



# Na Západě je Východoevropan s pár desítkami milionů eur investičně nepodstatný

Právník Jaroslav Havel využil příležitosti a rozhodl se vstoupit do světa family office. „Odešla část lidí od Tomáše Krška, tedy Katka Zychová a širší tým, a také část týmu od Ivana Chrenka,“ popisuje vznik platformy One Family Office, která chce investovat a spravovat majetek nejbohatších Čechů a Slováků.

**Z**akladatel a šéf největší české právní kanceláře se pouští do světa investic a také na Západ. Jaroslav Havel popisuje založení platformy One Family Office, která má sloužit pro správu majetku a investic primárně nejbohatších Čechů a Slováků. „A my sami v Havel & Partners jsme jejími největšími zákazníky,“ říká ve velkém rozhovoru pro HN Jaroslav Havel.

Jak vše funguje z hlediska práva, investic či poradního sboru složeného z těžkých vah českého byznysu? A komu tímto krokem vyrůstá nová konkurence? Kromě jiného Havel oznamuje květnové otevření zastoupení ve Frankfurtu nad Mohanem.

## Proč jste založili platformu One Family Office?

Před více než deseti lety jsme postupně začali budovat vlastní family office. Měli jsme relativně vysoké příjmy a výdělků z advokacie a postupně jsme u správy vlastního majetku zjišťovali sami na sobě, co chceme, co nechceme, co funguje a co ne. Díky tomu už jsme měli ve chvíli, kdy jsme zformovali naši family office platformu, zkušenosti s investicemi v objemu více než tři miliard a správu majetku v objemu zhruba dvě miliardy. Zároveň jsme se dlouhodobě pohybovali profesionálně ve světě family officů. Většina z těch větších jsou naši klienti nebo známe osobně správce a investujeme s nimi.

## Není podobných family office projektů už v Česku dost?

Je pravda, že poslední dobou svižně přibývaly, včetně Slovenska. Seslo se tedy několik faktorů a řekl jsem si, že je čas vstoupit na trh. Zároveň také vznikla mimořádná situace, kdy odešla část lidí z family office Tomáše Krška, tedy Katka Zychová a širší tým, a také část týmu od Ivana Chrenka.

## Zvažovali jste, že vám vlastní family office může poškodit vztahy s jinými hráči na trhu, kteří se správě majetku věnují už dlouho? Treba s privátními bankami či velkou poradenskou čtyřkou PwC, KPMG, Deloitte a E&Y?

S privátními bankami si vůbec nekonkurujeme a nikomu nebereme klienty. Spíš naopak, na trhu je převážně poptávka a nedostatek řešení. Neděláme privátní bankovníctví, které má diametrálně odlišného klienta a odlišné služby. Naše práce tedy spíše generuje další příležitosti pro banky. Už teď jsme v rámci naší family office například vygenerovali několik transakcí, které vyžadovaly akviziční finan-

cování, otevřeli jsme řadu nových účtů, řešili jsme financování. Pokud jde o poradenské firmy z velké čtyřky, s nimi si konkurujeme v řadě oblastí z povahy věci dlouhodobě – v právu, daních. Velká čtyřka ale nedělá moc trustů a svěvěnských a nadačních fondů, to spíše nabízejí menší provideři, spíše se tedy zaměřuje na korporace než na bonitní jednotlivce.

## Co konkurence s jinými family office? Počet zámožných lidí, kterým chtějí ostatní spravovat majetek a radit, je přece jen v Česku omezený.

Family office má v Česku J&T Banka, která má jako banka velké množství klientů a dělá mnoho dalších bankovních a finančních služeb, převážně vlastních produktů – čímž se zásadně

## S privátními bankami si vůbec nekonkurujeme a nikomu nebereme klienty. Spíš naopak, na trhu je převážně poptávka a nedostatek řešení.

liší od nás. Dalšími multi family officů mnoho není. Příkladem je menší Family Office Partners, se kterými spolupracujeme, můžeme si služby vzájemně dále doplňovat, a pak je tu například Emun nebo Encore.

## Na jakém principu váš One Family Office funguje?

Primárně je vytvořený pro nás jako společní kanceláře a associate partnery One Family Office (OFO). Ke koinvestičním příležitostem přibíráme další obchodní partnery. Kdo z nich se chce přidat, může využívat stejný servis, díky čemuž si všichni rozložíme náklady. Jde o úplně jiný model než právní kancelář, která primárně obsluhuje třetí stranu – klienty. Tady je to obrácené a my sami jsme největší „zákazník“ OFO. Při výběru klienta v právní kanceláři řešíte základní kritéria, včetně etického hlediska a nějakého konfliktu zájmů. Díváte se na spolehlivost. Když bude mít klient problém, může vám pokazit reputaci. Tady ale máme ještě vyšší kritéria při výběru ob-

chodních partnerů a mnohem víc nám záleží i na souznění a důvěře. Jinými slovy, hledáme partnery se stejným DNA a uvažováním.

## Uvedli jste, že aktuálně máte ve fondu 7,5 miliardy korun. Jak se to ohodnocuje?

Na některé podíly ve firmách máme znalecké posudky, pak jsou to obchodované cenné papíry a fondy, plus například oceněné nemovitosti. Máme i valuaci na Havel & Partners, která byla před dvěma lety zhruba 2,5 miliardy korun. Jako partneři spravujeme vlastní majetek, je to tedy hodnota našich firem, našich cenných papírů, nemovitostí a prostředků, které s námi partneři investují.

## Cílíte na správu majetku jedné miliardy dolarů už v tomto roce. Jak toho chcete dosáhnout?

Máme celou řadu obchodních partnerů, kteří s námi chtějí sami investovat. Máme velký tržní podíl na právních a daňových službách, zajišťujeme je pro jednu třetinu nejbohatších lidí v Česku a minimálně s polovinou z nich udržujeme velmi úzké vztahy. Důvěřují nám a řada z nich s námi v minulosti už investovala. Poptávají u nás, jaké investiční příležitosti pro ně máme. Jsou to tedy primárně nejbohatší Češi a Slováci, případně cizinci žijící tady, kteří s námi chtějí spoluinvestovat.

## Budete mít licenci na správu cizích peněz, nebo budete fungovat jinak?

Nejsme asset manažeři ani banka. Sami pro sebe ale vyhledáváme příležitosti s vysokou výnosností, díky analytickému zázemí a týmu 15 seniorních investičních odborníků. Umíme právo, daně, účetnictví, a kdo chce, může se s námi spojit. Můžeme pak společně přinést ekvitu do nějakého projektu.

## Na co se chcete zaměřit?

Například na projekty velkých developerů, kdy jde o investici v řádu od pěti do 25 milionů eur. My vložíme 10 až 20 procent a spojíme se s dalšími partnery, kteří mají zájem s námi koinvestovat. Funguje to tedy na klubovém principu. Vstupní investice je vysoká a jednatel by investovat sám nemohl, ale přibíráme partnery a společně investujeme. Plus budeme přemýšlet systémově a dlouhodobě dávat peníze tomu, kdo je prokazatelně umí zhodnocovat, jako jsou osvědčení globální hráči například v oblasti private equity. A chceme také partnerům otevřít více dveří na Západ.

## Jak to myslíte?

Východoevropský jedinec s pár desítkami milionů eur je „velkým“ západním světě pořádek z hlediska investic zcela nepodstatný. Ale když se spojí více rodin a jednotlivců dohromady a složí mnoho set milionů eur, mohou si pak dovolit mnohem lepší služby a mohou vstupovat do investic v západním světě, kde je zajímavější výnos a větší míra kontroly.

## Jak se budete zaměřovat na správu majetku?

Zajišťujeme pro klienty profesionální zastupování a působíme ve vedení jejich nadačních či svěvěnských fondů. Může jít například o klienta, který nemá vyřešené nástupnictví a chce, aby se profesionální správce už za jeho života zapojil do finančního a právního řízení jeho byznysu a správy majetku. Výhodou je, že tato oblast je nekonfliktní, což nám umožňuje starat se o klienty, kteří s námi v advokátní kanceláři nemohou spolupracovat z důvodu obchodních konfliktů zájmů. One Family Office, respektive správa majetku, nám ale v tomto ohledu dává neutralitu a možnost spolupráce i tam, kde jsou jinak klienti kanceláře v korporátní sféře konkurenty.

## Máme i valuaci na Havel & Partners, která byla před dvěma lety zhruba 2,5 miliardy korun. Jako partneři spravujeme vlastní majetek, je to tedy hodnota našich firem, našich cenných papírů, nemovitostí a prostředků, které s námi partneři investují.

## Budete kupovat také firmy, které pak budete řídit?

Ne, z povahy věci OFO obecně nebude kupovat firmy a rozhodně ne majoritní podíly v nich. Musí to být vždy pasivní správa, zachování a rozvoj. Můžeme jít do nějaké minority, pokud bude naše investice nadstandardně zajištěná, například nemovitostmi. Ale nechceme přejímat provozní riziko jednotlivých firem. Co se týká private equity fondů, kromě našich podílů v místních fondech, jako je například ADAX Fond firemního nástupnictví anebo Verdi Fond farem, pak vyhodnocujeme zajímavé fondy v zahraničí. Chceme investovat globálně i kvůli diverzifikaci. A velké fondy obvykle chtějí 10 až 20 milionů dolarů jako minimální vklad, který můžeme s obchodními partnery v OFO složit dohromady a tím do nich vstoupit. Ročně bychom takto zainvestovali dva až tři fondy. V loňském roce jsme takhle investovali například do softwarového fondu Vista.

## Kdo vám investice vyhodnocuje?

Máme v týmu Kateřinu Zychovou z Verdi Capital, Petera Bálinta, jenž pracoval pro největší slovenský family office, Michala Klučáka, který byl v top managementu EPH nebo Jakuba Vrbovského, jenž přišel z Credit Suisse, týmu pro dolarové miliardáře. Zkušební experti z private equity světa tak připravují výběr možných investic a také díky zastoupení v Dubaji a v Londýně můžeme v zahraničí lépe investovat.

## Kam jste zatím investovali v Česku?

Do některých fondů, včetně Verdi Fondu farem, kde máme minority, své vlastní peníze a také právní a daňovou kontrolu. Podobně to máme s ADAX Fondem firemního nástupnictví, kde je prezidentem Vladimír Dlouhý. Posílili jsme ho i personálně kolegy Michalem Klučárem a Davidem Fogadem. Obecně

## Připravujeme otevření pobočky ve Frankfurtu nad Mohanem, kde chceme od května začít s plnohodnotným zastoupením v Německu. A pochopitelně tam budeme i s OFO.



**Služby** Právní a daňové služby zajišťujeme pro třetinu nejbohatších lidí v Česku a minimálně s polovinou z nich udržujeme velmi úzké vztahy, uvádí Jaroslav Havel. **Foto: Právní kancelář Havel a Holásek**

nechceme měnit byznys fondů, jejich provoz či zaměření, ale můžeme je podpořit v oblasti různých služeb, které umíme, a přinést jim další peníze na rozvoj.

**Jaká je role poradního boardu, kam patří například byznysmen Václav Novák, investor Andrej Kiska nebo bankéři Petr Řehák a Štěpán Lacina?**

Neformální. Když prověřujeme jednotlivé příležitosti, chceme znát jejich názor. Říkáme jim „rada chytrých a vlivných“, jsou to skvělí odborníci s mezinárodními zkušenostmi z různých oblastí. A také jsou to všechno lidé, kteří sami investují a sami vydělali hodně peněz. Primárně tak očekáváme, že nám členové advisory boardu poskytnou oponenturu a verifikují náš projekt. Zároveň s námi můžou spolupracovat, jako by byli naši investoři a partneři. Radu můžeme v řádu hodin online svolat i v případě mimořádných příležitostí, tak umíme rychleji rozhodovat.

**Jak se bude v souvislosti s OFO měnit vaše samotná kancelář Havel & Partners?**

Připravujeme otevření pobočky ve Frankfurtu nad Mohanem, kde chceme od května začít s plnohodnotným zastoupením v Německu. Budeme jedinou právníkárskou kancelář z visegrádské čtyřky, která půjde na Západ. A pochopitelně tam budeme i s OFO. Dále máme své lidi v Dubaji a v Londýně a řešíme, že bychom chtěli přibrat někoho v Curychu, abychom měli vlastní spojkou na švýcarské privátní banky. Cesta na Západ je pro nás teď prioritou.

**JAROSLAV HAVEL (50)**

- Spoluzakladatel a řídicí partner advokátní kanceláře Havel & Partners, která patří mezi největší středoevropské právní firmy.
- Před založením vlastní kanceláře pracoval v několika advokátních kancelářích včetně Linklaters.
- Specializuje se na oblasti bankovníctví, finance, obchodní společnost či fúze a akvizice.
- Vlastní také vydavatelství Premium Media Group.
- Působí dlouhodobě jako porotce ocenění TOP ženy Česka, které pořádá její Hospodářské noviny.