

# Co víno, to jiná sklenice

Po poválečném vyhnání z Jabloncka se Riedlovým s pomocí rodiny Swarovských, přátel po staletí, podařilo usadit v Rakousku. **Prosadili se s unikátním konceptem** různých skleniček pro různé typy vína. Dnes jdou i do nealka a horkých nápojů. Otec Georg a syn Maximilian Riedelovi se stali rakouskými Podnikateli roku.

**Vaši rodině přetřela válka podnikání i život v Československu. Jaké bylo začít znovu a z nuly? Co byste poradil někomu, kdo musel začínat nanovo?**

Nemůžete to zvládnout sám, musíte mít tým, přátele a partnery, za kterými můžete přijít, vyměnit si nápady a nechat se inspirovat. Když začínáte po bankrotu, rozmyslete se, jakou máte vizi, jestli chcete vyrábět, mnohé země toto podporují. Na počátku totiž potřebujete vstupní kapitál. Je důležité vědět, komu se zavázete. Nejhorší je mít nápady, ale půjčít si na ně u někoho, kdo chce, aby se mu peníze brzy vracely, a nic dalšího.

**Byla pro vás tímto mecenášem v Rakousku právě rodina Swarovských?**

Vrátím se do historie. Zdá se, že se naše rodiny přátelily už od 18. století, protože jsme pocházeli z Jabloncka ze stejné vesnice. Naše rodina byla největší sklářskou firmou v Československu a až já zkoumám kořeny. Dědečka už to nezajímalo, protože přišel o všechno. Pradědeček po deseti letech v gulagu přijel jako zlomený člověk a můj otec, ten se rozhodl nedívat zpět. Já žiju přítomností, ale chci se z minulosti poučit. První generace sklářů v naší rodině začala pracovat v roce 1756, nejstarší dochované kořeny naší rodiny na Jabloncku pocházejí z roku 1673 a prý jsme se po celé generace přátelili se Swarovskými. Můj dědeček musel nastoupit v 16 letech, aby bojoval za německou armádu v Itálii, kde se zamiloval do své budoucí ženy, ale i do vína. V roce 1945 ho však Rusové zajali a chtěli deportovat na Sibiř. Jemu se podařilo vyskočit z vlaku, šlo o život. Došel do Innsbrucku, a když se ptal po práci ve sklárně, dostal se ke Swarovským. To jméno znal od svého dědečka. Daniel Swarovský ho uvítal a poradil mu, aby se nevracel do Československa, že o všechno přišli a že jeho otec Walter Riedel je v gulagu. A aby zůstal v Tyrolsku, že mu zafinancuje studia fyziky a chemie. On se pak oženil v Itálii a odstěhoval se k Neapoli, kde pracoval ve sklárnách. Najednou mu Swarovští napsali: Clausi, je tu zkrachovalá sklárna na prodej, půjčme ti peníze, když ji koupíš a vrátíš se k podnikání.

**Jaké sklo děláte?**

Ploché technické sklo, kterým prošel můj praděda, už ne, všechny znalosti byly pryč. Rozhodl se tedy, že bude dělat jednoduché, ale nádherné sklenice na víno, což odpovídalo tehdejšímu stylu Bauhaus. Reprezentoval pak Rakousko na světových výstavách a vždy přivezl ceny. Uzavíral partnerství s italskými a francouzskými vinaři a testovali chuť vína v různých tvarech sklenic. S tímto konceptem začal cestovat po světě, do Ameriky,



**Učíme lidi chutnat víno** „Ročně uděláme ochutnávky až pro 150 tisíc lidí,“ počítá Maximilian Riedel. Foto: Studio Phenix

Japonska, Číny. S ochutnáváním vína a prodejem sklenic. Time Magazine tvrdil – Riedelovi učí chutnat víno více lidí než kterýkoliv vinař na světě.

**Jak to funguje?**

Je to škola, děláme ochutnávky pro 20 až 500 lidí, kteří si pak koupí sadu sklenic. Ročně jde o zhruba 150 tisíc lidí.

**Které jsou nejprodávavější?**

U červeného na Pinot Noir a u bílého na Chardonnay. Zveme na ochutnávky dvou vín, každého ve čtyřech rozdílných sklenicích. Tehdy se rodí ten úžas a emoce, lidé sami ochutnají, jak má tvar sklenice vliv na chuť. Co víno, to sklenička, v tom tkví naše jedinečnost.

**Sázíte hodně na marketing, že?**

To je nutnost. Teď jsou v kurzu sociální média, ale jsou dvě místa, kde nemůžete mobil použít: když řídíte a když letíte. Proto investuji do billboardů a letištních magazínů. Tam získám pozornost každého. Samozřejmě máme také partnerství s dalšími značkami.

**S jakými?**

S luxusní skupinou LVMH, která vyrábí šampaňské Dom Pérignon, pak s Miele spolupracujeme na vnitřním designu myček a při koupě sklenic je doporučujeme.

**Vaše sklenice se dají mít v myčce?**

Ano, jistě! Rozhodně je neumývejte po večírku ručně, ani nevíte, kolik lidí mi ukázalo, jaké jizvy si z takového mytí odnesli.

**Nově prý spolupracujete s Coca-Colou.**

Někdo se ptá, jestli je to pro nás dost noblí. Ale my vyvíjíme i skleničky pro výrobce vody a dělat pro největšího výrobce nápojů na světě, Coca-Colu, je pocta. Posouváme se o patro výš, Coca-Colu ochutná každý dříve než víno. Navíc je politicky korektní. Je lokální, oni prodávají jen sirup, který se všude míchá s tamní vodou. Pije se ve všech zemích, i tam, kde jsme kvůli náboženství nemohli prodat jedinou věc. K tomu příští rok slaví sto let tradiční lahve a tou jsme se inspirovali.

**Co hodláte dělat v budoucnu?**

Sklenky na horké nápoje, na čaj a kávu. Domluvili jsme se s největším výrobcem kávy a prodej spustíme v listopadu. Značku vám ještě neprozradím.

**A co české víno?**

To je taky velmi dobré, například ryzlinky, jde pro ně využít už stávající nabídky sklenic.

**Dostali jste po revoluci v Česku něco zpět?**

## PROFIL

### Rodinný podnik

Claus Josef Riedel byl první výrobce skla v historii, který objevil, že tvar skleničky velmi ovlivňuje chuť vína. V roce 1961 vyrobil první set skleniček různých tvarů a velikostí podle odrůd. Dnes nechýbí v žádné luxusní restauraci. Jeho vnuk Maximilian nastoupil po bok otce Georga do vedení před deseti lety. Firmu vlastní spolu s rodiči, sestra je právnička a žije ve Švýcarsku. Sklady a obchodní zastoupení mají v řadě zemí, vyrábějí však jen v Rakousku a v Německu.

Ne, bohužel se na nás vztahují Benešovy dekrety. Pro nás je to ztracená domovina, je mi to líto, ale často tam jezdím. Nacisté jsme nebyli, nám prostě vláda přikázala spolupracovat s armádou. Můj dědeček to nikdy neodpustil, ale už nežije. Až já jsem ten šťastlivce, který využívá výhod Evropské unie a může zaměstnávat v Kufsteinu ty nejlepší české a slovenské skláře. To jsem moc rád, protože v Rakousku už nemáme sklářské školy.

**Jaký byl nejtěžší moment vašeho nynějšího podnikání?**

Přišel v půli 70.let, kdy se dědeček nechtěl vzdát vedení továrny, i když ji můj otec už byl připravený převzít, a firma upadala. Dědeček byl velmi talentovaný designér a vizionář, ale neuměl dobře hospodařit s penězi. Financující banky tehdy zatlačily na otce, ať firmu převezme. On si dobře zapamatoval, jak banky mohou zasáhnout do rodinného byznysu, a tak se rozhodl přestat na ně spoléhat. Isme tedy plně nezávislí a jsme na to hrdí.

**Neplánujete si v Česku koupit nějakou sklárnu?**

V tuto chvíli jsme na hraně výrobních kapacit. Je to šťastná situace, poptávka je větší než výroba. Nevím však, jak dlouho budou ještě lidé oceňovat ruční práci. Stran technologií mám nejmodernější automatickou sklárnu v Německu a právě se rozhoduju, jestli investovat dalších 30 milionů eur z vlastní kapsy do dalšího zařízení ve stávajících sklárnách a zvednout produkci. Proto nemám úplně důvod jít do Česka. Ale pokud se rozhodnou podpořit mou podnikatelskou vizi, což jiné země dělávají, pak jsem ochoten o tom přemýšlet.

**Míníte vládu?**

Ano, měla by podporovat podnikatele. Já mám jinak podporu od německé vlády. Jsem připraven v ČR investovat svůj díl, kdyby mi vláda řekla, že s ohledem na minulost, nové příležitosti a růst mi může pomoci, pak to budu zvažovat. Jinak ne.

**Kateřina Koubová**