

Čím přitahuje Brno rychle se rozrůstající původně pražskou poradensko-investiční skupinu Jaroslav Havla?

11.5.2026 - | HAVEL & PARTNERS

Tam, kde se potkávají unikátní lidé, kapitál, technologie a ambice, vzniká nová ekonomická síla. A my chceme být toho součástí, říká o jihomoravském regionu Jaroslav Havel, řídící partner advokátní kanceláře HAVEL & PARTNERS a rodinné kanceláře ONE FAMILY OFFICE.

Když se dnes řekne HAVEL & PARTNERS na Moravě, co bychom si pod tím konkrétně měli představit?

Už dávno to nejsou jen právo a daně. Dnes jsme rozsáhlá poradenská skupina. Letos slavíme 25. výročí našeho vzniku a od právníků jsme se za tu dobu posunuli ke strategickým poradcům. Jihomoravský region je pro nás zásadní, už od roku 2009 tady máme kancelář, která se postupně rozrostla do největší na Moravě s více než 50 právníky. Postupně přibývaly i další aktivity, dnes tu máme i rodinnou kancelář ONE FAMILY OFFICE, investiční aktivity a velmi silné vztahy s místní podnikatelskou komunitou. Jen v Brně pro nás napřímo pracuje přes 300 lidí v několika firmách.

Potkává se tady silná podnikatelská tradice, technologické firmy, univerzity, výzkum, talent i velmi zdravé ambice. A právě to je pro byznys strašně důležité. Jsme tady tedy proto, že chceme být přímo u toho.

Pro koho na jihu Moravy nejčastěji pracujete?

To spektrum je velmi široké. Jsou to velké rodinné firmy, průmyslové podniky, developeri, rychle rostoucí technologické společnosti, startupy, investoři i veřejné instituce. Důležité je, že klientům nedodáváme jen izolovanou právní službu. Často s nimi řešíme mnohem širší souvislosti jejich podnikání. Jak nastavit růst, financovat další etapu. Jak připravit firmu na vstup investora. Kdy předat podnikání dětem, aniž by se rodina rozhádala. Nebo jak ochránit majetek i reputaci.

To je mimochodem přesně důvod, proč dnes vedle advokacie tak silně roste i naše rodinná kancelář ONE FAMILY OFFICE. Klienti stále častěji nechtějí pět různých poradců, ale chtějí partnera, který rozumí byznysu, majetku, rodině, jejím hodnotám a potřebám i investicím jako celku.

Co podle vás dnes dělá z Brna a jižní Moravy tak zajímavé místo pro investory?

Zájem o region jednoznačně potvrzuje kapitál, který sem přichází. Podle údajů Jihomoravského inovačního centra JIC, se kterým dlouhodobě spolupracujeme, je jihomoravský region v Česku jedničkou v podílu výdajů na výzkum a vývoj vůči regionálnímu HDP, celkové investice do výzkumu a vývoje přesáhly 1 miliardu eur. Táhnou především investice do startupů a technologických firem, a rychle rostou obory jako kyberbezpečnost, polovodiče, elektronová mikroskopie nebo letecký a kosmický průmysl. Vzniká tady ekonomika s vysokou přidanou hodnotou. Právě kombinace talentu, výzkumu a kapitálu dělá z Brna a jižní Moravy mimořádně atraktivní místo pro investory. V Brně navíc pořád existuje prostor pro růst, pořád je tady velmi dobrý poměr mezi kvalitou lidí, náklady a potenciálem. A to je z investičního pohledu mimořádně atraktivní.

Zmínil jste JIC. Jihomoravskému inovačnímu centru jste teď pomáhali se vznikem nového venture kapitálového fondu...

Je to tak. Jako poradci jsme se s HAVEL & PARTNERS podíleli na vzniku fondu JIC Ventures, který má ambici zásadně posílit early-stage financování technologických startupů v Česku a celém regionu střední a východní Evropy. To má opět pomoci tomu, aby zdejší region generoval další globálně úspěšné technologické firmy a aby se know-how ze zdejších univerzit a výzkumu rychleji přelévalo do reálného byznysu.

Co jste konkrétně na fondu dělali?

Řešili jsme komplexní právní nastavení fondové struktury JIC Ventures i daňovou a regulatorní architekturu celého řešení. Jde o promyšleně navrženou investiční platformu, zaměřenou na pre-seed a seed startupy s globální ambicí – zejména v oblastech deep tech, SaaS a pokročilých technologií. Během následujících čtyř let plánuje podpořit přibližně 20 firem, každou investicí až 1 milion eur.

Nejde ale jen o finanční kapitál a to je důležité. Platforma přináší i to nejcennější: know-how, zkušenosti a silné vazby na výzkum, univerzity i investorskou komunitu. Právě propojení kapitálu, know-how a zkušeností je přístup, který sami v oblasti venture kapitálu razíme. Takže je nám pak blízké a dává nám smysl, když s tím pomáháme i klientům, v tomto případě právě JIC.

Jak se prakticky do VC komunity s HAVEL & PARTNERS zapojujete?

Venture kapitálu se v HAVEL & PARTNERS věnujeme dlouhodobě, prakticky už od našeho vzniku před 25 lety. Máme specializovaný tým více než dvacetičlenný tým poradců. Nad rámec klasického právního a daňového poradenství pomáháme hledat a realizovat investorům nové příležitosti, startupům zase s rozvojem a propojováním s obchodními partnery. Já jsem aktivní i investičně, v českém VC prostředí téměř 20 let, mezinárodně pak zhruba 5 let.

Investujeme ve významných objemech v řádu desítek milionů dolarů do venture kapitálu jak v CEE regionu, tak i v USA. Trpělivě a dlouhodobě jsme budovali síť kontaktů, které jsou ve světě venture kapitálu neocenitelné. A díky našemu mezinárodnímu renomé můžeme investovat i do skutečné globální VC špičky, jako jsou například fondy Accel nebo Schroders.

K investicím do těchto top fondů je vedle velkého objemu finančních prostředků nutné být z pohledu takového globálního fondu tzv. „smart“ investor. Tedy být pro tyhle světové hráče natolik zajímavý svou reputací, vztahy, intelektem a přístupem k informacím, abyste pro ně v daném regionu zvyšovali naději na další investiční příležitosti včetně nalezení dalších jednorožců.

Jak jinak ještě přispíváte k tomu, aby se v Brně dobře rozvíjely nové projekty a investice?

Zapojujeme se i do projektů, které pomáhají zlepšovat podnikatelské a investiční prostředí. Jedním z posledních příkladů je spolupráce se statutárním městem Brnem na přípravě nových Zásad pro spolupráci s investory při rozvoji veřejné infrastruktury. Zásady přinášejí hlavně jasná a transparentní pravidla pro všechny, takže investoři mají větší jistotu a projekty se dají lépe plánovat. Zároveň pomáhají férově řešit dopady na infrastrukturu a nastavit rozvoj města tak, aby z něj dlouhodobě profitovali jak investoři, tak samotné Brno.

Snažíme se i propojovat zdejší komunitu. Loni jsme uspořádali první ročník investiční konference Big Money s cílem vytvořit nejvýznamnější businessové setkání v Brně a na Moravě, která nabízí unikátní prostor pro sdílení know-how a konkrétní investiční příležitosti. Letos na podzim plánujeme druhý ročník.

Zmiňoval jste vedle poradenství i investiční příležitosti přímo v regionu. Jaké to jsou?

Investičně aktivní jsem tady i se spřízněnou skupinou OneCap. Jejím prostřednictvím jsem například investorem ve fotbalové Zbrojovce. Klub jsme přebírali, když byl ve spodních patrech druhé ligy, nyní jsme již s velkým náskokem první a postupujeme do nejvyšší soutěže. Máme pak ambice do tří až pěti let hrát i evropské poháry. Zbrojovky se osobně ujal managing partner OneCapu Jan Mynář, do vedení přivedl elitní profesionály a s nimi provedl reorganizaci celého klubu. Já jsem na začátku v tichosti poskytl prvních téměř 100 milionů korun na záchranu klubu a přibral jako poradce své přátele z asi nejznámější fotbalové agentury Sport Invest, bez kterých bychom sportovní směřování klubu nemohli tak rychle otočit. Po provedení reorganizace klubu a zásadního obratu v herním projevu a ve výsledcích týmu se k nám pak loni na začátku podzimní sezóny připojil Vojtěch Kačena, a to jako majoritní vlastník a hlavní investor. S jeho další finanční injekcí jsme ještě zkvalitnili tým a začali intenzivně pracovat na budování akademie a přípravě na výstavbu nového stadionu.

Věříme, že se naše počínání líbí i sportovní veřejnosti. Jarní diváckou návštěvností už teď porážíme většinu prvoligových týmů. Od našeho příchodu do klubu vyrostla návštěvnost téměř trojnásobně.

Pan Fait převzetím Líšně a budováním klubu pod značkou Artis Brno pak přispěl k dalšímu zvýšení pozornosti veřejnosti a podnikatelů o fotbal v Brně. Zbrojovka má ale extrémně silnou tradici a fanouškovskou základnu, které se jiné brněnské kluby nemohou zdaleka ani přiblížit. A velká část našich příznivců samozřejmě nelibě nese, když se pan Fait, který se deklaroval jako brněnský patriot s vážným zájmem o záchranu Zbrojovky, rozhodl vytvořit konkurenční projekt. S Janem Mynářem jsme byli od začátku otevření tomu přibrat do klubu další akcionáře. Počítali jsme právě s podnikateli z jižní Moravy se silným místním zázemím, jako je pan Fait. A ani bychom netrvali na našem většinovém podílu. Jsme ze své povahy kooperativní, jak ukazuje i náš další postup. Nicméně pan Fait poté, co se předchozí majitelé Zbrojovky rozhodli reagovat pozitivně na naši nabídku na odkup klubu založenou na dlouhodobé znalosti fotbalového prostředí a jasné vizi posunutí Zbrojovky o úroveň výše, se bohužel vůči nám negativně vymezil, že s námi spolupracovat nebude. My jsme pak přizvali k partnerství Vojtěcha Kačenu, dnes hlavního finančního „hybatele“ Zbrojovky, a rychle směřujeme k našemu cíli vytvořit v Brně špičkový fotbalový klub se vším všudy, jak sportovně, tak i společensky.

Zajímá vás kromě sportu i jiná oblast?

Zbrojovka je jen jeden z našich projektů, sice nejviditelnější, ale ekonomicky asi nejmenší. Nedávno jsme vytvořili nová partnerství v oblasti developmentu, a to jak s finskou YIT (na úrovni celé Evropy, ale s preferencí pro Prahu a Brno), která do Brna nedávno vstoupila prvním projektem (ještě bez nás), tak úplně nově se skupinou DOMOPLAN Tomáše Vavříka, jedním z nejvýznamnějších brněnských developerů. Společně se díváme na řadu zajímavých developerských projektů zejména v oblasti prémiového segmentu rezidenčního bydlení. Zároveň chceme být silnější i v projektech, které mají přesah do kvality života a dlouhodobé společenské potřeby jako například senior care.

Proč právě péče o seniory?

Je to obrovské společenské i investiční téma zároveň. Evropská populace stárne, lidí ve vyšším věku rychle přibývá a kvalitní péče o seniory bude v příštích letech jedna z největších výzev celé společnosti.

Já jsem přesvědčený, že péče o seniory se musí přestat chápat jako okrajová sociální služba. Je to sektor budoucnosti. Bude vyžadovat kapitál, kvalitní operátory, technologii, chytré nemovitostní řešení i nové standardy služeb. Právě proto se na něj v rámci OneCap chceme zaměřovat. Dává nám to smysl hodnotově i investičně. Hledáme oblasti, které mají dlouhodobý fundament, reálný dopad a

kde umíme být aktivním partnerem. Senior care tohle splňuje absolutně a protíná se nám to i s přístupem v rodinné kanceláři ONE FAMILY OFFICE, kdy vedle ochrany či správy majetku chceme našim partnerům především umožnit i co nejkvalitnější život ve všech jeho fázích.

Co si pod tou kvalitou života konkrétně představit?

Každý člověk, který dosáhl nějakého úspěchu a má třeba i nějaký větší majetek, si samozřejmě uvědomuje, že ve výsledku je nejzásadnější zdraví. My umíme s ONE FAMILY OFFICE zajistit přístup ke špičkové péči, k nejlepším odborníkům, řešíme s partnery dlouhodobou starost o zdraví, prevenci, v kritických situacích jim pomáháme najít cestu, která pro ně bude v danou situaci nejlepší. Cílem je, aby měli jistotu, že v každé fázi mají k dispozici tu nejlepší péči a že pro své zdraví udělali maximum.

Vedle zdraví ale umíme zajistit i služby v oblasti bezpečnosti – nejen fyzické, ale i kyberbezpečnosti. Je to i ochrana dobrého jména, což je dnes pro bonitní rodiny čím dál zásadnější. Soustředíme se i na vzdělávání nové generace – pomáháme rodinám připravit děti na odpovědnost, práci s majetkem i roli, kterou jednou přvezmou. Pro řadu movitých rodin je také důležité zanechat pozitivní stopu, a my jim pomáháme filantropii uchopit tak, aby odpovídala jejich hodnotám a byla promyšlená, udržitelná a opravdu pomáhala.

Jaké další otázky řeší movité rodiny?

Spousta z nich už vybudovala úspěšný byznys, ale teď hledají odpověď na otázky, jak majetek spravovat, ochránit a předat další generaci, jak nastavit vztahy v rodině nebo jak oddělit byznys od osobní roviny. My na to máme nejen odpovědi, ale hlavně konkrétní řešení. Vytvořili jsme už přes 550 nadačních či svěrenských fondů nebo trustů, pod jejichž správou je cca 200 miliard korun. U některých rodin nastavujeme holdingové struktury, u jiných řešíme nástupnictví, správu nadačních fondů atd. Je to vždy podle potřeb konkrétní rodiny.

Jak rychle ONE FAMILY OFFICE roste?

Rosteme velmi rychle, ale řekl bych organicky a zdravě. S rodinnou kanceláří máme za sebou první dva roky a objem spravovaného majetku už narostl na více než 15 miliard korun. Věříme, že během roku 2026 dokončíme finální sestavu společně fungujících rodin a partnerů.

Co je pro mě ale ještě důležitější než objem aktiv – podařilo se nám vybudovat platformu, která kombinuje kapitál s intelektuálním, informačním, vztahovým a reputačním kapitálem. To je podle mě skutečná hodnota moderní family office. Nejen kolik peněz spravujeme, ale jakou platformu jsme vytvořili. A právě na to máme velmi dobrou odezvu. Je tady řada silných rodin, které nechtějí jen běžný produkt. Chtějí důvěryhodného dlouhodobého partnera a tím jsme.

Co toto partnerství přináší zapojeným rodinám v oblasti investic?

Základní charakteristikou a největší výhodou ONE FAMILY OFFICE je unikátní komplexita služeb a systém budovaný více než 15 let. Staráme se o rodinný majetek a s ním se nesmí hazardovat. Volíme proto ty nejbezpečnější investice tak, aby rodinné bohatství přetrvalo do dalších generací. Naší zásadní výhodou je, že máme přístup k těm nejzajímavějším investičním příležitostem ve světě v oblasti private equity, tedy investic do zavedených firem, které nejsou na burze. Včetně špičkových globálních fondů, kam se běžný investor z našeho regionu vůbec nedostane.

Ve ONE FAMILY OFFICE se soustředíme na vysoce výnosové, vyvážené a maximálně bezpečné globálně diverzifikované portfolio aktiv ve všech zásadních světových měnách, včetně možnosti zajištění pravidelné renty. Investujeme do všech tříd aktiv. Sestavili jsme tým s důrazem na investování a poskytování poradenství po celém světě. Seniorní investiční profesionálové strávili v

klíčových finančních centrech v součtu dohromady přes více než 70 let, další desítky let působili v zahraničí pak i členové Advisory Boardu.

V loňském roce jste majetkově vstoupili do skupiny Cyrrus. Jaké důvody vás k tomu vedly?

Jde o nejtradičnější brněnskou finanční instituci a také našeho bezprostředního souseda v pražském Florentinu. Majitel Cyrrusu Jiří Loubal je zároveň členem našeho Advisory Boardu. Rádi bychom Cyrrus posunuli do pozice české špičky s významným zastoupením na Slovensku a v dalších zemích střední a východní Evropy.

A vznikl také OFO Globální Private Equity Semi-likvidní otevřený podílový fond pro menší kvalifikované investory, kteří nejsou členy ONE FAMILY OFFICE. Nabízí ho naše skupinová společnost ONE FAMILY ADVISORS, která je vázaným zástupcem Cyrrus, a. s. Již od 1 milionu korun se tak otevřela možnost investovat do fondů spravovaných nejprestižnějšími private equity společnostmi, jako jsou Bain Capital, Apollo, Blackstone, KKR, Carlyle, či Vista Equity Partners. Navíc s kvartální likviditou. Do fondu již během prvních osmi měsíců vstoupilo přibližně 300 investorů a spravuje více než 1,1 miliardy korun.

Když mluvíte o investicích, velké téma je dnes real estate. Jaká je vaše strategie?

V nemovitostech teď zásadně rozšiřujeme naše celosvětové aktivity. Nechceme být lokální hráč uzavřený do jednoho trhu. Díváme se globálně — na USA, Evropu i Asii — a zároveň chceme investovat s vysokou disciplínou a s velmi kvalitními partnery.

Pro rok 2026 počítáme s minimálně 2 miliardami korun equity a zhruba 1,5 miliardy korun dluhového financování, zejména pro špičkové rezidenční projekty. Vedle toho jsme posílili tým. Od ledna se k nám v nejvyšším managementu připojil Pavel Scháňka odborník na mezinárodní investice a správu nemovitostí. To je přesně typ člověka, který nám pomůže posunout real estate strategii na další úroveň. Nechceme být uzavřeni jen v domácím prostředí. Chceme hledat nejlepší příležitosti napříč trhy. A současně platí, že se díváme i na projekty tady v regionu. Brno a jižní Morava jsou pro nás v real estate rozhodně zajímavé.

Když zůstaneme u Moravy: rozšiřujete aktivity i směrem na sever, do Ostravy. Proč právě tam?

I Moravskoslezský kraj je pro nás mimořádně zajímavý region. Má silnou podnikatelskou tradici, velkou energii a zároveň prochází proměnou, která otevírá prostor pro nové typy byznysu, investic i služeb pro bonitní klientelu. Ostravský tým ONE FAMILY OFFICE nově posílila Eva Kadlec Dědochová. Eva byla brand managerkou Rolls-Royce Motor Cars Prague. Pracovala pro ikonické italské automobilové značky zaměřené na tu nejnáročnější klientelu. To je pro tento typ role ideální. V Ostravě navíc sdílíme společné zastoupení HAVEL & PARTNERS, ONE FAMILY OFFICE a investiční skupiny Czechoslovak Capital Partners. A to přesně odpovídá naší logice: nechceme být v regionech jen symbolicky, ale s reálnou schopností poskytovat právní i strategické služby pod jednou střechou.

<https://www.havelpartners.cz/cim-pritahuje-brno-rychle-se-rozrustajici-puvodne-prazskou-poradensk-o-investicni-skupinu-jaroslav-havla>