



Josef Ronge a Juraj Smaženka v novozakúpených vinohradoch v Skalici. Video nájdete na <http://habsburg.sk/>. FOTO: S POVOLENÍM AUTORA VINOHRADY HABSBUK a. s.

Splnený sľub Vinohradov Habsburg

V minulom vydaní Financial News sme Vám priblížili príbeh VINOHRADY HABSBUK a. s., za ktorým stojí dvojica bývalých bankárov Juraj Smaženka a Josef Ronge. Obaja zakladatelia dnes už fungujúceho vinárstva sa rozhodli získať finančné zdroje na svoj projekt prostredníctvom verejného úpisu akcií založenej spoločnosti. K tomuto kroku ich viedla spoločná vízia vlastného vinárstva, ktoré by fungovalo podľa ich predstáv a vyrábalo tie najkvalitnejšie slovenské vína. Odlišný prístup a pohľad na podnikanie vo vinárstve považovali od začiatku za kľúčové a rozhodujúce pre budúci úspech.

Jeden z tandemu, Juraj Smaženka, tvár vinárstva spojil so značkou Habsburg. Inšpiráciou skvele pripravenej marketingovej stratégie sa mu stalo Záhorie, konkrétne mesto Holič, historicky späté s rakúskym rodom Habsburgovcov. Holič leží

v Malokarpatskej vinohradníckej oblasti a je súčasťou Vinnej cesty Záhorie, na ktorej nemal doposiaľ relevantného zástupcu. Odlišnou cestou sa vydali aj pri hľadani potrebných peňažných zdrojov na financovanie priestorov, nákupu

techniky a ostatných prevádzkových nákladov. Už vyššie spomenutý verejný úpis akcií a faktické rozdelenie sa o spoločnosť ešte nikto iný pred nimi nevykúšal. Šikovné využitie bankového know-how a skúsenosti z oblasti finančníctva

nakoniec viedlo k úspešnému predaju akcií drobným investorom. Tak sa nakoniec stretla v jednej firme zaujímavá štruktúra ľudí, ktorí kúpou akcií podporili vznik novej spoločnosti.

Vinárstvo aktuálne disponuje kapacitou pre produkciu vyše 27-tisíc litrov vína. V zrekonštruovaných priestoroch bývalej mestskej ľadovne a časti zámockého podzemia sa zameriava na výrobu výhradne vysokokvalitných prívlastkových vín.

Úspech vinárstva a úspešný model jeho financovania stojí za tým, že si dvojica verí. Od minulého roka prináša ďalšiu príležitosť investovať do slovenského vinárstva a vinohradníctva.

Prírodným vývojom sa vynorila potreba trvalého zabezpečenia vstupnej výrobnéj suroviny, ktorou je pre každé vinárstvo hrozno. A tak sa ďalším zámerom mladých ambiciózných vinárov stala kúpa a obnova vinohradov. Za týmto účelom založili spoločnosť VINOHRADY HABSBUK, a. s., s cieľom kúpiť a obnoviť až 45 hektárov pôdy, ktoré by zabezpečovali produkciu hrozna pre partnerské vinárstvo

v potrebnej kvalite. Ide o ideálne spojenie, pretože výrobca vína bude mať zdroj hrozna na výrobu vína a vinohradnícka spoločnosť garantovaná odbyt dopestovaného hrozna.

Aj v prípade spoločnosti VINOHRADY HABSBUK, a. s., dokázala táto dvojica ojedinelý kúsok, pretože s emisíou verejne ponúkaných akcií schválenou Národnou bankou Slovenska doposiaľ nikto na Slovensku neprišiel. Z dôvodu limitovaného rozsahu a nárastu viničných plôch je možné takúto investíciu do pôdy a vinohradov považovať za investíciu s trvalo udržateľným vývojom hodnoty.

Aktuálne má dvojica Juraj Smaženka a Josef Ronge za sebou prvé obdobie upisovania. Dnes sa môžu pochváliť prvým úspešným nákupom vyše 7 hektárov vinohradov v Skalici, ktoré práve pripravujú na novú výsadbu. V upisovaní akcií vinohradov pokračujú dnes už nielen na Slovensku, ale aj v susednom Česku. A tešia sa na nové akvizície viničných plôch.

-bk- <http://habsburg.sk/>

HABSBUK

vinohrady

VAŠE BOHATSTVO S TRADÍCIOU...

www.habsburg.sk | +421 948 931 139

Napísali o nás

So spoločnosťou CAPITAL MARKETS, o. c. p., a. s., spolupracujem tri roky. Spoločnosť má široké portfólio produktov, ktoré umožňujú klientom investovať pravidelne, a to už od 100 EUR či USD, alebo jednorazovo. Ja sám som sa rozhodol aj ako klient zainvestovať jednorazovo do dlhopisov partnerských spoločností CAPITAL MARKETS, o. c. p., a. s., pre ktoré tento obchodník umiestňuje dlhopisy na trh.

Raz som dostal takú otázku, ako vnímam Slovákov ako investorov. Vnímam ich, že nie sú ochotní podstupovať veľké riziko. Ich predstava o investícii je podľa môjho názoru

orientovaná konzervatívnejšie. Takýto klient prevažne investuje do termínovaných vkladov v banke. Hovorím o 80 % finančne schopných ľudí investovať.

Môžem potvrdiť, že nikto v bankách sa nesnaží klientovi vysvetliť, ako vlastne finančné trhy fungujú a ako ich využiť v klientov prospech. Myslím, že banky asi príliš nechcú gramotných klientov. Možno preto, že by ich obišli a investovali by priamo. Moje finančné motto je: Ak chcete výsledok, musíte klientovi predložiť plán, stratégiu a vysvetliť mu pojmy ako investičný čas, disciplína či riziko.

To je v skutočnosti môj džob. Vlastne nielen môj, ale ďalších desiatok tisíc sprostredkovateľov.

Spomenul som riziko. Ja osobne klienta vždy pretestujem. Bez toho to nemôže fungovať. Klienta musíte poznať. Vedieť o ňom viac ako o sám. Iba tak sa nám podari naplniť náš cieľ a splniť mu ten jeho. Preto ku každému pristupujem individuálne.

Mgr. Marián Tiliščák / EUROLIVE plus, s.r.o. / prax vo financiách viac ako 3 roky / stará sa o prostriedky viac ako 100 klientov



Napísali o nás

So spoločnosťou CAPITAL MARKETS, o. c. p., a. s., spolupracujem viac ako dva roky. Pre svojich klientov sa snažím vždy hľadať nové investičné príležitosti. Na CAPITAL MARKETS, o. c. p., a. s., si vážim, že sa starajú nielen o klientove investície, ale aj o vzdelávanie a podporu finančných sprostredkovateľov. Investície boli vždy moja srdcová záležitosť. Komplexné vybavenie klienta ohľadom financií je veľká výhoda, no v konečnom dôsledku nie je cieľom klienta zadĺžiť, ale naučiť ho investovať, prípadne pomôcť budovať kapitál. V mojom portfóliu sú jednak klienti, ktorí sú skúsení investori a spoločne hľadáme nové

alternatívne možnosti investovania, ale aj klienti, ktorí svoj kapitál ešte len budujú a majú cieľ, ktorý chcú dosiahnuť. Jednou z takýchto možností je investícia do akcií spoločnosti VINOHRADY HABSBUK a. s., kde sa dá investovať už od sumy 100 eur. Klienti, ktorí sa rozhodnú zhodnocovať peniaze takouto formou, by samozrejme, mali poznať všetky plusy a mínusy takejto investície, mať dostatočnú finančnú rezervu a v ich portfóliu by mali byť prostriedky diverzifikované s ohľadom na investičný profil klienta. Možnosti investovania je veľa. Práve akcie a dlhopisy tuzemských podnikov sa stávajú významnou súčasťou

celkového clientskeho portfólia. Budovanie kapitálu je beh na dlhé trate, a preto najdôležitejšie je začať, mať pred sebou cieľ, ktorý chceme ako investor dosiahnuť, a investovať radšej menej ako nič. V mojom portfóliu sú klienti, ktorých celkový kapitál je v stovkách či tisícoch eur, ale aj klienti, ktorí zhodnocujú majetok v objeme niekoľko stotisíc eur. Je dôležité, že títo investori presne vedia, kam vkladajú svoje peniaze, na čo budú použité, kto stojí za celým príbehom a čo môžu očakávať.

Ing. Lenka Richterová / FINGO.SK s. r. o. / prax vo financiách 12 rokov / stará sa o prostriedky viac ako 250 klientov

