

# Martin Fodor: Svojim deťom chcem dať niečo, čo sa nedá zdediť

20.4.2026 - Boris Daru | Týždeň

**Biznis, rodina a výchova budúcich lídrov sa nedajú oddeliť - všetko je súčasťou jedného príbehu. Čo sa dá naučiť rokmi budovania firmy a ako vyzerá podnikanie zvnútra rodiny? Rozhovor o ambíciách, zodpovednosti a o tom, čo má prežiť svojho zakladateľa.**

Niektorí muži merajú úspech veľkosťou portfólia. Martin Fodor, zakladateľ BizPartner Group, ho meria inak - schopnosťou vybudovať niečo, čo ho prežije. Rozhovor o tom, čo skutočne znamená byť otcom v [biznise](#), čo musíte obetovať pri budovaní inštitúcie a prečo najdôležitejšia lekcia, ktorú dáva synom, nemá nič spoločné s číslami.

**staráte sa o 48-miliónové portfólio, medzinárodný ekosystém a troch synov. Kedy ste si naposledy dovolili nerozmýšľať o biznise?**

To je otázka, ktorá ma na chvíľu zarazila. Úprimná odpoveď je, že neviem. Nie preto, že by som bol vorkoholik v klasickom zmysle, skôr preto, že som časom prestal vnímať biznis a život ako dve oddelené veci. Keď sedím s deťmi pri večeri a jeden z nich spomenie kamaráta, ktorý zarobil peniaze na nejakom nápade, pre mňa je to živá lekcia o psychológii rizika. Neanalyzujem biznis. Jednoducho ho žijem. A priznám sa - ani by som to nechcel inak. Tí, ktorí mi hovoria, že treba „vypnúť“, väčšinou nikdy nestavali firmu dvadsať rokov. Keď niečo budujete tak dlho, stane sa to súčasťou toho, kým ste. Nie záťažou, ale identitou.

**je to oslobodzujúce alebo to skôr vnímate ako záťaž?**

Oboje. Záťaž v tom, že nikdy úplne nevypnete. Nie ste úplne preč - ani na dovolenke, ani v sobotu ráno pri káve. Zároveň je to však oslobodzujúce. Nemusím hrať dve roly. Som stále ten istý človek. Moje deti vidia, ako skutočne fungujem. Nie víkendovú verziu úspešného podnikateľa, ktorú by som im ukazoval raz za týždeň. A práve to považujem za najcennejšiu výchovnú lekciiu. Nie to, čo im poviem, ale to, čo vidia každý deň.

**čo ste kvôli budovaniu firmy osobne obetovali?**

Čas, ktorý sa nedá vrátiť. Keď mali synovia päť, šesť, sedem rokov, bol som fyzicky prítomný menej, než by som chcel. Boli roky, keď som bol skôr menom na obrazovke telefónu než človekom pri stole. Najväčšou chybou by bolo snažiť sa túto absenciu kompenzovať tým, že im všetko uľahčím. Deťom majetných rodičov sa absencia otca nekompenzuje peniazmi. Kompenzuje sa kvalitou toho, čo im odovzdáte, keď pri nich ste.

**ako to vyzerá v praxi?**

Beriem ich na stretnutia. Sú pri reálnych rozhovoroch. Nie ako diváci, ale ako ľudia, ktorí si potom musia urobiť vlastný názor. A keď ideme domov autom, pýtam sa ich jednoduché otázky: Kde si videl riziko? Prečo ten človek hovoril veci, ktoré si navzájom odporovali? Čo by si spravil inak? Niekedy mlčia. Niekedy povedia niečo, čo ma prekvapí. Vždy ale premýšľajú. A to je presne to, čo chcem. Nechcem ich učiť finančné tabuľky. Chcem ich naučiť čítať ľudí a situácie. To sa v škole nenaučíte.

## **máte troch synov a každý je iný. Ako pristupujete k tomu, že jeden z nich možno firmu nechce?**

S úlavou, ak mám byť úprimný. Nútená kontinuita je najrýchlejší spôsob, ako zničiť to, čo ste vybudovali. Asi všetci sme to už niekde videli – rodičia celý život niečo budujú, deti to do pár rokov rozložia. Nie preto, že by boli neschopné, ale preto, že dostali kľúče bez toho, aby rozumeli zámku. Nikdy som im nepovedal: „Toto raz bude vaše.“ Povedal som im skôr: „Toto existuje a takto to funguje. A vy sa slobodne rozhodnete, čo s tým urobíte.“ Budujem im štartovaciu čiaru, nie zlatú klieť. Nestavajte firmu na svojom egu. Stavajte systém, ktorý bude fungovať aj vtedy, keď už v tej miestnosti nebudete.

## **ako do toho zapadá partnerka Petra?**

Petra nie je tichá partnerka v zákulisí. Rieši predovšetkým klientov na Slovensku a v Dubaji. Budovanie dôvery s partnermi a riadenie procesov – to je jej teritórium. Ona buduje mosty tam, kde ja nastavujem smer. Ja nastavujem makrostratégiu a víziu. Ona z pozície COO buduje architektúru, vďaka ktorej tá stratégia reálne funguje. Doma to funguje podobne. Máme jasne dané roly. Nie preto, že by sme si ich rozdelili pri stole, ale preto, že každý z nás robí prirodzene to, v čom je dobrý. Keď to funguje takto, nepotrebuje dohody. Potrebujete len rešpekt.

## **váš najstarší syn uviazol sám v Dubaji, keď vypukol konflikt.**

Áno. S Petrou a oboma mladšími synmi sme koncom februára, ešte pred konfliktom, v nevedomosti odleteli naspäť na Slovensko, za ním mala prísť známa, no tá už neodletela. Niekoľko dní bolo pre nás ťažkých. Je to predsa náš šestnásťročný syn – sám, ďaleko. Našťastie sa držal veľmi statočne a najviac ho trápilo časovanie obchodov na burze. Nakoniec sa mi podarilo prísť po neho trocha komplikovanou cestou cez Istanbul do Muscatu a potom taxíkom do Dubaja.

## **čo je to niečo, čo sa nedá zdediť a čo deti dostanú namiesto firmy?**

Spôsob myslenia. Schopnosť vidieť riziko skôr, než ho ostatní vôbec cítia. Etiku, ktorá vám dovolí povedať nie aj vtedy, keď je áno finančne lákavejšie. A príbehy. Príbehy o tom, prečo sme niečo odmietli, prečo sme niečo riskovali a kde sme sa mýlili. Tie sa nepíšu do excelov, ale práve ony formujú rozhodnutia v momentoch, keď niet času na analýzu. Tie príbehy sú základ. Všetko ostatné – tabuľky, výnosy, portfólio – je len technika. Nestavať firmu na svojom egu. Snažiť sa stavať systém, ktorý bude fungovať aj vtedy, keď už vy v tej miestnosti nebudete.

*martin Fodor je stavebný inžinier, investor s viac ako 18-ročnou praxou v realitnom segmente, zakladateľ a generálny riaditeľ investično-reality skupiny [BizPartner Group](#). V rámci jej rozvoja sa zameriava na development, akvizície distressed aktív a inovatívne modely financovania nehnuteľností. Svoje zázemie nachádza v rodine.*

<https://www.tyzden.sk/ekonomika/133238/martin-fodor-svojim-detom-chcem-dat-nieco-co-sa-neda-zdedit>