

PREMIUM
DESIGN
GROUP

PŘEDSTAVENÍ
INVESTIČNÍHO ZÁMĚRU

01

ZÁMĚR
SKUPINY

02

ZDROJE
A CÍLE
SKUPINY

03

CÍLOVÁ
ZÁKAZNICKÁ
SKUPINA

04

KRITÉRIA
PRO BUDOVÁNÍ
SKUPINY

05

ROZVOJ
PORTFOLIO
SPOLEČNOSTÍ

06

AKCIONÁŘI
SKUPINY

07

TEAM

08

SDÍLENÉ SLUŽBY
V RÁMCI AKTIVIT
INVESTORŮ

09

REALIZOVANÉ
INVESTICE
A AKTUÁLNÍ
PIPELINE

Premium Design Group (PDG) je nově budovaná skupina v oblasti bytového designu a interiéru, která má prostřednictvím vhodných akvizic, strategických partnerství a organického rozvoje vytvořit silné portfolio společností vyrábějících a prodávajících prémiové vybavení bytů a domů (včetně navazujících služeb) se zaměřením na vysoce příjmovou klientelu.

PDG naváže na stávající investici jednoho ze svých akcionářů v oblasti prodeje luxusních kontinentálních postelí z přírodních materiálů a s využitím **znalosti cílového segmentu bonitní klientely** bude dále rozvíjet doposud vybudovanou prodejní síť.

Cílem skupiny je stát se v dané oblasti **lídrem na českém a slovenském trhu**, přičemž bude působit i v dalších zemích CEE regionu a má ambice prosadit 1-2 portfoliové společnosti v globálním měřítku.

Skupina bude při získávání investičních příležitostí i rozvoji portfolia svých společností těžit ze **vztahového zázemí** jednotlivých akcionářů, jejich **know-how** v oblasti výstavby a developmentu a rovněž z tzv. **cross-sellingových aktivit** v rámci všech stávajících investic akcionářů včetně Czechoslovak Premium Brands.



ZDROJE A CÍLE SKUPINY

Do tohoto projektu akcionáři alokovali **150 mil. Kč vlastních zdrojů**, které budou leveragovány bankovním financováním poskytnutým vybranou partnerskou bankou, čímž skupina získá celkem přes **300 mil. Kč kapitálu** na realizaci a rozvoj svého záměru.

Cílem PDG skupiny je prostřednictvím realizovaných akvizic vygenerovat ve střednědobém horizontu 3 let řádově **500 mil Kč konsolidovaného obrátu**, přičemž dalším organickým rozvojem, expanzí a provozními investicemi do portfolio společností by měla skupina během doby 5–7 let dosáhnout celkově **1 mld. Kč obrátu** při **20% ebitda marži**.

V případě potřeby mají akcionáři dostatečné zázemí pro navýšení vlastních zdrojů a jsou připraveni přizvat vybrané synergické koinvestory.

CÍLOVÁ ZÁKAZNICKÁ SKUPINA

Investice zaměřené na uspokojování poptávky po prémiových produktech interiérového a exteriérového designu jsou v zemích střední a východní Evropy vysoce atraktivní z hlediska očekávaného výnosu. Důvodem je rychlé tempo růstu tohoto tržního segmentu v zemích střední a východní Evropy a jeho stále nedostatečná obsluha ve srovnání se západní Evropou.

Rostoucí trh s nemovitostmi, pozitivní vývoj HDP a průměrné mzdy a s tím související tvorba osobního bohatství s sebou přináší novou vlnu obměny interiéru a exteriérů nemovitostí středně vyšších a nejvyšších příjmových skupin, které představují cílový zákaznický segment a kam spadá horních 1–10% populace. Tyto skupiny mají jednoznačně nejlepší afinitu k prémiovým produktům a tendenci do nich investovat i v době nepříznivých ekonomických cyklů, tedy chovat se spíše anticyklicky.

Mezi nároky vysoce bonitní klientely patří individualizace, použití kvalitních materiálů, precizní řemeslné zpracování, bezproblémové dodání, instalace produktů a následný prvotřídní zákaznický servis, což bude vše garantováno skupinou PDG.



KRITÉRIA PRO BUDOVÁNÍ SKUPINY

Skupina bude budována akvizicemi a investicemi do etablovaných společností, mladých rostoucích či relevantních začínajících projektů a organickým rozvojem portfolio společností na základě systematické spolupráce s jejich výkonným managementem.

Cílové segmenty

Výrobní a prodejní společnosti v oblasti interiérového a exteriérového designu, zahradní architektury a systémů tzv. smart homes, jež by měly zároveň **splňovat alespoň některé z následujících kritérií:**



nejvyšší
kvalita



vytříbený
design



inovativní
přístup



průmyslová
tradice



silná
značka

Cílové trhy

Pro akvizice jsou cílovými trhy **Česká a Slovenská republika**, pro portfolio společnosti to mohou být i země **západní Evropy a CEE regionu.**

Složení portfolia

50-70% by měly tvořit **výrobní podniky** s vlastními produkty a značkami a **30-50% obchodní společnosti**

KRITÉRIA PRO BUDOVÁNÍ SKUPINY

Preferovaná struktura transakcí

nákup **50% podílu** či **prosté majority** s výhledem postupného navyšování podílu či dokonce konsolidací 100% podílu v horizontu 3–5 let, u velmi zajímavých projektů **výjimečně i minorita**

Očekávaná velikost transakce

mezi **50–100 mil. Kč**, přičemž menší transakce mohou být zváženy, pokud budou disponovat výrazným růstovým potenciálem, případně budou-li představovat vhodné add-on investice k portfoliovým společnostem

Časový horizont

plánem je proinvestovat disponibilní zdroje v **období 2–5 let** a následně prozatím časově **neomezeně držet a rozvíjet** portfoliové společnosti

Počet investic

hlavní pilíře portfolia bude tvořit **5–6 investic** v řádu desítek milionů Kč, jenž doplní vhodné menší add-on akvizice



ROZVOJ PORTEFOLIO SPOLEČNOSTÍ

PDG představuje unikátní kombinaci silného finančního a strategického partnera s detailní znalostí daného trhu a cílové bonitní skupiny. Současným vlastníkům nabízí možnost kombinace cash-out (prostředky pro osobní potřebu vlastníka) a cash-in (zdroje na profinancování obchodního potenciálu společnosti) a zároveň si dále ponechat až 50% podíl ve společnosti a benefitovat tak z dalšího rozvoje společnosti.

Při začlenění společnosti do portfolia zůstane zachován provozní management, jemuž bude PDG poskytovat **aktivní operativní obchodní, marketingovou, finanční a výhledově i technickou podporu**. Ta bude zajištěna na úrovni skupiny týmy zkušených profesionálů, jež se budou coby sdílená kapacita věnovat koordinované podpoře jednotlivých portfoliových společností.

Nad rámec zavedených prodejních kanálů portfolio společností podpoří PDG jejich obchodní a marketingové aktivity zejména prostřednictvím:

- vlastních **PDG showroomů**
- práce s CRM **databází kontaktů obsahující 10.000 nejbonitnějších** osob a dalších 100.000 osob z řad prémiové klientely v ČR a na Slovensku (během pěti let by měla databáze čítat 200-300 tisíc kontaktů spadajících do cílové skupiny).
- stávajících **marketingových nástrojů a synergií Czechoslovak Premium Brands**, včetně přístupu k mediálnímu prostoru v rámci vydavatelství Premium Media Group a možnosti nákupu v externích médiích za výhodnějších podmínek
- přímého přístupu k **partnerským developerským skupinám a stavebním společnostem**
- spolupráce s partnerskými **interiérovými studii a vybranými architekty**

ROZVOJ PORTEFOLIO SPOLEČNOSTÍ

PDG plánuje vybudovat **tým interních a externích designérů** na úrovni holdingu, kteří se budou podílet na vylepšování stávajících produktů tak, aby splňovaly **požadavky nejnáročnější klientely**, na tvorbě nových produktů či navrhování exklusivních limitovaných edicí.

Z pohledu **účetnictví a finančního řízení** portfolio společnosti mohou očekávat buď kompletní outsourcing této oblasti, či asistenci s nastavením procesů manažerského účetnictví, řízení cash-flow, controllingu a přístupu k provoznímu a investičnímu financování.

Provozní podporu doplní osoba technického ředitele nebo technického experta v dané oblasti, jehož úkolem bude dále rozvíjet a podporovat technickou excelenci, optimalizovat výrobní kapacity a postupy za účelem zvyšování hrubé marže a hodnotit jednotlivé provozně technické investice.





JAROSLAV HAVEL

Řídící partner **AK Havel, Holásek & Partners** a zároveň investor zastupující podnikatelské uskupení **Czechoslovak Premium Brands** čítající tržby přes 750 mil Kč, které realizuje investice zejména do oblasti módy (**Premium Fashion Brands**), médií (**Premium Media Group**), zdravotnické péče pro vysoko příjmovou skupinu (**Premium Med Holding**), golfu (**GolfProfi, GPA event**) a dalších oblastí obchodu a služeb pro prémiovou klientelu. Celkově aktivity Jaroslava Havla generují obrat bezmála 2 mld Kč.

JAN FIDLER & PETR NĚMEC

Vlastníci developerské skupiny **SEBREB.V.** v jejímž portfoliu se mimo jiné nacházejí vyjímečné kancelářské projekty Šporkovský palác a Palác národní. Mezi jejich další aktivity patří stavební společnost **HINTON a.s.**, farma společnost **AMICUS Pharma**, minoritní podíl v nejvýznamnější česko-slovenské projekční kanceláři **SUDOP GROUP a.s.** a v Bělehradských filmových ateliérech **AVALA** a další realitní projekty v ČR, Německu a Srbsku. Celkově aktivity Jana Fidera a Petra Němce generují obrat cca 10 mld. Kč.



JAKUB KŘÍŽEK

Partner **transakčně poradenské společnosti VICF** a investor s dlouholetými zkušenostmi v oblasti kapitálových transakcí, rozvoje a správy investičních projektů, nákupu a prodeje společností, jejich integrací a zvyšování jejich hodnoty pro akcionáře. Pro svoje klienty, zejména privátní vlastníky středně velkých společností, dojednal transakce a rozvíjel projekty v sektorech **e-commerce, výroby, ICT, dopravy a logistiky** v celkovém objemu přes 4 mld. Kč. Jeho investice zahrnují projekty rizikového kapitálu v oblasti **internetových technologií**, private equity v oblasti **průmyslové výroby** a individuální luxusní rezidenční projekty v Praze.

Skupinu bude na denní bázi řídit CEO společně s dalšími top manažery. Kontrolní orgán bude zastávat dozorčí rada tvořená investory, jež případně ad-hoc doplněna o experty na dané odvětví bude schvalovat jednotlivé akvizice a významnější investice.



JAKUB KRÍŽEK

CEO

Jakub je zodpovědný za vyhledávání akvizičních příležitostí, dojednávání podmínek a realizaci investičním výborem schválených investic. Zároveň bude vykovávat vlastnická práva, rozvíjet obchodní a provozní synergie a garantovat efektivní využívání sdílených služeb v rámci společností skupiny PDG. Do doby obsazení pozice finančního ředitele vyjednává financování skupiny a zastřešuje implementaci finančního řízení a controlling v portfolio společnostech.

Jakub má více než 19 let zkušeností v oblasti projektového řízení ve finančním a automobilovém sektoru v ČR i zahraničí, z čehož posledních 14 let se jako partner společnosti VICF věnuje podnikovým financím a transakčnímu poradenství.



MICHAELA ŠTĚDROVÁ

Obchodní ředitelka

Z pozice obchodní ředitelky se Michaela zaměří na řízení vztahů s klíčovými zákazníky, implementaci obchodních procesů a koordinaci prodejních a marketingových aktivit portfolio společností skupiny PDG. Zároveň je od roku 2016 zodpovědná za strategii a řízení Czechoslovak Design zastřešující aktivity skupiny PDG v oblasti kontinentálních postelí.

Má více než 15 let zkušeností s řízením společností a vedením různých týmů lidí v bankovním, finančním a automobilovém sektoru. Před příchodem do společnosti Czechoslovak Design pracovala téměř 3 roky na pozici výkonné ředitelky Auto Podbabská. Před touto zkušeností 11 let působila v top managementu skupiny GE Money.



ANNA GRUBEROVÁ

Člen vedení CPB

Člen vedení Czechoslovak Premium Brands (CPB) a Managing Partner společnosti GARVE CZ, jež poskytuje PDG marketingovou, mediální a PR podporu a pomáhá vytvářet obchodní a marketingové synergie v rámci skupiny CPB.

Anna více než deset let zastávala přední manažerské pozice ve společnosti Porsche Holding, kde mimo jiné zodpovídala za značky Porsche, Audi a Bentley za celý český trh.



Neobsazena

Šéf designer



Neobsazena

CFO



Neobsazena

Výrobně
technický ředitel

SDÍLENÉ SLUŽBY V RÁMCI AKTIVIT INVESTORŮ

Při budování skupiny a rozvoji portfolio společností budou managementu PDG dispozici kontakty, zkušenosti a špičkové služby ověřených profesionálů ostatních společností v rámci zázemí svých investorů, čímž si PDG bez nutnosti budování vlastních týmů zajistí okamžitý přístup k řadě klíčových kompetencí.



sdílené služby v oblasti marketingu, PR aktivit, nákup mediálního prostoru a tvorba obchodních kampaní, databáze prémiové klientely

PREMIUM
MEDIA GROUP

mediální prostor v realitních titulech ESTATE a Architect+ a v dalších tématicky titulech zaměřených na prémiovou klientelu (lifestyle, sport, umění)



vyhledávání a analýza zajímavých investičních příležitostí

HAVEL HOLÁSEK | PARTNERS
advokátní kancelář

právní služby, ochranné známky, due diligence, transakční dokumentace

hokosoft

mediální agentura zaměřená na online a výkonnostní marketing

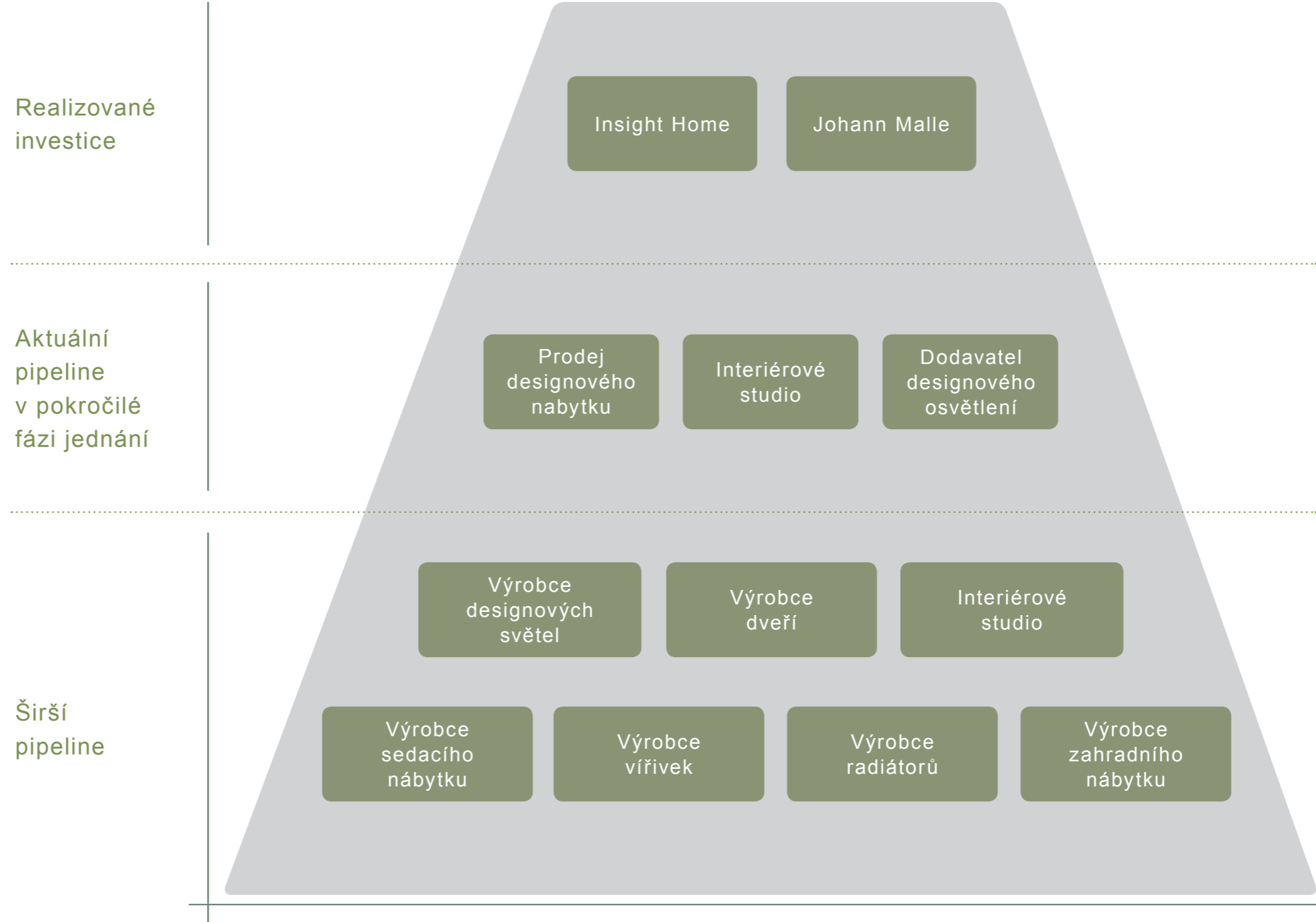
S E B R E

spolupráce s architekty, designéry, přehled o plánované výstavbě, znalost zahraničních trhů a tamního lokálního businessového prostředí

HINTON

projekce, výstavba, přístup k zákazníkům společnosti coby bonitní klientele a dodávky pro další developerské skupiny

REALIZOVANÉ INVESTICE A AKTUÁLNÍ PIPELINE



KONTAKTNÍ ÚDAJE

JAKUB KŘÍŽEK

Premium Design Group a.s.

jakub.krizek@cscp.cz

+420 774 74 33 74