

A close-up, portrait of a man with short, dark hair and a light beard. He is wearing dark-rimmed glasses with yellow accents on the temples. He is looking directly at the camera with a serious expression. He is wearing a dark blue or black suit jacket over a white shirt. The background is a warm, out-of-focus brown.

# Výroční zpráva 2025



SUŠÁNKA<sup>®</sup>  
& PARTNEŘI

Multi  
Family  
Office

Private  
Wealth  
Advisory

Vážené investorky, vážení investoři,

dovolte mi po roce předložit výroční zprávu Sušánka & partneři za rok 2025. Víím, že pro mnoho z vás jde o jeden z mála dokumentů, ke kterému se během roku pravidelně vracíte. O to více si vážím vaší důvěry a času, který nám věnujete. Děkuji vám. Bez vás – našich investorů a partnerů – by tato práce ani tento dokument nevznikly.

Rok 2025 nebyl z pohledu trhů špatný. Přesto mám při jeho hodnocení smíšené pocity. Do korunových výsledků portfolií se výrazně promítl měnový efekt, především oslabení amerického dolaru. U globálně diverzifikovaných portfolií je to přirozená součást reality: v některých obdobích dolar pomáhá (typicky v době globálního stresu, kdy posiluje), jindy naopak část výnosu odebere. Letos se projevil právě tento druhý scénář.

Protože je naše odměna z velké části výkonnostní, měnový pohyb se promítl i do hospodaření firmy. Přes tři čtvrtiny roku jsme neinkasovali výkonnostní odměny, a růst obrátu i ziskovosti tak nebyl tak výrazný jako v předchozím roce. Když se na to ale podíváme v kontextu mimořádně silného roku 2024, skutečnost, že jsme se v roce 2025 pohybovali jen o několik procent nad loňskými čísly, vnímám jako dobrý výsledek – zejména z hlediska stability a dlouhodobé udržitelnosti. V tomto roce se také potvrdilo, že ekonomika firmy je dnes postavená na stabilním a opakovatelném modelu, který není závislý na jednorázových výnosech ani na mimořádných tržních podmínkách.

Zároveň šlo o rok, který byl pro mě osobně i pro firmu mimořádně pestrý – a po dynamickém roce 2024 možná ještě změnovější. Úspěšně jsme dokončili transformaci na akciovou společnost a navýšili základní kapitál na 15 milionů korun. Toto rozhodnutí vnímám jako důležitý institucionální krok pro další fázi budování firmy a pro investory, kteří očekávají pevnou strukturu, kontinuitu a dlouhodobou stabilitu.

Současně jsme se jasněji profilovali jako multi-family office a pro nové spolupráce nastavili minimální kapitál na úrovni 100 milionů Kč. Tento krok byl vědomý: chceme se soustředit na investory z řad multimilionářů a miliardářů, kde dává naše práce největší smysl – a kde lze skutečně stavět robustní struktury správy rodinného kapitálu.

Za strategicky zásadní považuji také zahájení spolupráce s jednou z předních privátních bank v USA. Tento krok významně rozšířil naše možnosti a posunul naši schopnost doručovat globální wealth management v parametrech, které odpovídají potřebám VHNWI a UHNWI investorů.



V roce 2025 jsme navázali spolupráci s 30 novými investory, primárně z řad VHNWI a UHNWI. Do nového roku vstupujeme s jasným cílem: být jednou z hlavních voleb pro české a slovenské multimilionáře a miliardáře, kteří chtějí mít kapitál řízený systematicky, s disciplínou a dlouhodobou perspektivou. Ve druhé polovině roku se nám tento směr začal potvrzovat v praxi – a v tomto trendu budeme pokračovat.

Naším posláním zůstává budovat struktury správy rodinného kapitálu na principech multi-family office Sušánka & partneři – s důrazem na řízení rizika, práci s likviditou a klidné rozhodování i v období, kdy se prostředí mění.

Dovolte mi ještě jednou poděkovat za vaši důvěru a spolupráci. Těším se na naši společnou práci i v roce 2026.

S úctou

**Jan Sušánka, EFP**

Zakladatel Sušánka & partneři



# Nejdůležitější události roku 2025

- \* Nárůst poradenského mandátu o 1,2 mld. Kč
- \* Příchod 30 nových investorů (3 UHNWI, 19 VHNWI, 8 HNWI)
- \* Zahájení aktivní spolupráce s jednou z nejvýznamnějších privátních bank v USA
- \* Dokončení transformace společnosti na akciovou společnost (a. s.) na začátku roku 2025
- \* Spuštění newsletteru „Poznámky zakladatele“ a pravidelného „Dopisu zakladatele“
- \* YouTube kanál Jan Sušánka EFP – investiční poradenství: 2 980 odběratelů
- \* Zahájení spolupráce se dvěma prestižními advokátními kancelářemi v ČR a na Slovensku
- \* Vstup na slovenský trh a navázání vztahů se slovenskými multimilionáři a miliardáři
- \* Rozšíření holdingové struktury o dvě další společnosti pro firemní i osobní holding
- \* Stažení zakladatele z exekutivy a předání role CEO Lukáši Krchňákovi
- \* Posílení interního řízení a potvrzení síly týmu Sušánka & partneři jako klíčového aktiva firmy

Velikost mandátu, ve které se dnes pohybujeme, už vyžaduje institucionální procesy, oddělení rolí a přenositelnost odpovědnosti. Tyto parametry dnes firma splňuje.





# Pohled očima Jana Sušánky

Rok 2025 byl pro mě osobně rokem, kdy se několik věcí, které ve mně zrály delší dobu, proměnilo v konkrétní kroky. Nejen uvnitř firmy, ale i v mém vlastním nastavení role. Čím více se posouváme směrem k VHNWI a UHNWI investorům, tím méně je to o „investičním poradenství“ v běžném slova smyslu – a tím více je to o struktuře, kontinuitě, řízení rizika a kvalitě rozhodování v dlouhém horizontu.

---

## TRANSFORMACE NA MULTI-FAMILY OFFICE

Rok 2025 byl zásadní v jedné klíčové věci: **přestali jsme být poradenskou firmou v tradičním smyslu a stali jsme se multi-family office Sušánka & partneři** pro české a slovenské multimilionáře a miliardáře. Nejde o kosmetickou změnu názvu, ale o změnu úrovně odpovědnosti.

Multi-family office pro nás znamená, že neřešíme izolované investice, ale **celou architekturu správy rodinného kapitálu** – strukturu, likviditu, riziko, bankovní vztahy, mezigenerační kontinuitu a schopnost držet strategii i ve chvíli, kdy se mění podmínky.

Jako zakladatel si dlouhodobě zakládám na principu **skin in the game**. Chci, aby investoři viděli, že některá rozhodnutí, která děláme v portfoliích a ve struktuře, nejsou „teorie“ – ale způsob, jakým přemýšlím a rozhoduji i o vlastním kapitálu.

Součástí tohoto posunu bylo i vědomé vymezení toho, pro koho má náš model největší smysl. Proto jsme pro nové spolupráce nastavili **minimální kapitál na úrovni 100 mil. Kč**. I díky tomuto kroku – a díky přesnějšímu zaměření na VHNWI a UHNWI – jsme v roce 2025 **vyrostli o 1,2 mld. Kč** v poradenském mandátu. Nevnímám to jako cíl sám o sobě, ale jako potvrzení, že pokud je firma postavená na systému, týmu a dlouhodobé odpovědnosti, investoři to poznají.

---

## BILBAO: ROZHODNUTÍ, KTERÉ ZRÁLO DVA ROKY

Na jaře jsem byl pozván do Bilbao jako klient naší privátní banky. Vzal jsem s sebou Lukáše Krchňáka – jako poděkování za práci a výsledky, ale také proto, že jsem chtěl mít vedle sebe člověka, se kterým mohu mluvit otevřeně a bez zkratek.



Právě během této cesty jsem si naplno uvědomil, že Lukáš je ten správný člověk vedle mě – profesně i lidsky. Spojuje nás podobný pohled na svět, na život, na cestování i na věci, které patří k dlouhodobé spolupráci: klid, disciplína, smysl pro detail, ale i schopnost udržet nadhled.



*Bilbao – s Lukášem Krchňákem. Okamžik, kdy pro mě definitivně doznělo rozhodnutí předat exekutivu a stavět firmu jako systém, ne jako „one-man show“.*

V Bilbao mi definitivně „došlo“ rozhodnutí, které ve mně zrálo zhruba dva roky: **předat exekutivu a roli CEO**. Bylo to emočně i mentálně náročné. Znamenalo to upozadit sebe a vlastní ego, protože firma – pokud má dál růst a být dlouhodobě stabilní – musí stát na systému a týmu, ne na zakladateli. Bylo to jedno z nejtěžších rozhodnutí. Zároveň jedno z nejlepších.

Bylo to jedno z nejtěžších rozhodnutí. Zároveň strukturální bod, po kterém už firma nemůže – a ani nechce – fungovat jako zakladatelsky řízená organizace.

---

## ŽENEVA: KONTINUITA VE ŠVÝCARSKU A MOMENT, KTERÝ SI PAMATUJI

O pár dní později jsem byl v Ženevě a čekal na Lukáše, který měl v Curychu schůzku s investorem. Během dne mi zavolał s informací, že investor, který původně uvažoval o alokaci 5 mil. EUR, se rozhodl investovat **8 mil. EUR**.

Ten telefonát pro mě nebyl „o čísle“. Byl o signálu: že klidná, připravená a profesionální práce s investorem se v určitém momentu projeví i v rozhodnutí investora.



*Ženeva – Švýcarsko jako každodenní součást naší práce. Moment, který pro mě symbolizoval kontinuitu, standard a přirozený posun odpovědnosti na úroveň týmu.*

Večer se Lukáš připojil za mnou do Ženevy – přiletěl z Curychu – a společně jsme měli výbornou večeři s naší privátní bankéřkou. Byl to pro mě jeden z nejsilnějších momentů roku 2025: symbolizoval kontinuitu, standard práce a posun firmy do úrovně, kdy klíčové vztahy nestojí na jednom člověku, ale na týmu.

V tomto období jsem Lukášovi předal kompletní logistiku ve Švýcarsku a odpovědnost za spolupráci se švýcarskými privátními bankami. Ne jako „úkol“, ale jako jasný mandát. Pokud má být multi-family office důvěryhodný, musí být postavený na zastupitelnosti, kontinuitě a lidech, kterým lze svěřit klíčovou agendu bez zaváhání.

---

## HOLDINGOVÁ STRUKTURA A ŘÍZENÍ RIZIK

V roce 2025 jsme dokončili i krok, který je méně viditelný navenek, ale zásadní pro stabilitu: **vybudování holdingové architektury a oddělení rizik.**

Za tímto účelem jsem pořídil dvě ready-made společnosti se základním kapitálem **2 mil. Kč**, abych mohl postavit firemní i osobní holdingovou strukturu bez zbytečných časových prodlév. Holding a společnosti jsou dnes založené a připravené plnit svou roli.

Hlavní logika je jednoduchá: chceme řídit rizika tak, aby případný problém v jedné části skupiny měl **co nejmenší dopad** na celek – a aby kontinuita fungování a servis pro investory zůstaly zachované.

### JAK JE STRUKTURA POSTAVENÁ

#### ✳ **Sušánka & partneři holding a.s.**

Vlastní core firmu **Sušánka & partneři a.s.** a zároveň bude vlastnit další jednu až dvě s. r. o. společnosti, přes které budeme dělat část byznysu na **Slovensku a v Rakousku**. Cílem je oddělení rizik podle aktivit a jurisdikcí.

#### ✳ **Sušánka & partneři Private Capital**

Stojí nad celou strukturou: **vlastní celý holding** a současně zastřešuje správu mého vlastního kapitálu ve Švýcarsku a aktivity v oblasti **private equity** (venture capital, co-investice, direct investments).

#### ✳ **Do budoucna: nadační struktura**

Do budoucna počítáme s tím, že nad úrovní Private Capital bude dávat smysl doplnit vlastníkou a governance architekturou o **nadační strukturu**, ideálně formou entity založené v **Lichtenštejnsku**. Tento krok vnímáme jako potenciální dlouhodobý stabilizační prvek (kontinuita, governance, mezigenerační horizont). Realizace bude až po detailním právním, daňovém a regulatorním posouzení.





**Nadační struktura (do budoucna)**

(Lichtenštejnsko – zvažováno)

- kontinuita • governance • mezigenerační horizont

**Sušánka & partneři Private Capital a.s.**

- stojí nad celou strukturou
- 100% vlastník holdingu
- správa vlastního kapitálu zakladatele (Švýcarsko)
- private equity aktivity:  
VC • co-investice • direct investments

**Sušánka & partneři Holding a.s.**

- vlastník provozních entit
- oddělení rizik
- struktura dle aktivit a jurisdikcí

**Sušánka & partneři a.s.**

(Core)

- MFO / clientský byznys

**Regionální s.r.o.**

- Slovensko
- Rakousko
- lokální aktivity



## SLOVENSKO: RŮST POSTAVENÝ NA TÝMU

Velmi silný moment roku 2025 je pro mě spojený se Slovenskem. Na jedné z pracovních cest vznikla fotografie Lukáše, Dominika a Pavla – tří klíčových kolegů, kteří rozjeli vstup na slovenský trh způsobem a v tempu, které by mě dříve ani nenapadlo.



*Lukáš Krchňák, Pavel Černík a Dominik Krampala – pracovní cesta na Slovensko. Slovenský trh se stal jedním z nejvýraznějších motorů růstu roku 2025.*

Dnes platí, že **8 z 10 největších nových investorů** generujeme právě ze Slovenské republiky. Vážím si toho nejen byznysově, ale i osobně. Je to pro mě potvrzení, že když je tým správně nastavený, standard služby je přenositelný – a důvěra se dá budovat rychleji, než člověk čeká.

---

## CURYCH: VĚTA, KTERÁ MĚ ZASÁHLA

Ke konci roku jsem byl pracovně v Curychu s naším Head of Analytics **Dominikem Kramplou**. Pro mě měla tato cesta ještě jeden osobní rozměr – byla to chvíle, kdy jsem si uvědomil, že se moje role posouvá do strategické roviny.

Dominik po této cestě napsal:

*„Pro mě měla tato cesta ještě jeden osobní rozměr. Byl jsem tam s Jan Sušánka, EFP. Jeho role se dnes posouvá do strategické roviny – a proto to byla pravděpodobně jeho poslední pracovní cesta tohoto druhu. Byla to chvíle, kdy jsme si uvědomili, že firma stojí na týmu, který dokáže vést klíčová jednání samostatně. Je to přirozený posun – a důkaz, že systém, který Honza vybudoval, funguje a stojí na lidech, ne na jediném člověku.“*

Tahle slova mě zasáhla a budu si je pamatovat velmi dlouho. Vystihují totiž to, co je pro multi-family office klíčové: **firma musí stát na lidech a systému – ne na jednom člověku.**

---

## ZÁVĚREM: TÝM JE NEJVĚTŠÍ AKTIVUM FIRMY

Poslední věc, kterou chci v této části zdůraznit, je jednoduchá: **tým**. Postavili jsme skvělý tým kolegů a kolegyně, který dnes vede Lukáš Krchňák. Tito lidé mají na svědomí, že firma funguje tak, jak funguje – a že investoři dostávají nejvyšší kvalitu servisu, i když se moje role posouvá směrem ke strategii.

V budování týmu, systému, kontinuity a standardu práce budeme pokračovat i nadále. Právě tímto směrem podle mě vzniká multi-family office, který si dlouhodobě zaslouží důvěru VHNWI a UHNWI investorů.



# Plány pro rok 2026

Do roku 2025 vstupujeme s cílem dále upevnit pozici Sušánka & partneři jako multi-family office pro české a slovenské multimilionáře a miliardáře. Prioritou zůstává růst, který vychází z kapacity týmu, kvality procesů a disciplíny, jež už dnes tvoří základní provozní standard firmy.

## KLÍČOVÉ CÍLE PRO ROK 2025

- ✱ **Růst poradenského mandátu o cca 2 mld. Kč**
- ✱ **Přiblížení celkového mandátu k hranici 5 mld. Kč**
- ✱ **Přijetí dvou nových kolegů** (cíleně tak, aby posílili kapacitu a udrželi standard práce na úrovni VHNWI/UHNWI)
- ✱ **Více investic přes SPV struktury společně s investory** (co-investice a společná účast – princip skin in the game)
- ✱ **Zahájení spolupráce s 5 novými UHNWI** (českými a slovenskými miliardáři)
- ✱ **Publikace know-how a metodiky práce s kapitálem**
  - nový e-book: „Proč miliardáři delegují řízení kapitálu“
  - nový e-book: „Po prodeji: Kapitál pod kontrolou“  
*Multi-Family Office playbook pro 100M+ po exitu firmy  
nebo prodeji realitního portfolia*
  - **další e-booky a odborné výstupy** ze strany analytického týmu

## EKONOMIKA FIRMY

- ✱ **Růst obrátu a ziskovosti o desítky procent**
- ✱ **Obrátově atakovat 30 mil. Kč a více** – zejména v období, kdy se znovu naplno projeví výkonnostní odměny (tedy při odpovídajícím vývoji portfolií a splnění podmínek výkonového modelu)

Tyto cíle vnímáme jako směr a rámec práce, nikoli jako sliby. V některých bodech (zejména u výkonnostních odměn) je výsledek přirozeně závislý na vývoji trhů a měnových pohybů. Naší prioritou zůstává stabilní, opakovatelný proces a dlouhodobá kontinuita služby.





# Slovo závěrem

Vážené investorky, vážení investoři,

děkuji vám za důvěru, kterou nám dáváte. Neberu ji jako samozřejmost – a upřímně, čím více pracujeme s investory z kategorie VHNWI a UHNWI, tím víc si uvědomuji, že důvěra není „hezký pocit“. Je to praktická věc, která se ukáže ve chvíli, kdy se něco děje: když trhy kolísají, když měna jde proti nám, když se objeví tlak okolí, nebo když je potřeba udělat rozhodnutí, které není příjemné, ale je správné.

Rok 2025 byl přesně takový. Trhy nebyly špatné, ale do korunových výsledků zasáhlo oslabení dolaru a člověk si znovu připomněl, že investování není rovná čára. Jednou vám měna pomůže, jindy něco vezme. Na papíře to někdy vypadá jako „detail“, ale v reálném životě investora – a zvláště u větších částek – to detail není. Vždy to má dopad na emoce, na očekávání i na to, jak snadno se dělají rozhodnutí. A právě tady považuji naši práci za nejdůležitější: aby investor nemusel rozhodovat ve stresu a aby systém fungoval i tehdy, kdy se okolnosti vyvíjí proti nám.

Pro mě osobně byl rok 2025 ještě o něčem jiném. Byl o posunu firmy i mojí role. Ne proto, že bych se „chtěl stáhnout“. Ale proto, že pokud má Sušánka & partneři dlouhodobě fungovat jako multi-family office, nesmí stát na tom, že zakladatel je u všeho. Firma musí stát na lidech, kteří unesou odpovědnost, a na systému, který je reprodukovatelný.

Pamatuji si velmi konkrétně několik momentů, kdy mi to došlo „ne v hlavě, ale v žaludku“. V Bilbao, kam jsem jel jako klient naší privátní banky, jsem vzal Lukáše Krchňáka. Původně to byla odměna za výsledky a práci, ale ve výsledku to byla cesta, na které jsem si naplno uvědomil, že vedle mě stojí člověk, kterému mohu předat exekutivu bez toho, abych měl v noci neklid. Nešlo jen o práci. Šlo o to, že máme podobný pohled na svět, na odpovědnost i na to, jak se dělá služba pro náročného investora. A že když se zavřou dveře a přestanou platit „firemní věty“, zůstane tam normální lidský vztah a důvěra.

Následně přišla Ženeva – a večer, kdy se Lukáš po schůzce v Curychu připojil za mnou a šli jsme na večeři s naší privátní bankéřkou. Byla to chvíle, která mi utkvěla v paměti, protože jsem si uvědomil dvě věci:



zaprvé, že některé vztahy se budují roky a drží se na standardu a kontinuitě, ne na prezentacích. A zadruhé, že firma už je ve fázi, kdy klíčové vztahy dokáže nést tým – a já nemusím být „osou“, kolem které se točí všechno.

Upřímně: předat roli CEO pro mě nebylo jednoduché. Firma byla dlouho moje „čtvrté dítě“. A člověk se musí rozhodnout, jestli chce mít firmu, která je postavená na něm – nebo firmu, která je postavená tak, aby přežila a rostla i bez něj v každodenní exekutivě. Já chci to druhé. Protože to je férové vůči investorům. A protože v určité velikosti kapitálu už nejde jen o výsledky, ale o stabilitu, zastupitelnost a to, že systém ob stojí i v situacích, které si nikdo nepřeje.

Tento posun se projeví i v příští výroční zprávě. **Výroční zprávu za rok 2026 již povede a bude za ni odpovědný nový CEO, Lukáš Krchňák.** Chci, aby to bylo čitelné i navenek: exekutiva má jasného lídra a firma má kontinuitu. Já zůstávám přítomen jinak – v roli zakladatele a investora, který hlídá směr, strukturu, práci s rizikem a to, aby se standard služby nezředit růstem.

Jako zakladatel mám jednu výhodu: nejsem jen „komentátor“. Některé věci, které řešíme s investory – bankovní vztahy, struktury, práce s private equity, disciplína v době nejistoty – řeším i sám za sebe. I proto si zakládám na principu *skin in the game*. Nechci investorům doporučovat něco, co bych sám nebyl ochoten podstoupit v odpovídající formě a v rámci rozumných pravidel.

Na závěr: děkuji vám za spolupráci v roce 2025. Děkuji i za náročné otázky, za oponen-turu, za trpělivost v obdobích, kdy výsledky ovlivní měnový pohyb, a za to, že přemýšlíte dlouhodobě. To je pro mě znak investora, se kterým dává smysl stavět něco, co má přetrvat.

S úctou

**Jan Sušánka, EFP**

Zakladatel Sušánka & partneři









# O Nás



## JAN SUŠÁNKA — FOUNDER & INVESTOR

Jmenuji se **Jan Sušánka**. Jsem zakladatel **Sušánka & partneři Group** a působím jako founder a investor (včetně venture kapitálu). Skupinu vlastním ve 100 % – jsem jejím jediným akcionářem.

Pamatuju si to naprosto přesně.

Před sedmi lety jsem seděl sám. Já a moje práce. Firma byla v podstatě jedno jméno na dveřích. Poradenský mandát měl **15 milionů Kč** a můj největší investor měl u mě **3 miliony Kč**.

A přesto jsem už tehdy říkal nahlas jednu větu, kterou si pamatuju dodnes:

*„Jednou se budu starat o české investory se stovkami milionů – a potom s miliardami.“*

V té době to byl sen. Ambiciózní, možná pro někoho naivní. Jenže já jsem ten sen nebral jako přání. Bral jsem ho jako plán.

Za těch sedm let jsme prošli zásadní proměnou: z klasické poradenské firmy jsme vyrostli do podoby **boutique Multi-Family Office** pro náročné a ultra bohaté investory. Ten posun nevznikl skokem ani náhodou – vznikl **školením, disciplínou, institucionálním přístupem, systémem a personálním růstem**.

Dnes se staráme o **nejbohatší české a slovenské rodiny** z řad VHNWI–UHNWI. Máme **tři klienty z první stovky** nejbohatších lidí v České a Slovenské republice a desítky klientů z **prvních 300** nejbohatších českých a slovenských rodin.

Ve chvíli, kdy byla transformace dokončena a firma vstoupila do institucionální úrovně řízení majetku, předal jsem každodenní vedení novému CEO, **Lukáši Krchňákovi**.

Dnes působím výhradně jako founder, investor a člověk, který určuje dlouhodobý směr firmy. Moje role se přesunula z operativy do dvou oblastí, které formují budoucnost moderního Multi-Family Office: **strategie a investice**.





## PŘEDÁNÍ VEDENÍ

Předání řízení bylo přirozeným a dlouhodobě plánovaným krokem. Firma vyrostla do fáze, kdy potřebovala CEO se silnou exekutivní rolí, systémem a strukturou.

Tuto roli dnes plní **Lukáš Křehňák**, který vede tým a každodenní provoz ve standardu odpovídajícím moderním strukturám private wealth řízení.

Já jsem mu k dispozici jako zakladatel, mentor a poradce. Přináším dlouhodobý pohled, investiční zkušenost a rámec pro rozhodnutí, která určují směr firmy.

**Lukáš a jeho tým jsou zodpovědní za exekuci. Já určuji směr.**

Předání nebylo náhlé. Přípravovalo se téměř dva roky. Lukášova roční role COO byla záměrná etapa, ve které jsme ověřili plný rozsah odpovědnosti – a zvládl ji excelentně.

Nechtěl jsem být podnikatel, který sedí třicet let na jedné židli, nemůže odjet na dovolenou a stane se otrokem vlastní firmy. Mít ve čtyřiceti možnost stát se rentiérem, akcionářem a budovat další kapitolu holdingu je velmi dobrý pocit. Přál bych to zažít každému podnikateli.

## JAN SUŠÁNKA – MOJE ROLE DNES

Věnuji se práci, kde jako zakladatel přináším firmě největší hodnotu:

- ✱ osobní investice do **venture kapitálu** v Evropě, USA a CEE regionu
- ✱ **co-investice s klienty** přes SPV struktury (skin in the game)
- ✱ tvorba a rozvoj **dlouhodobé investiční strategie**
- ✱ dohled nad **private markets** a investiční filozofií firmy
- ✱ využití zkušenosti ze **švýcarského a amerického privátního bankovníctví**
- ✱ návrh směřování firmy v horizontu **5–15 let**

Už neřídím tým.

Dávám firmě dlouhodobý rámec, strategii a investiční DNA. Tato role není přechodná. Firma je dnes postavená tak, aby fungovala stabilně i bez mé každodenní přítomnosti v exekutivě.



## KDE SE OSOBNĚ ZAPOJUJI

Primárním partnerem investorů je Lukáš a relationship tým. Já vstupuji do situací, kde má být přítomen zakladatel:

- \* velké a komplexní transakce
- \* private equity a venture kapitálové investice
- \* strategická rozhodnutí investorů s majetkem **1 mld+**
- \* momenty, kde je potřeba zakladatelský nadhled a jistota
- \* **Founder Lunch** – soukromá setkání s nejvýznamnějšími investory firmy

Nejsem součástí každodenní péče.

Vstupuji tam, kde jde o směr, strukturu a zásadní kapitálová rozhodnutí.

## MŮJ INVESTIČNÍ PŘÍSTUP

- \* investuji stejným způsobem jako klienti – vedle nich, přes stejné struktury
- \* pracuji s dlouhým horizontem, ne s krátkodobými cykly
- \* kombinuji public a private markets do jednoho celku
- \* kladu důraz na kvalitu, disciplínu a pečlivou due diligence

## SUŠÁNKA & PARTNEŘI – BOUTIQUE MULTI-FAMILY OFFICE PRO NÁROČNÉ A ULTRA BOHATÉ INVESTORY

Sušánka & partneři vznikli s jednoduchým cílem: přenést do Česka úroveň řízení majetku, která je standardem pro investory v USA a ve Švýcarsku.

Budujeme dlouhodobé strategie řízení majetku, které propojují veřejné i neveřejné trhy, švýcarské a americké private wealth standardy a skutečné partnerství **skin in the game**.

Naši práci řídí CEO **Lukáš Krchňák**, investiční systém vede **Ing. Dominik Krampla** a dlouhodobý směr určuje zakladatel **Jan Sušánka**.



---

## PROČ SUŠÁNKA & PARTNEŘI

### Tři pilíře našeho modelu

#### 1) Nezávislost

Jsme honorováni přímo klientem. Nepřijímáme provize od bank, fondů ani produktových partnerů. Každé rozhodnutí musí být obhajitelné vůči mandátu rodiny. Naše odměna je primárně ze zisku.

#### 2) Skin in the game

Investujeme stejným způsobem jako naši klienti – přes stejné struktury, stejné nástroje a stejné strategie. Partnerství se neproказuje slovy. Proказuje se kapitálem vedle klienta.

#### 3) Institucionální disciplína

Public & private markets skládáme do jednoho systému. Každá složka majetku má jasnou roli, rizikovost, limity a proces – včetně playbooků pro capital calls i distribuce.

Výsledkem je transparentní, stabilní a dlouhodobá správa rodinného majetku navržená pro kapitál v řádu stovek milionů až miliard korun.

---

## PRO KOHO PRACUJEME

Naši klienti jsou investoři s významným rodinným majetkem:

- ✱ zakladatelé a majitelé firem
- ✱ investoři po prodeji firmy
- ✱ rodinné holdingy a private kapitálové skupiny
- ✱ rodiny řešící mezigenerační plánování a strukturování
- ✱ investoři, kteří chtějí systém, ne produkt

Typicky řeší:

- ✱ velký objem hotovosti bez strategie
- ✱ nesoulad mezi bankami, měnami a strukturami
- ✱ private markets program, commitments, calls a distribuce
- ✱ financování, zástavy a řízení křehkosti
- ✱ generační kontinuitu a governance





## — CO DĚLÁME

### **Kompletní Multi-Family Office služby**

- ✱ strategické řízení majetku pro VHNWI/UHNWI investory
- ✱ investiční strategie: public + private markets
- ✱ přístup k švýcarskému a americkému private banking
- ✱ institucionální fondy, private equity, venture capital, private credit, secondaries
- ✱ co-investice a SPV struktury
- ✱ řízení likvidity, treasury a multi-currency režim
- ✱ lombardní financování a práce s bilancí (aktiva + pasiva)
- ✱ strukturování rodinného majetku (holdingy, trusty / svěřenské fondy, nadace)
- ✱ reporting, monitoring, risk management, governance
- ✱ dlouhodobé majetkové plány (10–30 let)

Naším cílem není „správa portfolia“. Naším cílem je dlouhodobá architektura rodinného bohatství s mezigenerační perspektivou.



# Skupina

## — STRUKTURA VLASTNICTVÍ A SKUPINY SUŠÁNKA & PARTNEŘI

Vlastnická struktura je záměrně jednoduchá a transparentní: Sušánka & partneři Group vlastním ve 100 % jako jediný akcionář.

Skupina je postavená tak, aby byla říditelná, odolná a institucionálně čistá:

- \* Sušánka & partneři private capital a.s.  
vrcholová vlastnická úroveň skupiny (kapitálová a vlastnická architektura)
- \* Sušánka & partneři holding a.s.  
holdingová úroveň, která vlastní core firmu Sušánka & partneři a.s. a zastřešuje celou Group
- \* Sušánka & partneři a.s.  
core firma skupiny – boutique Multi-Family Office platforma a klíčová řídicí kapacita (mandát, banky, reporting, private markets program, governance)
- \* pod Sušánka & partneři holding a.s. vznikají ještě dvě samostatné entity:
  1. entita zaměřená na řízení rizika a kontrolní funkce
  2. entita pro byznysové aktivity a expanzi – Slovensko a nově Rakousko

Smysl téhle struktury je stejný jako u rodinného kapitálu našich klientů: **oddělit role, oddělit riziko a přitom držet jeden mandát, jednu pravdu a jednu exekuci.**



# Lidé

## KDO DRŽÍ EXEKUCI, INVESTIČNÍ SYSTÉM A KAŽDODENNÍ SERVIS

U VHNWI/UHNWI kapitálu nerozhoduje prezentace. Rozhoduje exekuce.



**LUKÁŠ KRCHŇÁK**  
— CEO

Lukáš vede exekutivu firmy a drží kvalitu doručení v každodenním provozu: procesy, standardy, rytmus a disciplínu. Je primárním partnerem rodin v dlouhodobé spolupráci a zodpovídá za to, aby se mandát překlápěl do praxe konzistentně – v klidu i ve stresu.



**DOMINIK KRAMPLA**  
— HEAD OF ANALYTICS

Dominik vede investiční systém a metodiku: due diligence, modely, stresové scénáře a standardy pro public i private markets. Je to „control layer“ platformy – aby se rozhodnutí nedělala podle prezentací, ale podle reality dat, rizika a mandátu.



**NATÁLIE TODOROVÍČOVÁ**  
— OFFICE MANAGER & SUPPORT

Natálie drží kancelářský a administrativní backbone: organizaci, dokumentaci, plánování, interní koordinaci a podporu týmu. U VHNWI/UHNWI klientely je to klíčová role pro rychlost, diskrétnost a to, aby operativa nikdy nezpomalovala rozhodování ani exekuci.



## ANALYTICKÝ TÝM (4 ČLENOVÉ)

Analytický tým je interní investiční infrastruktura: due diligence, modelování, monitoring, risk scénáře a kontrola konzistence napříč portfoliem. Jejich práce chrání kvalitu rozhodování a drží investiční komisi v číslech, ne v dojmech.



**PAVEL ČERNÍK**  
— ANALYST

Pavel převádí investiční témata do měřitelných parametrů: struktura, rizika, scénáře a klíčové předpoklady. Jeho práce zajišťuje, že rozhodnutí stojí na faktech, ne na příběhu.



**PATRIK MARTINEC**  
— ANALYST

Patrik se podílí na due diligence a průběžném monitoringu, práci s daty a kontrolou rizikových koncentrací. Drží konzistenci standardů napříč fondy, bankami a strukturami.



**MICHAEL ČERNÍK**  
— ANALYST

Michael doplňuje analytickou vrstvu v modelování, podkladech pro investiční komisi a průběžném vyhodnocování reality proti mandátu. Je to práce na přesnost, detail a schopnost „zastavit“ věc, která do systému neseď.



**DANIEL GREPL**  
— RELATIONSHIP MANAGER

Daniel je první linie každodenní spolupráce s rodinou: koordinace bank, exekuce pokynů, operativa, onboarding, tok informací a průběžná kontrola, že se děje to, co mandát dovoluje. Je to role, která šetří čas – protože drží servis rychlý, čistý a bez tření.



V našem světě není  
rozhodující, kdo mluví  
nejhlasitěji.

Rozhodující je, kdo doručí  
výsledek v mandátu  
– opakovaně.

## Závěrečný podpis

Multi-family office má smysl ve chvíli, kdy rodina nechce více investic.

Rodina chce více klidu, více volby a více kontroly – a systém, který funguje i ve stresu.

A přesně to je Sušánka & partneři.



