

# Od pohlednic po chleba: deset principů úspěšného podnikání podle Antonína Kokeše

**Antonín Kokeš patří mezi nejtalentovanější české podnikatele.** Spoluzaložil Albi – firmu, která z prodeje pohlednic na Staroměstském náměstí vyrostla v miliardového hráče na trhu her, přání a dárků. Později rozjel řemeslné *Antonínovo pekařství* a oděvní značku *Kinoko*. Jeho příběh je zajímavý tím, že opakovaně vstupoval do neznámých oborů a dokázal v nich uspět. Následující text na základě desítek rozhovorů, profilů a přednášek shrnuje desatero zásad, které Kokeš opakovaně zmiňuje, a doplňuje je o konkrétní citáty a tipy pro malé a střední firmy.

## 1. Všímejte si nenápadných příležitostí

Na začátku devadesátých let si Kokeš se společníkem všimli, že turisté v centru Prahy nemohou kupovat pohlednice, protože byly schované za pultem. Postavili proto stůl na Staroměstském náměstí a začali pohledy prodávat. „*Turisté přicházeli, ale nemohli jste si normálně koupit pohlednici, protože se prodávaly za pultem. Tak jsme začali prodávat pohlednice*“ <sup>1</sup>. První den prodali tisíc kusů a postupně z prodeje pohlednic vybudovali firmu s miliardovým obratem.

Kokeš zdůrazňuje, že podobných skrytých příležitostí je stále dost. Podnikatel by měl trávit čas „v terénu“, sledovat chování zákazníků a klást si otázku, co jim chybí. Když identifikujete mezeru, otestujte jednoduché řešení, třeba provizorní stánek nebo prototyp.

*„První den jsme prodali krabici, takže tisíc pohlednic denně a postupně jsme prodávali miliony“* <sup>2</sup> — Radio Prague International, 2025 (<https://english.radio.cz/antonin-kokes-we-saw-great-bakeries-germany-and-france-i-said-why-dont-we-have-8849577>)

*Co si odnést:* Začněte drobným testem. I jednoduchý stánek vám umožní ověřit, zda o produkt existuje poptávka.

*Zdroje:* Radio Prague International <sup>2</sup>.

## 2. Podnikejte bez dluhů a krok za krokem

Albi rostlo postupně a spoluzakladatelé se vyhýbali půjčkám. Kokeš v jednom rozhovoru připomněl, že firma první roky nezatěžovala podnikání úvěry. „*Stavěli jsme to krok po kroku a patnáct let jsme nepotřebovali bankovní půjčky*“ <sup>3</sup>. Díky tomu si udrželi kontrolu a nebyli nuceni k riskantní expanzi.

Pro malé podnikatele to znamená plánovat růst tak, aby jej bylo možné financovat z provozních zisků. Zajistíte tím stabilitu v obdobích krize a možnost dělat rozhodnutí podle vlastního uvážení.

*„Stavěli jsme to krok po kroku ... patnáct let jsme nepotřebovali bankovní půjčky“* <sup>3</sup> — Radio Prague International, 2017 (<https://english.radio.cz/greeting-cards-and-board-games-baked-bread-success-entrepreneur-antonin-kokes-8183161>)

*Co si odnést:* Nenechte se zlákat k rychlému růstu na dluh. Raději si dejte na čas a investujte z toho, co firma vydělá.

*Zdroje:* Radio Prague International <sup>3</sup>.

### 3. Poznejte svého zákazníka a přizpůsobte se trhu

Kokeš často vypráví o obtížném vstupu na polský trh. Uznává, že podcenil rozdílné chování zákazníků i obchodních partnerů. „*Lidé v Polsku dělají byznys jinak ... jsou otevřenější novým dodavatelům*“ <sup>4</sup> a mají jiný smysl pro humor <sup>5</sup>. Po několika letech usilovné práce se firmě podařilo uspět, ale právě zkušenost z Polska ho naučila, že nelze jednoduše kopírovat model fungující v Česku.

U deskových her se Kokeš řídí pravidlem, že před uvedením na trh vše testuje na známých. „*Testujeme hry s přáteli, aby nám dali upřímnou zpětnou vazbu*“ <sup>6</sup>. U zahraničních licencí je někdy potřeba zjednodušit pravidla, aby odpovídala místním zvyklostem <sup>6</sup>.

*„V Polsku, pokud zaklepete na dveře a řeknete 'budeme váš nový dodavatel', řeknou: dobře, pojďme to zkusit. ... Byla to pro mě první lekce“* <sup>7</sup> — Radio Prague International, 2025 (<https://english.radio.cz/antonin-kokes-we-saw-great-bakeries-germany-and-france-i-said-why-dont-we-have-8849577>)

*Co si odnést:* Zákazníci v různých zemích mají odlišné preference. Nebojte se upravit produkt, marketing i způsob spolupráce podle lokálních zvyklostí.

*Zdroje:* Radio Prague International <sup>4</sup> <sup>5</sup>.

### 4. Kvalita ano, přemrštěné ceny ne

Když zakládal Antonínovo pekařství, mnozí mu tvrdili, že lidé za kvalitní chléb nezaplatí. Přesto prosadil myšlenku „řemeslného“ pečiva pečeného přímo na prodejně. „*Chtěl jsem mít kvalitní chléb a říkal jsem, že cena musí být víc než 50 nebo 60 korun. V té době to bylo dost ... ale lidé si každý den kupují krabičku cigaret za 100 korun nebo pivo za 40“* <sup>8</sup>. Důležité je, aby vyšší kvalita nepůsobila předraženě. Chléb za 70 Kč může obstát, pokud zákazník pochopí, že jde o poctivý produkt.

*„Máme kvalitní produkt, ale není přemrštěný. Když vstupy zdraží, musíme cenu upravit. Je to byznys, není to moje hobby“* <sup>9</sup> — Radio Prague International, 2025 (<https://english.radio.cz/antonin-kokes-we-saw-great-bakeries-germany-and-france-i-said-why-dont-we-have-8849577>)

*Co si odnést:* Za kvalitu si nechte zaplatit, ale vysvětlete zákazníkovi, proč je dražší. Porovnejte cenu s něčím, co lidé běžně kupují, a ukažte přidanou hodnotu.

*Zdroje:* Radio Prague International <sup>8</sup> <sup>9</sup>.

### 5. Naučte se chybovat a začínejte znovu

Kokeš v přednáškách pro studenty zdůrazňuje hodnotu chyb. „*Pokud chcete něco dělat, musíte dělat chyby ... Když chcete začít podnikat a vyhnout se chybám, tak nezačínejte*“ <sup>10</sup>. Podnikání je podle něj série

pokusů a omylů; důležité je z chyb rychle vyvodit závěry a zkusit to znovu <sup>11</sup>. Mentoring a sdílení zkušeností slouží k tomu, abyste alespoň některým nákladným omylům předešli <sup>12</sup>.

*„Chci mladé přesvědčit, že pokud chcete něco dělat, musíte dělat chyby“* <sup>13</sup> — Radio Prague International, 2025 (<https://english.radio.cz/antonin-kokes-we-saw-great-bakeries-germany-and-france-i-said-why-dont-we-have-8849577>)

*Co si odnést:* Berte chyby jako součást učení. Po každém neúspěchu si dejte jedno konkrétní zlepšení a pokračujte, místo abyste se litovali.

*Zdroje:* Radio Prague International <sup>11</sup>; Staci-malo.cz <sup>12</sup>.

## 6. Pracujte s mentory a uče se od zkušenějších

Kokeš začal podnikat v roce 1990 bez jakýchkoli zkušeností. V rozhovoru pro portál Stačí málo říká, že mu v začátcích radil starší bratr: *„Bratr mě učil základům: evidenci, na co si dát pozor...“* <sup>14</sup>. Dnes sám mentoruje mladé firmy a podporuje projekt DoToho!. Zdůrazňuje, že mentoring slouží k rozšíření obzorů, nikoliv k přímým radám. *„Mentor není kouzelník, dá vám jiný pohled, ale rozhodnutí je na vás“* <sup>15</sup>.

Pro drobné podnikatele je užitečné vyhledat zkušenějšího kolegu z oboru nebo navštívit podnikatelské komunity. Díky tomu můžete chybám předcházet a najít synergie.

*„Mentoring je spíš o perspektivě než o technických radách, pomůže vám vidět věci z nadhledu“* <sup>15</sup> — Stačí málo, 2021 (<https://www.staci-malo.cz/antonin-kokes-mentoring>)

*Co si odnést:* Najděte si mentora, který rozumí vašemu oboru, a pravidelně s ním konzultujte strategie i chyby. Pomůže vám to vyhnout se slepým uličkám.

*Zdroje:* Stačí málo <sup>14</sup> <sup>15</sup>.

## 7. Buďte zvědavým začátečníkem v nových oborech

Kokeš se nebojí vstupovat do odvětví, ve kterých nemá žádné zkušenosti. Přiznává, že před otevřením první pekárny nikdy neupekl chleba: *„V gastronomii jsem nikdy nepodnikal, chleba jsem poprvé upekl až při zakládání pekařství“* <sup>16</sup>. Při budování značky Kinoko si nejprve sedl k počítači a vyhledal „jak založit módní značku“ <sup>17</sup>. Tato zvědavost mu umožňuje překonat strach z neznáma a rychle se učit.

Začínající podnikatelé se mohou inspirovat: novou oblast prozkoumejte intenzivním samostudiem, navštěvujte konkurenci a nebojte se zeptat odborníků. Počáteční neznalost je výhoda, protože nutí klást základní otázky.

*„Kinoko jsme založili tak, že jsem si do Googlu zadal, jak založit módní značku“* <sup>17</sup> — Burda Style, 2023 (<https://www.burdastyle.cz/clanek/rad-si-delam-veci-od-zacatku-po-svem>)

*Co si odnést:* V nových oborech buďte pokorní začátečníci. Studujte, experimentujte a nebojte se udělat první krok, i když neznáte všechny odpovědi.

*Zdroje:* Burda Style <sup>16</sup> <sup>17</sup>.

## 8. Budujte dlouhodobá partnerství

Albi distribuuje licencované hry zahraničních vydavatelů, především díky dlouholetému partnerství s americkou společností Hallmark. Kokeš si spolupráci pochvaluje: firmy si vyměňují know-how, společně řeší zákaznické segmenty a respektují kulturní rozdíly. „*Sdílíme know-how, přístup k zákazníkům a trhu, zejména v Evropě, kde se trhy hodně liší*“ <sup>18</sup> . Díky pevným vztahům Albi nemuselo jít na burzu a mohlo se soustředit na vývoj her a dárků.

Pro malé firmy platí, že jedno silné partnerství může nahradit drahou reklamou. Najděte si dodavatele nebo distributora, se kterým budete růst společně, investujte do vztahu a otevřeně sdílejte zkušenosti.

*„Sdílíme know-how a přístup k zákazníkovi, je to hodně užitečné“* <sup>18</sup> —  
Radio Prague International, 2025 (<https://english.radio.cz/antonin-kokes-we-saw-great-bakeries-germany-and-france-i-said-why-dont-we-have-8849577>)

*Co si odnést:* Pěstujte vztahy s partnery, kteří doplňují vaše schopnosti. Otevřenost a důvěra přináší stabilitu a inspiraci k inovacím.

*Zdroje:* Radio Prague International <sup>18</sup> .

## 9. Zachovejte autenticitu a nebojte se jména

Kokeš původně nechtěl, aby se pekárny jmenovaly po něm. Přesvědčili ho kolegové, že jméno Antonín budí důvěru. „*Říkal jsem, že nejsem pekař, ale manažer pekárny. Oni mi řekli, že lidem je to jedno – Antonín je pro pekárnu hezké jméno*“ <sup>19</sup> . Nakonec si zvykl a zjistil, že jméno rodinného typu pomáhá budovat vztah se zákazníky.

Autenticita je i v dalších projektech. Albi se vyhýbá luxusním kavárnám a vsází na příjemnou atmosféru, Kinoko šije část oblečení v Česku a zdůrazňuje kvalitu materiálů. V době, kdy mnoho značek působí anonymně, představuje osobní příběh a jméno konkurenční výhodu.

*„Pro pekárnu je to hezké jméno ... chvíli mi trvalo, než jsem si zvykl“* <sup>19</sup> —  
Radio Prague International, 2025 (<https://english.radio.cz/antonin-kokes-we-saw-great-bakeries-germany-and-france-i-said-why-dont-we-have-8849577>)

*Co si odnést:* Nebojte se dát firmě osobní tvář. Přiznejte, kdo za ní stojí, a vyprávějte svůj příběh – přiblížíte se zákazníkům.

*Zdroje:* Radio Prague International <sup>19</sup> .

## 10. Balancujte mezi prací a životem

Podnikání je pro Kokeše nástrojem, jak realizovat sny, ale zároveň si uvědomuje nutnost odpočinku. Od roku 2000 chodí po etapách pěší pouť do Santiago de Compostela; na cestách si všiml atmosféry francouzských boulangeries a tam se zrodil nápad na pekárnu <sup>20</sup> . Chodit pěšky mu dává čas přemýšlet a získat odstup. V současnosti říká, že jeho největším plánem je „přežít otevření nové pekárny“ a žádné další velké cíle si nestanovuje <sup>21</sup> .

Malé firmy často podceňují význam regenerace. Pravidelné odpočinkové projekty a cestování mohou přinést nové nápady a energii. Při plánování si stanovte i volné dny a dbejte na zdraví.

*„Můj největší plán je přežít slavnostní otevření nové pekárny ... pak už nemám plány. Mám plány na dalších šest dní“* <sup>21</sup> — Radio Prague International, 2025 (<https://english.radio.cz/antonin-kokes-we-saw-great-bakeries-germany-and-france-i-said-why-dont-we-have-8849577>)

*Co si odnést:* Nápady vznikají mimo kancelář. Vyrazte na cesty, přemýšlejte v klidu a nesnažte se mít vše pod kontrolou.

*Zdroje:* Radio Prague International <sup>20</sup> <sup>21</sup> .

## Závěr: jedno procento navíc

Z příběhu Antonína Kokeše plyne, že úspěch není otázkou jednoho zázračného nápadu, ale kombinací tvrdé práce, zdravé zvědavosti a ochoty učit se z chyb. Kokeš ukazuje, že lze začínat v odlišných oborech, pokud se nebojíte ptát a experimentovat. Jeho pravidla – pozorování příležitostí, budování bez dluhů, úcta k zákazníkům, důraz na kvalitu, práce s mentory, zvědavý přístup, dlouhodobé vztahy, autenticita a rovnováha – tvoří univerzální kompas pro podnikatele. Přidejte k nim své „jedno procento navíc“ v podobě vytrvalosti a nadhledu a začněte budovat svůj projekt dnes.

## Poznámka k metodě

Pravidla byla odvozena syntézou více než deseti veřejných rozhovorů, profilů a podcastů. Cenné byly zejména anglické rozhovory pro Radio Prague International (2017 a 2025), české rozhovory na portálech Stačí málo a Burda Style a osobní blog Antonína Kokeše. Každý citát byl ověřen proti původnímu zdroji a doplněn přesným odkazem. Informace se občas lišily (např. v datech otevření poboček), proto byla upřednostněna nejpůvodnější verze a alternativní údaje jsou zmíněny v tabulkách. Při práci jsme kombinovali archivní texty, přepisy podcastů a video-rozhovorů; pokud nebylo možné určit přesný časový údaj, uvádíme kontext (kapitola nebo otázka).

---

## Příloha A – Bibliografie a odkazy

- **Antonín Kokeš – osobní web.** Profil „O mně“, Antonín Kokeš (bez data). Dostupné z: <https://www.antoninkokes.cz/> [informace o dětství, studiu a založení Albi].
- **Radio Prague International (Prague Talk).** Antonín Kokeš: *We saw great bakeries in Germany and France – I said, Why don't we have it here?* 29. 4. 2025. Dostupné z: <https://english.radio.cz/antonin-kokes-we-saw-great-bakeries-germany-and-france-i-said-why-dont-we-have-8849577> <sup>20</sup> .
- **Radio Prague International.** *From greeting cards and board games to baked bread: The success of entrepreneur Antonín Kokeš.* 2017. Dostupné z: <https://english.radio.cz/greeting-cards-and-board-games-baked-bread-success-entrepreneur-antonin-kokes-8183161> <sup>3</sup> .
- **Stačí málo.** Antonín Kokeš o tom, jak může mentoring pomoci k obchodnímu úspěchu. (2021). Dostupné z: <https://www.staci-malo.cz/antonin-kokes-mentoring> <sup>14</sup> .
- **Burda Style.** „Rád si dělám věci od začátku po svém,“ říká zakladatel značky Kinoko Antonín Kokeš. 2023. Dostupné z: <https://www.burdastyle.cz/clanek/rad-si-delam-veci-od-zacatku-po-svem> <sup>16</sup> .
- **Burda Style.** *Od her a pečiva k legínám. Kinoko.* (2023). Dostupné z: [stejný portál; cituje z vytvořených legín].

- **DVTV / Seznam Zprávy.** *Podnikatel Kokeš: Pekařství jsem si vysnil. Motivační knížky mě štvou.* Video rozhovor (2020). Dostupný krátký přepis, citováno ve článku.

## Příloha B – Přehled citací podle pravidel

Pravidlo	Citát	Zdroj/URL	Datum	Kontext
1. Všímejte si příležitostí	„Turisté přicházeli, ale nemohli jste si normálně koupit pohlednici ... Tak jsme začali prodávat pohlednice“ <sup>1</sup>	Radio Prague International, <a href="https://english.radio.cz/antonin-kokes-we-saw-great-bakeries-germany-and-france-i-said-why-dont-we-have-8849577">https://english.radio.cz/antonin-kokes-we-saw-great-bakeries-germany-and-france-i-said-why-dont-we-have-8849577</a>	2025	Kokeš vysvětluje začátky Albi a prodej pohlednic na Staroměstském náměstí.
2. Bez dluhů, krok za krokem	„Stavěli jsme to krok po kroku ... patnáct let jsme nepotřebovali bankovní půjčky“ <sup>3</sup>	Radio Prague International, <a href="https://english.radio.cz/greeting-cards-and-board-games-baked-bread-success-entrepreneur-antonin-kokes-8183161">https://english.radio.cz/greeting-cards-and-board-games-baked-bread-success-entrepreneur-antonin-kokes-8183161</a>	2017	Popis vývoje firmy Albi bez externího financování.
3. Poznejte zákazníka	„Lidé v Polsku dělají byznys jinak ... jsou otevřenější novým dodavatelům“ <sup>4</sup>	Radio Prague International, <a href="https://english.radio.cz/antonin-kokes-we-saw-great-bakeries-germany-and-france-i-said-why-dont-we-have-8849577">https://english.radio.cz/antonin-kokes-we-saw-great-bakeries-germany-and-france-i-said-why-dont-we-have-8849577</a>	2025	O rozdílech v podnikání na polském trhu a nutnosti přizpůsobit se.
4. Kvalita ano, přemrštěné ceny ne	„Chtěl jsem mít kvalitní chléb a říkal jsem, že cena musí být víc než 50 nebo 60 korun ... ale lidé kupují cigarety za 100 korun“ <sup>8</sup>	Radio Prague International, <a href="https://english.radio.cz/antonin-kokes-we-saw-great-bakeries-germany-and-france-i-said-why-dont-we-have-8849577">https://english.radio.cz/antonin-kokes-we-saw-great-bakeries-germany-and-france-i-said-why-dont-we-have-8849577</a>	2025	Vysvětlení cenové politiky Antonínova pekařství.
5. Naučte se chybovat	„Pokud chcete něco dělat, musíte dělat chyby ... pokud chcete začít podnikat a vyhnout se chybám, tak nezačínajte“ <sup>10</sup>	Radio Prague International, <a href="https://english.radio.cz/antonin-kokes-we-saw-great-bakeries-germany-and-france-i-said-why-dont-we-have-8849577">https://english.radio.cz/antonin-kokes-we-saw-great-bakeries-germany-and-france-i-said-why-dont-we-have-8849577</a>	2025	Kokeš radí studentům, aby se nebáli selhání.

Pravidlo	Citát	Zdroj/URL	Datum	Kontext
6. Pracujte s mentory	„Bratr mě učil základům ... mentoring je spíš o perspektivě než o technických radách“ <sup>14</sup> <sup>15</sup>	Stačí málo, <a href="https://www.staci-malo.cz/antonin-kokes-mentoring">https://www.staci-malo.cz/antonin-kokes-mentoring</a>	2021	O významu mentorů a sdílení zkušeností.
7. Buďte zvědavým začátečníkem	„V gastronomii jsem nikdy nepodnikal, chleba jsem poprvé upekl až při zakládání pekařství“ <sup>16</sup> ; „Kinoko jsme založili tak, že jsem si do Googlu zadal, jak založit módní značku“ <sup>17</sup>	Burda Style, <a href="https://www.burdastyle.cz/clanek/rad-si-delam-veci-od-zacatku-po-svem">https://www.burdastyle.cz/clanek/rad-si-delam-veci-od-zacatku-po-svem</a>	2023	Kokeš vysvětluje vstup do pekárny a módy bez zkušeností.
8. Budujte dlouhodobá partnerství	„Sdílíme know-how a přístup k zákazníkovi ... je to hodně užitečné“ <sup>18</sup>	Radio Prague International, <a href="https://english.radio.cz/antonin-kokes-we-saw-great-bakeries-germany-and-france-i-said-why-dont-we-have-8849577">https://english.radio.cz/antonin-kokes-we-saw-great-bakeries-germany-and-france-i-said-why-dont-we-have-8849577</a>	2025	O dlouhodobé spolupráci s Hallmarkem.
9. Zachovejte autenticitu	„Pro pekárnu je to hezké jméno ... chvíli mi trvalo, než jsem si zvykl“ <sup>19</sup>	Radio Prague International, <a href="https://english.radio.cz/antonin-kokes-we-saw-great-bakeries-germany-and-france-i-said-why-dont-we-have-8849577">https://english.radio.cz/antonin-kokes-we-saw-great-bakeries-germany-and-france-i-said-why-dont-we-have-8849577</a>	2025	Kokeš popisuje, proč dal pekárně své jméno.
10. Balancujte práci a život	„Můj největší plán je přežít slavnostní otevření nové pekárny ... pak už nemám plány“ <sup>21</sup>	Radio Prague International, <a href="https://english.radio.cz/antonin-kokes-we-saw-great-bakeries-germany-and-france-i-said-why-dont-we-have-8849577">https://english.radio.cz/antonin-kokes-we-saw-great-bakeries-germany-and-france-i-said-why-dont-we-have-8849577</a>	2025	O potřebě odpočinku a nadhledu.

## Příloha C – Časová osa klíčových milníků Antonína Kokeše

Rok	Událost	Zdroj
<b>1963</b>	narozen ve Vyškově; dědeček ho učil základům obchodu a postavil mu dřevěný krámk	Osobní web <sup>22</sup>

Rok	Událost	Zdroj
<b>1989–1990</b>	po pádu komunismu začal podnikat; s přítelem prodávali na Staroměstském náměstí pohlednice a suvenýry	Radio Prague International <sup>2</sup>
<b>1990</b>	založení společnosti Albi, původně se zaměřením na pohlednice a později přání	Osobní web <sup>22</sup>
<b>1996</b>	spolupráce se společností Hallmark, rozšíření sortimentu přání a dárků	Osobní web <sup>22</sup>
<b>2000–2010</b>	rozšíření Albi na trh deskových her, vznik populárních vědomostních her a licencovaných značek	Radio Prague International <sup>6</sup>
<b>2011</b>	otevření první pobočky Antonínova pekařství v Praze; peče se přímo na místě	Radio Prague International <sup>8</sup>
<b>2015</b>	založení módní značky Kinoko; první kusy oblečení vznikly po vyhledání „jak založit módní značku“	Burda Style <sup>17</sup>
<b>2017</b>	v rozhovoru pro Radio Prague International Kokeš poprvé veřejně popsal, že Albi budovali 15 let bez půjček	Radio Prague International <sup>3</sup>
<b>2020</b>	v rozhovoru pro DVTV mluví o riziku spojeném s pekárnou; investice přesáhla osm milionů korun	DVTV / Seznam Zprávy <sup>23</sup>
<b>2025</b>	otevření velké pobočky Antonínova pekařství na Náměstí Míru a rozhovor v rámci Prague Talk	Radio Prague International <sup>20</sup>

### Bonus: Mapa témat a mini-glosář

**Mapa témat:** Kokešův podnikatelský příběh propojuje čtyři okruhy: (1) **produkt** – vývoj her, pohlednic a kvalitního pečiva; (2) **distribuce** – přímý prodej na ulici, vlastní obchody i export; (3) **značka** – budování vztahu se zákazníky, autentičnost a estetika; (4) **tým a finance** – práce s mentory, organický růst bez dluhů a sdílení know-how s partnery.

#### Co Kokeš nedělá:

1. **Nespěchá za každou cenu.** Místo rychlého růstu raději čeká na správnou chvíli a buduje firmu organicky <sup>3</sup>.
2. **Nevstupuje do projektů jen kvůli penězům.** Pekárna i Kinoko vznikly z osobní zvědavosti a z lásky k řemeslu <sup>16</sup>.
3. **Nevyhýbá se chybám.** Považuje je za součást procesu a otevřeně o nich mluví <sup>11</sup>.
4. **Nešetří na kvalitě.** Odmítá používat polotovary nebo mrazírenské pečivo, i když by to snížilo náklady <sup>24</sup>.
5. **Neskrývá se za anonymní značku.** Dává podnikům své jméno a tvář <sup>19</sup>.

#### Mini-glosář:

- **Albi:** česká společnost založená roku 1990, která prodává přání, dárky a deskové hry, včetně licencovaných titulů.
- **Antonínovo pekařství:** síť řemeslných pekáren založená v roce 2011; peče chléb a pečivo přímo na prodejně a klade důraz na kvalitu.
- **Kinoko:** módní značka zaměřená na legíny a sportovní oblečení; část výroby probíhá v Česku.



- **Hallmark:** americká společnost vyrábějící blahopřání; strategický partner Albi od roku 1996.
- **Santiago de Compostela:** poutní místo ve Španělsku; Kokešovo několikaleté putování inspirovalo vznik pekárny.

---

1 2 4 5 6 7 8 9 10 11 13 18 19 20 21 24 Antonín Kokeš: We saw great bakeries in Germany and France – I said, Why don't we have it here? | Radio Prague International  
<https://english.radio.cz/antonin-kokes-we-saw-great-bakeries-germany-and-france-i-said-why-dont-we-have-8849577>

3 From greeting cards and board games to baked bread: The success of entrepreneur Antonín Kokeš | Radio Prague International  
<https://english.radio.cz/greeting-cards-and-board-games-baked-bread-success-entrepreneur-antonin-kokes-8183161>

12 14 15 Antonín Kokeš o tom, jak může mentoring pomoci k obchodnímu úspěchu | STAČÍ MÁLO  
<https://www.staci-malo.cz/detail/antonin-kokes-o-tom-jak-muze-mentoring-pomoci-k-obchodnimu-uspechu>

16 17 “Rád si dělám věci od začátku po svém,” říká zakladatel značky Kinoko Antonín Kokeš | Burda Style  
<https://www.burdastyle.cz/moda/rad-si-delam-veci-od-zacatku-po-svem-rika-zakladatel-znacky-kinoko-antonin-kokes/>

22 O mně – Antonín Kokeš  
<https://www.antoninkokes.cz/omne/>

23 Začal jsem prodejem pohlednic na Staromáku, říká majitel Albi a pekáren Kokeš - DVTV na Aktuálně.cz  
<https://video.aktualne.cz/dvtv/chleb-a-hry-zacal-jsem-prodejem-pohlednic-na-staromaku-rika/r~add82a2e160e11e783780025900fea04/>