

Ochránit majetek a pomoci mu růst

2.9.2024 - | HAVEL & PARTNERS

Jak hodnotíte hospodářské výsledky HAVEL & PARTNERS za loňský rok a jak se vám daří letos?

Za loňský rok jsme obrátově rostli nejvíc za posledních deset let. Výnosy za čisté právní a daňové služby rostly o více než šestnáct procent a tržby skupiny přesáhly 1,5 miliardy. Naším cílem je dosahovat růstu kolem dvanácti procent v tržbách. V letošním prvním pololetí je to v meziročním srovnání patnáct procent, takže se nám daří a stále se držíme na špičce advokátního trhu, a to nejen ekonomicky, ale i počtem klientů, kterých máme přes tři tisíce. A také velikostí týmu, který se dnes už pomalu blíží čtyřem stům právníků. Naše kancelář je tak mnohonásobně větší než většina našich konkurentů, což nám dává velkou výhodu nejen z hlediska specializace a kapacity okamžitě řešit velké případy, ale i finanční výkonnosti, včetně úspor z rozsahu.

Nedávno jste založili kancelář ve Frankfurtu. Komu je určená?

Máme v HAVEL & PARTNERS rostoucí počet klientů z Česka i Slovenska, kteří chtějí v Německu podnikat nebo už tam podnikají. Chceme je tam zastupovat co nejkomplexněji, včetně navazování vztahů s obchodními partnery. Zároveň jsme cítili potřebu být ještě víc mezinárodní a být blíž investičním a privátním bankám, family officům a dalším obchodním partnerům, s nimiž spolupracujeme. Ve Frankfurtu je největší počet mezinárodních advokátních kanceláří zastoupených anglosaskými firmami, je to i velmi silná oblast globálního investičního bankovníctví či private equity.

Jak velký tým máte v Německu?

Máme už konečný tým tří právníků, z toho dvou německých právníků, kteří se k nám připojili z předních německých a mezinárodních právněporadenských firem z Bavorska. Oba ale zároveň mluví plynule česky, pocházejí z česko-německých rodin. Práce právníků pro Čechy i Němce v obou jazycích je pro ně mimořádně atraktivní kariérní příležitost. To je i pro kancelář obrovská konkurenční výhoda.

Na co se kancelář v Německu zaměřuje?

Naší ambicí není poskytovat vlastními silami služby v oblasti německého práva. Nejsme konkurencí pro tamější advokátní kanceláře, naopak chceme zintenzivnit kooperaci se sítí německých i mezinárodních právních firem. Náš cíl je zaměřit se tam na byznys a mít tam přímý kontakt se špičkou německé mezinárodní ekonomiky. Zároveň chceme realizovat transakce s tím, že lokální právo zajistí místní právníci, kteří ho umějí nejlépe. Zkrátka jde o to, abychom klientům, kteří míří do Německa, poskytli špičkovou službu a koordinaci.

Letos jste s partnery založili ONE FAMILY OFFICE zaměřený na správu a ochranu majetku. Jaké služby nabízí?

ONE FAMILY OFFICE vznikl spojením a přejmenováním existujících aktivit vyvíjených od roku 2007 a rozšířením týmu o několik nových investičních profesionálů. Dnes tým čítá přibližně padesát právníků, daňových poradců a účetních a patnáct investičních odborníků s mezinárodními

zkušenostmi. Poskytuje komplexní služby pro bonitní jednotlivce a rodiny. V oblasti poradenství je to nastavení ochrany majetku, řešení nástupnictví, ale i bezpečnosti v nejširším smyslu, služby zdravotního concierge a podobně. V rámci nástupnictví například v nadačních a svěrenských fondech přejímá náš tým správcovské role. A to tak, abychom rodině jako profesionálové na oblast ochrany majetku pomohli. Jako třetí nezávislá strana, které důvěřují, jim můžeme dodat naši poradenskou kompetenci a také sdílet s nimi jako partnery investiční zkušenosti. V oblasti investic nejsme nicméně asset manažeři, nenabízíme své investiční produkty. Primárně spravujeme svůj majetek a sdílíme tým, náklady, zkušenosti a know-how na klubovém principu.

Cílili jste na správu majetku v hodnotě jedné miliardy dolarů. Jak se to zatím daří?

Situace se vyvíjí velmi pozitivně, postupně se připojují rodiny se stamiliony či miliardami majetku. Rok od založení bychom měli dosáhnout částky kolem jedné miliardy dolarů majetku a samozřejmě očekáváme podobný, nebo ještě rychlejší růst i v budoucnu. Celková kapacita může být 25 až 30 rodin a při stávajícím tempu růstu bude naplněna do dvou až tří let. Spojujeme se však s různými investory a majetnými osobami i jen pro jednotlivé klubové investice. Pro spolupráci s námi tedy není nutné být trvalým „členem“ ONE FAMILY OFFICE.

S kým ONE FAMILY OFFICE spolupracuje?

Naším cílem je spolupracovat s bonitními rodinami a jednotlivci, kteří s námi sdílejí podobný pohled na svět, podobný přístup k investování, správě majetku a mezigeneračnímu plánování. Pracujeme typicky pro úspěšné podnikatele a manažery, kteří hledají někoho, kdo jim pomůže jejich majetek chránit. Řešíme pro movité rodiny předání a udržení majetku pro další generace. Partnery našeho family office mohou být vrcholoví sportovci, šlechtické rody, ale i církevní instituce nebo úspěšní kolegové právníci, daňoví a jiní poradci, architekti...

Na jaké investice se ONE FAMILY OFFICE zaměřil?

Já a další partneři David Neveselý, Kateřina Zychová z Verdi, která dříve pracovala na Wall Street, a Peter Bálint, jenž působí dlouhodobě v Dubaji, si spravujeme svá vlastní majetková portfolia v nejširším rozsahu. Vzájemně si vyměňujeme informace, což nám umožňuje investovat společně. Toto sdílení informací a zázemí mohou využít také další partneři našeho family office. Snažíme se investovat peníze velice ziskově. Jednou z cest jsou pro nás strategické investice do místních private equity fondů zaměřených zejména na mezigenerační výměnu. Například jsme investovali do fondu Adax, kde skupina HAVEL & PARTNERS zároveň zabezpečuje právní a daňové služby. Dále je to Verdi fond farem, který spravuje Kateřina Zychová a její tým. Kateřina Zychová a Peter Bálint mají také na starosti sestavení portfolia a vývoj produktů fondu Verdi Apex, zaměřeného na hedgeové fondy.

Jaké další investiční příležitosti se partnerům ONE FAMILY OFFICE otevírají?

Investujeme místně i do nemovitostí, poskytujeme půjčky, nakupujeme pravidelně distressed assets. Do ONE FAMILY OFFICE jsme integrovali stávající strukturu Czechoslovak Capital Partners s úspěšnou dvanáctiletou historií a projekty v hodnotě dvou miliard korun. Máme také rozsáhlé portfolio v oblasti venture kapitálu – třináct fondů místních i zahraničních, já sám pak investuji do čtyř fondů v oblasti krypta a blockchainu. A zároveň spolu s partnery ONE FAMILY OFFICE mezinárodně investujeme do globálních fondů a světových hráčů, zejména v oblasti private equity. V minulosti to byly například fondy KKR a Vista, nyní máme příležitost investovat do fondu Bain Capital. To jsou příležitosti běžně v tomto regionu nedostupné, zejména z důvodu kapitálové

náročnosti.

Jak velký máte investiční tým?

Investiční tým tvoří patnáct seniorních lidí a až 25 poradců. Čtrnáct z nich tvoří oficiální Advisory Board na našich webových stránkách. Na oblast private equity se specializují já – zkušenosti mám už od roku 1997, pracoval jsem jako právník pravděpodobně s nejvíce fondy ze všech lidí v Česku a na Slovensku. Dále je to Kateřina Zychová, Peter Bálint nebo associate partner Michal Klučár s patnáctiletou praxí z EPH. Většina lidí z našeho investičního týmu má mezinárodní zkušenosti z dlouhodobých pracovních pozic v USA, Velké Británii, Německu, Švýcarsku, Polsku a Spojených arabských emirátech a s prací pro Goldman Sachs, J. P. Morgan, Credit Suisse, Erste, J&T, EPH, Pentu a podobně. Máme devět seniorních profesionálů, kteří byli dlouhodobě zvyklí spolupracovat s dolarovými miliardáři v Česku a na Slovensku i v zahraničí – kromě všech šesti partnerů a obou associate partnerů Michala Klučára a Daniela Drahotského jsou to Jakub Vrbovský, Petr Dohnal a Jaroslav Baier.

Jak se liší představy nejbohatších českých rodin o investování od reality těch rodin, které s vámi spolupracují?

Do doby covidu a začátku války na Ukrajině česká ekonomika rostla. HDP se zvyšovalo rychleji. České firmy prosperovaly a strategické světové firmy měly zájem o akvizice za zajímavé násobky. Česko se nacházelo na dobrém místě na mapě světa, nemovitosti rychle rostly a české private equity fondy také dosahovaly pěkných zisků. V posledních letech se však situace zásadně změnila. Ekonomika stagnuje, a to nejen v Česku, ale rovněž na Slovensku, v Německu a Maďarsku. Česko se od světa spíše vzdaluje a jiné části světa rostou výrazně rychleji. Diverzifikace investic se tak stává důležitější, a to nejen z hlediska celkového růstu majetku, ale i z pohledu politických a geopolitických rizik. Vnímám, že řada lidí, kteří patří mezi miliardáře podle českých žebříčků, má pořád velkou část svého majetku v jedné základní firmě a také v nemovitostech, mnohdy na stejném místě, kde mají své podnikání. Často mají zároveň menší portfolia spravovaná privátními bankami, jež zahrnují dluhopisy, převážně jen lokální. Naši typičtí partneři ale většinou preferují aktivnější roli.

Proč tedy podle vás mířit s diverzifikací majetku do zahraničí?

I když mají dnes movití lidé majetek v hodnotě několika miliard, většina z nich je stále majetkově „uvázaná“ v Česku nebo na Slovensku a investičně uvažují v české koruně. Otázkou zůstává, zda se na to budou dívat stejně jejich děti, které často studují v zahraničí, mnohdy tam po studiu chtějí zůstat a nemusejí se s tímto pohledem ztotožňovat. Pokud podnikatel vlastní přes devadesát procent svého majetku v místě bydliště, nedává to rodině žádnou mobilitu. Ve ONE FAMILY OFFICE se snažíme otevřít tuto diskuzi a řada lidí na to slyší. Uvědomují si, že jejich děti nemusejí žít v Česku a že závazky, které vytvářejí, nemusejí být pro jejich potomky atraktivní. I proto usilujeme o globální mobilitu majetku a osob.

ONE FAMILY OFFICE se zaměřuje i na generační výměnu a nástupnictví. Co to obnáší?

V této oblasti jsme byli na českém a slovenském trhu průkopníky, věnujeme se jí už od roku 2008. Ve ONE FAMILY OFFICE pomáháme movitým rodinám hledat a vytvářet vhodná právní, účetní i daňová řešení rodinných majetkových poměrů a nástupnictví, a to vždy podle individuálních potřeb klientů. Nejčastěji je to kombinace nadačního fondu se správcovským holdingem neboli rodinnou bankou. Toto nastavení umí efektivně eliminovat dopady špatných budoucích rodinných scénářů a zajistit účinnou ochranu, rozvoj a zhodnocování majetku a zajistit také distribuci rodinného jmění na děti.

Účelem je zamezit tím zároveň rozdrobení majetku.

Odkud pramení riziko rozdrobení majetku movitých lidí?

Když jsme prováděli průzkum NextŽeny, který se zaměřoval na posun od aktivního budování majetku převážně mužského původu směrem k ženám a pasivním členům rodiny, došli jsme k zajímavým závěrům. Podobně jako v Americe má průměrný superbohatý muž v Česku ve své historii dvě manželství, s každou ženou má průměrně dvě děti, z nichž statisticky jsou to vyrovnaně dcery a synové. Muži umírají zpravidla dříve než ženy, přibližně o šest až sedm let. Po úmrtí muže v rodině převažuje ženský element. V takovém případě se v rodině sejde průměrně šest lidí, a pokud nejsou dopředu vyřešené veškeré majetkové a dědické souvislosti, ztěžuje to dohodu o rozdělení a správě majetku. Tím pádem je riziko rozdělení či rozdrobení majetku mnohem silnější. I proto doporučujeme vždy vše řešit preventivně a včas.

Jak se tedy na takové situace připravit?

Pro kontrast se podívejme do doby „fordovsko-baťovského“ kapitalismu, do období trvajícího až do šedesátých a sedmdesátých let dvacátého století. Tehdy se hledal nejvhodnější člen rodiny a případně i CEO, který by firmu udržel pohromadě. A mimo firmu byl jen zlomek majetku pro ostatní členy rodiny, spíše na spotřebu než na investice. Teprve v posledních deseti letech se začal prosazovat model family office, kde se řada firem drží dlouhodobě v rámci portfolia jedné rodiny. Pokud se ale v rodině nenajde vhodný nástupce, který by byznys a správu majetku převzal, jsme v našem family office jako profesionálové opět připraveni poskytnout kapacitu, rozsáhlé odborné znalosti i administrativní podporu profesionálního fiduciárního správce – máme k tomu odpovídající tým – včetně zázemí, zkušeností a také pojištění.

<https://www.havelpartners.cz/ochranit-majetek-a-pomoci-mu-rust>