



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.

Zakladatel 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 svidně 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 převis poptávky 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 převis poptávky a nedostatek řešení.

liši od nás. Dalších 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 společníky 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 právníká 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 zhodnotit, 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 ve „velkém“ západním světě pořád 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 Klučára, 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 měli 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 řídící 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 jí Hospodářské noviny.