

# Pro bonitní Čechy a Slováky řešíme záložní plány, sám mám také plán B, říká Jaroslav Havel

27.7.2026 - | HAVEL & PARTNERS

**HAVEL & PARTNERS vyrostla během prvního čtvrtletí o zhruba 10 procent, říká pro legalweb její řídící partner Jaroslav Havel. Daří se rovněž spolupracující rodinné kanceláři ONE FAMILY OFFICE, a to i na Slovensku. Jednou z klíčových oblastí jejich globálního poradenského servisu pro bonitní klienty je ale v souvislosti s geopolitickou situací příprava plánu B.**

*„Já sám mám vyřešený záložní plán a samozřejmě i další partneři ONE FAMILY OFFICE mají propracovaný Plán B odpovídající rozsahu našeho celkového spravovaného majetku v řádu miliard korun a významným zahraničním investicím. Sami tedy ukazujeme i vlastní vzor,“* konstatuje Jaroslav Havel a odhaluje, které destinace teď považuje za nejdůležitější.

**Jak u vás vypadalo letošní první pololetí? Čemu jste se nejvíce věnovali? Co zajímavého se stalo?**

V první půlce roku jsme opět ekonomicky rostli, jen za první čtvrtletí obrat kanceláře meziročně rostl zhruba o 10 procent. Nejvíce tento posun podpořily týmy služeb pro privátní klienty, obchodního práva (commercial) či daňového poradenství. Rychlý růst dosahuje i kancelář na Slovensku, kde jsme v dubnu získali v rámci slovenské soutěže Právnická firma roka již popáté v řadě hlavní cenu v kategorii Mezinárodní advokátní kancelář. Zároveň jsme na Slovensku zvítězili v kategorii Klientské služby a v oblasti Bankovníctví a finance.

Nadále se zintenzivňuje i spolupráce s rodinnou kanceláří ONE FAMILY OFFICE v komplexní péči o privátní klienty. Hodnota spravovaného majetku rodinné kanceláře překročila už 18 miliard korun. Služby pro privátní klienty a rodinná kancelář ONE FAMILY OFFICE rostou kombinovaně okolo 30 procent. Zájem o tyto služby evidujeme jak v Praze, tak i v Brně a na Slovensku v Bratislavě. Zvýšená poptávka po komplexním servisu pro movité rodiny zvyšuje i kapacitní nároky na náš zkušený tým, proto otvíráme další pozice od koncipientů přes zkušené advokátky až po partnerské pozice. Kromě práce v kanceláři, která je v oboru lídrem na trhu, jsme schopni kandidátům nabídnout i unikátní finanční podmínky. Na trhu ale vnímám dlouhodobě nedostatek odborníků se zkušenostmi v oblasti privátního majetku a komplexního poradenství pro movité klienty, což z této specializace činí jednu z nejvyhledávanějších a zároveň obtížně obsaditelných oblastí poradenských služeb.

V červnu jsme pak s HAVEL & PARTNERS oslavili 25. výročí, které je pro nás připomínkou, že z kanceláře budované doslova od nuly jsme během jednoho čtvrtstoletí vybudovali nejen největší nezávislou právní kancelář ve střední Evropě, ale jednu z nejvýznamnějších poradenských skupin v CEE regionu. Tato cesta nebyla jen o růstu velikosti, ale především o proměně naší role – od právníků ke strategickým poradcům. Dokážeme propojit právo, daně, byznysové poradenství i technologie a pomáhat firmám při jejich klíčových rozhodnutích.

**Co vás během prvního pololetí nejvíce zaujalo v byznysovém, právním či společenském**

## **dění?**

Geopolitický vývoj v první polovině roku opět ukázal, jak velkou hodnotu má připravenost na případné nepříznivé scénáře. Události na Blízkém východě – konflikt mezi Íránem a USA – během několika dnů ovlivnily pohled řady investorů na region. I Dubaj, která byla dlouhodobě vnímána téměř jako synonymum stability a bezpečí, se najednou začala posuzovat optikou geopolitických rizik. Neznamená to ale, že by přestala být atraktivní destinací. Naopak, myslím, že z dlouhodobého hlediska si své postavení jednoho z nejvýznamnějších světových center pro podnikání a investice zachová. Změnilo se ale především to, že dnes už ani u takto silných jurisdikcí nikdo automaticky nepředpokládá, že jsou zcela bez rizika.

Právě tuto změnu vnímání vidíme i u našich klientů. Dnes nejúspěšnější podnikatelé přemýšlejí hned nad několika scénáři. Stále více bonitních podnikatelů a investorů proto vedle své hlavní strategie připravuje i kvalitní Plán B, který je pro řadu rodin, podnikatelů a investorů nepostradatelnou součástí dlouhodobého plánování – ať už jde o strukturování a ochranu majetku, mezigenerační předání majetku anebo o zajištění jeho kontinuity a mobility právě v případě neočekávaných situací.

Jde o nový fenomén, který řešíme v tomto roce pro desítky bonitních Čechů a Slováků. Plán B je tak dnes jednou z klíčových oblastí globálního poradenského servisu HAVEL & PARTNERS a ONE FAMILY OFFICE.

Já sám mám vyřešený záložní plán a samozřejmě i další partneři ONE FAMILY OFFICE mají propracovaný Plán B odpovídající rozsahu našeho celkového spravovaného majetku v řádu miliard korun a významným zahraničním investicím. Sami tedy ukazujeme i vlastní vzor.

Z hlediska řízení podnikání považuji za nejdůležitější destinace Švýcarsko a Dubaj. Tenerife zase vnímám především jako místo pro odpočinek, rodinné zázemí a klidnější život. Vedle těchto variant však existují i další lokality, které mohou být zajímavou součástí plánu B. Ideální destinaci vždy hledáme podle konkrétních potřeb a priorit dané rodiny či podnikatele. S partnery řešíme nejen diverzifikaci majetku, ale také mezinárodní privátní bankovníctví, právní struktury, daňové souvislosti a praktické zázemí v zahraničí. Protože stejně jako u investic platí, že nejhorší chvíle pro rozhodování je ta, kdy jste pod tlakem. Proto je vždy dobré řešit vše včas a s rozmyslem.

## **Jaké plány máte na letošní druhé pololetí?**

V následujícím období nás čeká i díky rychlému vývoji technologií skutečně zlomová změna, která zásadně promění způsob práce v mnoha oborech, včetně právních a poradenských služeb. Těm, kteří ji včas pochopí, rychle se zapojí a budou ochotni se učit, může přinést obrovské příležitosti.

S HAVEL & PARTNERS patříme dlouhodobě mezi technologické lídry. Významně investujeme do umělé inteligence, automatizace i vlastních digitálních řešení a chceme být i nadále o krok napřed. Zároveň jsem ale přesvědčen, že skutečnou konkurenční výhodou nebude samotná špičková technologie. Rozhodující je naše schopnost propojit ji s hlubokou znalostí byznysu, zkušeností z tisíců transakcí a případů a schopností správně vyhodnotit rizika i příležitosti a nést za tato rozhodnutí odpovědnost. Právě v tom vidím největší hodnotu, kterou můžeme našim klientům přinášet.

Ve druhém pololetí taky očekávám, že bude pokračovat zvýšená aktivita na trhu fúzí a akvizic. Aktuálně chce až třetina zakladatelů do 5 let firmu prodat. V posledních letech doprovázíme řadu firem při jejich prodeji strategickým nebo finančním investorům a vidíme, že majitelé dnes nehledají jen právní servis. Vnímáme to i v regionech, kde působí řada úspěšných rodinných firem. Potřebují partnera, který jim pomůže celý proces připravit – od nastavení vlastnické struktury a přípravy společnosti na prodej přes vyjednávání s investory až po reinvestici získaných prostředků, správu

rodinného majetku nebo mezigenerační předání.

My můžeme díky komplexitě našich služeb a pobočkám jak v Praze a Bratislavě, ale i v regionech – v Brně, Ostravě, Olomouci, Plzni – poskytnout rozsáhlou péči, která se kromě správy majetku týká také právních, daňových či personálních záležitostí. Naším cílem je, aby hodnota vytvořená ve firmě pracovala pro rodinu stejně chytře, jako dosud pracoval její zakladatel či zakladatelka. Pomáháme podnikatelům dopředu připravit firmu, rodinu i majetek na okamžik, kdy se prodej společnosti může stát reálným.

Před transakcí zkoumáme vše, co může ovlivnit její hodnotu, řešíme právní a daňové nastavení, vlastnickou strukturu, ochranu klíčových aktiv či budoucí roli zakladatele. Jde prostě o one stop shop, který klienti i čím dál častěji vyžadují.

<https://www.havelpartners.cz/pro-bonitni-cechy-a-slovakys-resume-zalozni-plany-sam-mam-take-plan-b-rika-jaroslav-havel>