha mi pomohla vidět věci globálně a s přesahem. Věřím, že osloví mnoho lidí.

Radovan Havlín,  
spolumajitel společnosti TOORS CZ s.r.o.

## SLOVO AUTORA

Vážení čtenáři,

řádky této knihy jsou věnovány mému osobnímu pohledu na rodinný majetek. Podíváte se na něj se mnou očima syna podnikatele z 90. let. Minulost vnímám zároveň jako něco, co formovalo mé podnikání a stálo za úspěchem společnosti Sušánka & partneři.

Jsem podnikatel, majitel a investiční poradce ve společnosti Sušánka & partneři. Dlouho jsem přemýšlel, zda mám svůj příběh vůbec sepsat. Bude pro někoho něco znamenat? Bude toto téma někoho zajímat? Věřím, že ano. A proto mám potřebu alespoň částečně svůj příběh přiblížit.

Denně vidím, že se blíží konec jedné velké éry. Ano, dovolil jsem si podnikatele z 90. let pojmout jako samostatné časové období. Koneckonců pro mě je to kus dětství. V současnosti stále přibývá podnikatelů, kteří se dostávají do věku, kdy své firmy prodávají či předávají dále. Někteří úplně neví, jak vlastně takové předání uchopit, ale jiní se k tomu postavili čelem a dle mého názoru velmi dobře.

Asi vás nepřekvapí, že mám velký respekt k podnikatelům z 90. let. Jsou to lidé, kteří v sobě mají neuvěřitelnou pracovitost, pokoru a tah na branku, ale zároveň si váží druhých lidí (obchodních partnerů). Spousta obyčejných lidí si neuvědomuje, že právě oni dali základ naší ekonomice a společnosti na přelomu tisíciletí, ze kterého společnost těží dodnes.

Pokud hodnoty podnikatelů z 90. let úplně zaniknou, bude to velká škoda. I to byl důvod k sepsání knihy, kterou právě čtete. Ačkoliv její obsah

neбудou pouze o podnikání. Rád bych předal nový úhel pohledu na rodinný majetek z pozice syna podnikatele, který v 90. letech začínal. S kolegy se v práci velmi často setkáváme s podnikateli a těch „devadesátkových“ je stále více. Umíme jim naslouchat a porozumět. Touto knihou chci proto ukázat, jak se pohlíželo na majetek v 90. letech a jak se pracuje s majetkem nyní. Protože přemýšlet nad rodinným majetkem a vyvarovat se tak fatálních chybám, kvůli nimž by rodina své jmění ztratila, je základem úspěchu.

Pokud budou tyto stránky inspirovat ke změně či zamýšlení nad rodinným majetkem alespoň několik lidí, bude to pro mě odměna a důkaz, že čas strávený psaním této knihy měl smysl.

S úctou  
Jan Sušánka, EFP







# Příběh Jana Sušánky

Vyrůstal jsem v 90. letech a měl jsem štěstí sledovat svého tatínka, který společně se svým obchodním partnerem založil menší stavební firmu na Rakovnicku. Ve své éře měla firma přes 40 zaměstnanců.

Denně jsem viděl tátovo úsilí. Někdy se dařilo, někdy přišly starosti a tak to bylo pořád dokola, nahoru a dolů... ale o tom podnikání zkrátka je a bude. Zpětně vzato pro mě bylo velmi důležité vidět tátovo přemýšlení a rozhodování. To mě formovalo a dnes z něj těžím ve svém podnikání. Zázemí podnikatelské rodiny a možnost nahlížet pod ruce, odvažují se tvrdit, schopného podnikatele bylo právě to, čeho si považuji nejvíce.

Když se dnes projdu po Rakovníku, kde má tátova firma sídlo, vidím spoustu krásných staveb, které stojí za ním a jeho obchodním partnerem. Cítím velkou hrdost, která mě hřeje u srdce. Za zmínku v této oblasti rozhodně stojí rekonstrukce rakovnického divadla.

## MÉ ZAČÁTKY V PODNIKÁNÍ

S postupujícím věkem a dovršením 18 let jsme se s tátou domluvili, že bych se ve firmě mohl více angažovat. Sám jsem se vyučil zedníkem, abych uměl řemeslo, a následně vystudoval střední stavební průmyslovou školu.

Pár let jsem ve firmě pracoval, ale později jsem si zvolil vlastní cestu, která mě dnes naplňuje. Zpětně mohu říct, že ačkoliv pro mě

taková zkušenost byla přínosem, byl jsem velmi mladý a zároveň nepřipravený v tátově firmě dlouhodobě pracovat. Neunesl jsem tlak na svoji osobu ze strany zaměstnanců. Všechno jsem si bral velmi osobně a po psychické stránce to pro mě bylo těžké období.

Odejít z tátovy firmy pro mě bylo nejtěžší, ale zároveň nejlepší rozhodnutí, které jsem mohl udělat. Pro tátu to asi bylo těžké, ale já jsem v dané situaci neviděl jiné východisko. Nic to však nemění na tom, že táta pro mě byl a je celoživotní oporou a vzorem. Celé naší rodině vždy poskytoval velkou podporu a nikdy jsem nezažil, že by někoho nechal ve štychu. Vždy se snažil každému pomoci, jak nejlépe uměl. V tom je táta výjimečným a skvělým člověkem.

Zkušenost v tátově firmě pro mě byla velkou životní lekcí. Skutečně jsem se toho za pár let mnoho naučil. A nejen za tuto příležitost patří tátovi velký dík.

Po odchodu z firmy jsem se dlouho hledal, až jsem se čistou náhodou dostal do České pojišťovny, kde jsem strávil 3 roky pracovního života. Toto období mi dalo velmi mnoho zkušeností. Potkal jsem skvělé lidi, získal mezinárodní titul evropského finančního poradce EFA (European Financial Advisor) a osvojil si základy finančního plánování. Zároveň jsem zde potkal budoucího kolegu a analytika společnosti Sušánka & partneři Pavla Černíka.

Později jsem odešel do malé poradenské společnosti Michala Šrubáře EFAWAY, kde jsem začal dělat honorované investiční poradenství a první placené investiční plány. A také jsem začal více přemýšlet jako podnikatel. Hledal jsem cesty, jak na sobě pracovat a zlepšovat se. Přicházel jsem se svými myšlenkami a stal se tak jedním z klíčových poradců firmy.

V určitý okamžik jsem si uvědomil, že přišel můj čas. Čas začít podnikat v tom pravém slova smyslu. Podnikat tak, jak jsem to viděl u svého vzoru – táty. Vybudovat firmu se silnou značkou a skvělou přidanou hodnotou, kterou dnes v Sušánka & partneři můžeme nabídnout. Firmu, která poskytuje kvalitní investiční poradenství s mezinárodním

přesahem. Firmu nabízející propojení se švýcarskými privátními bankami. Firmu s cílovými investory z řad manažerů či specialistů a také úspěšných majitelů firem, tedy i těch z 90. let.

Za těch pár let se vize trochu změnila. Ze začátku bylo mým cílem honorované investiční poradenství na vysoké úrovni a správa prvních stovek milionů korun. Následně přišel první klíčový kolega a analytik společnosti Pavel Černík. Po roce se k nám připojil další kolega – account manager Lukáš Jantovský. A v srpnu roku 2023 s námi začal spolupracovat Lukáš Krchňák. Zároveň jsme zaznamenali i první odchod z firmy. Opustil nás Lukáš Jantovský.

A tak jsme se postupně dostali až do dnešních dnů, kdy má společnost Sušánka & partneři v poradenském mandátu necelou miliardu korun a ambice ve vyšších jednotkách miliard. K tomuto cíli se chceme v následujících letech přibližovat.

O tom, že věci děláme správně, nás přesvědčuje i jednání lidí z trhu. Už několikrát jsem totiž dostal nabídku na prodej společnosti nebo sloučení. Nedávno mi jeden velmi uznávaný majitel fondu řekl, že pokud to „nepoděláme“, máme šanci vytvořit firmu na úrovni tzv. family office v řádu vyšších miliard. Taková slova mě motivují k ještě usilovnější práci.

Společnost Sušánka & partneři není na prodej a momentálně si neumím představit, že bych se jí jakýmkoliv způsobem vzdal. Naopak mě baví strategický rozvoj a myšlenky růstu.

S pokorou přistupuji k investorům, kteří se nám svěřují a chtějí s námi pracovat. Jsem rád, že můžeme být součástí příběhů našich investorů. Jsme jejich rádcem, oponentem, ale především partnerem.

## KDY JSEM ZAČAL PŘEMÝŠLET JAKO PODNIKATEL?

Podnikatelem se buď narodíte, nebo se jím stanete v průběhu času. Ve mně se probudily vlastnosti, které jsem v sobě měl díky tátovi.

Když jsem nastoupil do České pojišťovny, rozhodně jsem nebyl podnikatelem ani dobrým obchodníkem. Byl jsem na začátku své pracovní kariéry, ale měl jsem pokoru a respekt k druhým. To mi pomohlo rychle se prosadit. Hodně jsem naslouchal a učil se. Zpětnou vazbu jsem bral jako příležitost k růstu a zlepšování.

Po odchodu do EFAWAY jsem začal přemýšlet jinak. Nechtěl jsem se spokojit se 100 %, ale chtěl jsem vždy více. Hledal jsem cesty, jak svou práci dělat lépe, aby klienti byli spokojenější.

Dokázal jsem tak vystoupit z komfortní zóny a prosadit se. V momentě, kdy jsem dorostl nejlepší kolegy včetně samotného majitele, nastal problém. Dva kohouti na jednom dvorku spolu nemohou dlouho fungovat. Přestal jsem vnímat přidanou hodnotu, kterou pro mě firma do té doby měla.

Začal jsem přemýšlet jako podnikatel, a nikoliv jako zaměstnanec či OSVČ. Toužil jsem naplnit své nové ambice a založit si firmu... ale skutečnou firmu, v pravém slova smyslu!

Velký podíl na mém odchodu měla i koučka Štěpánka Duffková, která mě od roku 2018 mentoruje. Sama o mně v tomto směru říká, že nezná nikoho, kdo se snaží tak často vystupovat z komfortní zóny.

## VÝSTUP Z KOMFORTNÍ ZÓNY

Když jsem nakouzl komfortní zónu, rád bych u ní chvíli zůstal. Pro mě i firmu je totiž taková schopnost naprosto klíčová. Jako investor potřebujete firmu, která se nespokojí s průměrem, hledá cesty, jak se rozvíjet, být stále lepší a pracovat na sobě. Naše firma to splňuje.

Snažíme se dnes a denně přemýšlet o investorech, službě, kterou jim dodáváme a kterou jim chceme dodávat. Hledáme prostor pro růst kvality naší služby a zvyšování přidané hodnoty. Zároveň já osobně mám velmi rád, když mohu z komfortní zóny vystoupit. Miluji to. A potřebuji to ke svému podnikání. Výstup z komfortní zóny

mě maximálně naplňuje a vyhledávám ho.

Většina úspěšných podnikatelů pravidelně vystupuje ze své komfortní zóny. Pokud by to nedělali, nebyli by tak úspěšní a nikdy by za námi nepřišli. Za námi chodí právě úspěšní podnikatelé. Společné nastavení v podobě výstupu z komfortní zóny je vlastnost, která nás spojuje.

## TŘETÍ GENERACE SUŠÁNKŮ JIŽ VYRŮSTÁ

V současnosti pomalu začínám přemýšlet, kdy do firmy zapojit třetí generaci Sušánků. Samozřejmě za předpokladu, že o to mé děti samy jednou budou stát. Momentálně jsou na začátku života a užívají si bezstarostné dětství.

Pomalou přichází doba, kdy nejstaršího syna Damiána (6 let) začnu seznamovat s firmou a podnikáním. Kde začít? Například u toho, jaký je rozdíl mezi tím, když někdo vlastní firmu, nebo pracuje jako zaměstnanec.

Podnikání vidí i u svého dědečka. Vnímá, že děda má stavební firmu, staví domy a má velký jeřáb. Pomalu si podnikání začíná uvědomovat, ačkoliv z pozice dítěte. Právě to považuji za velmi důležité. Pomalé seznamování s podnikáním v nenásilné formě.

Damián začíná chápat, že firma nám dává práci a peníze. Zároveň je ale potřeba starat se o zaměstnance, aby byli spokojeni. Když jsou spokojeni zaměstnanci, je spokojená i firma a všem se daří.

Zaměstnanci a majitel firmy musí najít vzájemnou symbiózu, aby dokázali dlouhodobě fungovat. U nás ve firmě to není o klasickém zaměstnaneckém poměru, ale o vzájemném partnerství, respektu k ostatním a společném cíli.

Nyní je potřeba synovi ukázat, že firma je důležitá. Zároveň mu chci pomalu začít vyprávět o tom, co se ve firmě děje. Co pro mě podnikání znamená a proč je klíčové firmu udržet při životě. Až s vyšším věkem

chci dát synovi možnost se do firmy zapojit. Pokud o to bude stát, řekne si o to sám. Já budu jen jeho životním průvodcem, který mu ukáže směr. Zároveň se budu připravovat i na situaci, že do firmy nenastoupí a vybere si jiný směr. Jako majitel musím být připravený na všechny scénáře, které mohou nastat.

Na druhou stranu mám tři děti a věřím, že alespoň jedno z nich bude v mém podnikání pokračovat. Nepočítám s tím ale na 100 %. Může se klidně stát, že firmu nikdo nepřevzme. A já na to musím být připraven.

Diskutovat s dětmi a pomalu je zapojovat do podnikání je pro předání rodinného dědictví další generaci klíčové. Možná si řeknete, že děti jsou ještě malé a nic si z toho nebudou pamatovat. Není to pravda. Vnímají vás, vaši firmu nebo váš majetek více, než si myslíte. Mají to v povědomí, ačkoliv to tak nevypadá. ☑





