

Miliardová rodina. Chceme investovat jako nejbohatší Češi, říká Jaroslav Havel

22.2.2024 - | HAVEL & PARTNERS

Právník Jaroslav Havel oznámil zkraje roku svůj vstup do oboru správy majetku.

Muž v čele největší české advokátní kanceláře spustil spolu se třemi partnery One Family Office, v jejímž nejužším vedení i poradním orgánu nechybí jména napojená na Wall Street či Silicon Valley.

Zatímco v nejužším vedení společnosti figuruje kromě Havla advokát David Neveselý, bývalý investiční manažer nejbohatšího Slovaka Peter Bálint či investorka Kateřina Zychová, v poradním orgánu najdete ekonoma Vladimíra Dlouhého, startupového investora a podnikatele Andreje Kisku mladšího či bývalého generálního ředitele MallGroup Jakuba Střeštíka.

„Chceme být schopní zajistit servis pro náš family office, jako kdybychom byli majetkově nejbonitnější či nejúspěšnější Češi, a to včetně bezlimitní možnosti investování v zahraničí,“ popisuje svůj záměr Jaroslav Havel, který se s One Family Office chce zaměřit převážně na klienty s disponibilním majetkem přesahujícím deset milionů dolarů.

„Kvůli nedostatku kapitálu, týmu či znalostí ji mají v tuzemsku jen nižší desítky jedinců, nejspíše do dvaceti rodin či bonitních jednotlivců. Věříme, že nyní mezi ně patří i náš One Family Office, jehož tým je od počátku největším a nejzkušenějším na trhu, a to nikoli jen z důvodu podpory advokátní kanceláře Havel & Partners,“ tvrdí Havel.

Celý tým podle něj sestavovali, jako by už od začátku společně spravovali majetek v hodnotě miliardy dolarů. Této částky pak plánují dosáhnout během jednoho roku. Aktuálně spravuje One Family Office asi třetinu v zásadě vlastního majetku, tedy bezmála osm miliard korun.

Jaroslav Havel teď pro Forbes přibližuje, jak přemýšlí nad svým byznysem i investicemi. A v otevřeném rozhovoru mluví také o rozšíření největší české advokátní kancelář na Západ.

Co všechno je dnes Jaroslav Havel?

Jsem rozkročený do třech oblastí. Ta hlavní je samozřejmě skupina Havel & Partners a různé společnosti, které kolem ní postupně vznikají, tedy poradenství. Druhá noha je One Family Office a spolu s ní i její investiční část, spravující majetek, který jsme zejména poradenstvím vydělali – a doufám, ještě vyděláme.

Jako třetí oblast si nechávám mediální skupinu Premium Media Group. Baví mě věnovat se marketingu a médiím, takže je logické, že tuhle oblast rozvíjím i podnikatelsky. Mezi všemi částmi je synergie a ve všech se věnujeme tomu, čím definujeme naše klienty, tedy nejchytřejší, nejúspěšnější, nejbonitnější a nejvlivnější lidi v Česku a na Slovensku s dobrou pověstí.

V tiskové zprávě k založení One Family Office zmiňujete, že systém pro správu majetku jste začali vytvářet už v roce 2012. Proč s ním přicházíte až teď?

Jde o koncept, který je extrémně komplexní a unikátní nejen na českém trhu. Navazujeme na to, co jsme se naučili v právu a daních, a především čerpáme z pozice, jakou si skupina Havel & Partners

za tu dobu vybudovala, tedy z našeho podílu na trhu.

Vytvořit a poctivě se naučit všechny části, které One Family Office obsahuje – poradenskou, investiční i concierge – v takové kvalitě, jakou chceme, a vydefinovat všechny požadavky klientů a nejdříve se je naučit na nás a na našem majetku, dalo opravdu spoustu práce a stálo stovky milionů korun. Jen finalizace v roce 2023 a ostrá příprava trvala devět měsíců plného nasazení.

Zmiňujete podíl Havel & Partners na trhu. Jak významný je?

Když se na to podívám z hlediska nejmovitější klientely, ze stovky nejbohatších Čechů a Slováků jich obstaráváme třetinu. Pro někoho děláme výhradně, pro jiné pracujeme jen na některých věcech. Optikou top sto korporací pracujeme pro padesát firem. Je ale nutné zmínit, že čím větší firma, tím robustnější interní oddělení právníků sama má.

Obdobný je ale náš podíl na trhu českých a slovenských miliardářů – opět asi třetina ze zhruba devíti set osob. Mezi naše privátní klienty se řadí přes dvě stě padesát převážně podnikatelských rodin. Když se podíváme přes tržby, zisky a přes počty klientů relativně k našemu trhu, má Havel & Partners významně větší podíl než ostatní kanceláře ve vyspělých zemích Evropy a USA.

To na jiných trzích vůbec nevidíte. Tam většinou bývají dvě, tři kanceláře, které mají vyrovnaný podíl. Kdybychom srovnali nejbližší země jako jsou Polsko, Slovensko a Rakousko, nikde nevidíte na špičce místního trhu tak mladou a zároveň velkou domácí firmu, jako jsme my. Například v Polsku má líder něco málo přes dvě stě právníků a aby měl náš tržní podíl přepočteno na velikost země, musel by jich mít až třináct set právníků.

MLADÍ A ÚSPĚŠNÍ

V roce 2022 dosahovaly tržby Havel & Partners za právní služby v tuzemsku více než 900 milionů korun. V žebříčku desítky největších advokátních kanceláří na trhu je také jedinou, která začala působit až po začátku nového milénia – původní pětice právníků ji založila v roce 2001.

Kdo všechno dnes tvoří One Family Office?

V první řadě zakladatelé. Finančním investorem jsou společníci Havel & Partners a je to i tým právníků, daňových a dalších poradců naší skupiny. Manažersky pak za nás já a David Neveselý, dále naši investiční partneři jako Kateřina Zychová, Petr Bálint, Michal Klučár a celý nyní patnáctičlenný investiční tým.

Na další úrovni jsou to členové naší poradenské rady, kteří s námi často i investují nebo jinak spolupracují, nejen příležitostně radí. Pak jsou to i další obchodní partneři, kteří už s námi v minulosti investovali či mají peníze jako koinvestoři ve stávajících projektech nebo projevíli zájem se s námi do budoucna v nějakých investicích spojit.

Nejsme asset manažeři, kteří mají své produkty a ty nabízejí třetím stranám – jsme multi family office, kancelář pro více rodin i individuálních investorů pro jednotlivé projekty. Chceme být ale schopni zařídit všechno: ať už našemu investičnímu týmu rodina „svěří“ celý svůj majetek, tedy náklady i investiční strategie v rámci One Family Office, nebo jednotlivé koinvestice, které transakčně obstaráme po právní i daňové stránce a kapitál složíme ze svého a cizího.

Kolik lidí přes vás investuje?

V nejširším slova smyslu, tedy počtem jednotlivých aktivních investic nakumulovaných za deset let, to budou vysoké desítky lidí, včetně interních investorů – našich partnerů a kolegů.

Jednotlivci?

Jsou to bonitní rodiny a jednotlivci, kteří samozřejmě často investují prostřednictvím svých firem či rodinných struktur. Obecně je na konci vždy česká nebo slovenská fyzická osoba, výjimečně s námi investují cizinci.

Klienty máme od miliardářů přes lidi pracující v investičních skupinách, či v bankovníctví a financích, až po střední podnikatele, vrcholové manažery, lidi z poradenství nebo sportovce.

Ve správě máte aktuálně bezmála osm miliard korun, do konce roku však cílíte na jednu miliardu dolarů. Jak jí dosáhnete?

Ta částka odpovídá aktuální poptávce. Není to tak, že bychom si dali tento cíl a museli nějak zuřivě prodávat. Dosáhneme toho zprocesováním aktuální poptávky a rozšířením investorů o pár pro nás atraktivních osob nebo rodin z hlediska jejich reputace a byznysového přínosu.

Na to potřebujeme přibližně dvanáct měsíců. Aktuální částku tvoří z velké většiny majetek zakladatelů a partnerů One Family Office, asi dvacet procent jsou prostředky spolupracujících osob a firem, které s námi koinvestují do různých projektů.

V týmu najdeme špičkového krizového manažera Václava Nováka, ekonoma Vladimíra Dlouhého nebo startupového investora a podnikatele Andreje Kisku mladšího. Jak se vám povedlo je získat?

Havel & Partners jsme stavěli jako firmu od nuly, rozrůstala se postupně s tím, jak jsme se učili. One Family Office jsme stavěli obráceně, od konce – jako bychom už spravovali onu miliardu dolarů či víc. I proto to tak dlouho trvalo.

Poradenskou část jsme začali budovat v roce 2001, privátní část poradenství v roce 2008, investiční od roku 2012 a concierge od roku 2016. Tým One Family Office jsme pak nesestavovali po jedincích, ale často po celých už fungujících týmech, které jsme spojili a se kterými spolupracujeme.

Například s investiční skupinou Kateřiny Zychové?

Katka je perfektní příklad. Sama má profil globálního investičního bankovníctví, což je tady v Česku unikátní a moc lidí s takovým zkušenostmi tu nenajdete. Zejména žen, což je také důležité, protože děláme hodně pro rodiny. Logicky mají toto zázemí i lidi kolem ní.

Podobně je to i u Petera Bálinta. To je člověk, který několik let působil v rámci největšího slovenského family office v Dubaji, kde se stal integrovanou součástí ekosystému family officů, které spolu spravují desítky miliard nejbohatším rodinám v regionu. Přístup k informacím a deal flow, který takhle máme k dispozici, je unikátní a v našem regionu nereplikovatelný.

Máme výjimečné profesionály a zároveň celé zkušené týmy, například kapacitu týmu skupiny Verdi Capital, která má u nás zase prostřednictvím Kateřiny menšinový podíl a může využívat naše poradenství.

Majetek klientů pak bude tato akciovka spravovat prostřednictvím svěrenských fondů?

Ne, tak to nebude. Nenutíme klienty do žádných struktur. Máme zcela otevřenou architekturu. Spolupracujeme většinou s partnery, kteří již mají svou strukturu pro správu a ochranu privátního majetku včetně nadačních či svěrenských fondů. Nás poptávají, abychom byli v radě jejich fondu a podíleli se na řízení.

V takových případech máme nastavené velmi individuální způsoby odměňování: hodinové odměny, success fees, podíly na úspěchu. Je to opravdu velmi různorodé a individuální. Většina jiných family officů funguje tak, že má nějaký ceník, za který poskytuje určité do jisté míry komoditizované služby.

U nás to tak cíleně není, vše je na domluvě a umíme všechny podoby vzájemně výhodné spolupráce. One Family Office děláme primárně sami pro sebe a ostatní se volně přidávají, v podobě, která jim vyhovuje.

Do čeho tedy konkrétně investujete?

Dlouhodobě investujeme v oblasti pohledávek, private debts a distressed assets obecně, včetně nemovitostí. Teď jsme investice rozšířili o fondovou strukturu a investice v českých i zahraničních investičních fondech. V týmu máme Davida Fogada, který byl sám ředitelem investičního Fondu Českého Bydlení.

Přidali jsme také pasivní investice do nemovitostí: chceme tak být nově nositelem kapitálu pro přední developery, které známe, spolupracujeme s nimi a jsme schopni jim přinést kapitál v rozměru od sta do pěti set milionů korun na jednotlivé projekty.

Pokud jde o cenné papíry, na místní burze moc neinvestujeme, od toho jsou tu jiní, stejně do dluhopisů, na které opět máme spolupráce. Na mezinárodních trzích pak máme připravené investice do nemovitostí a private equity, venture kapitálových i hedgeových fondů, plus přímo do firem v těchto fondech anebo například při zahraničních IPO.

Sami pro sebe si řešíme i akcie, komodity, blockchain, kryptoměny. Prostě plný rozsah investování dle standardů velkých family officů v zahraničí.

Když zmiňujete české a zahraniční fondy - kolik procent si v nich obvykle berete?

Naše filozofie je taková, že v českých fondech chceme mít kontrolní minoritu v pozici general partner, to znamená pomalu upouštíme od čistě pasivního investování. Není to ale striktně dané. Vybíráme fondy, které by měly být schopné ročního zisku dvanáct procent a více, to znamená fondy s vysokou ziskovostí. I když máme někdy pozici general partner, majoritu vždy necháváme zakladatelům či managementu, ať jsou maximálně motivováni.

V čem tedy spočívá kontrola?

Chceme mít kontrolu nad právní a daňovou stránkou a chceme se aktivně podílet na marketingu a byznysovém developmentu. To jsou věci, které jim zabezpečujeme za naši skupinu - dostávají od nás kapitál, marketingové a BD poradenství, pomáháme s kontakty. Beru to tak, že jim tím ulehčujeme práci, a oni se můžou víc věnovat své primární činnosti.

Kde hledáte perspektivní fondy, které budou vydělávat zmiňovaných dvanáct procent?

Musí už je vydělávat anebo být blízko, posuzujeme tedy aktuální výkon v momentě, kdy tam vstupujeme.

V kolika takových entitách jste?

Co se týče fondů včetně fondů SICAV (*typ akciové společnosti, která funguje jako fond kolektivního investování, pozn. red.*), tak jsme v pěti, a nechceme to nějak výrazně navyšovat.

A kdybyste měl zmínit investice, které vám teď osobně přijdou perspektivní?

Sám chci dále směřovat všechny své investice prostřednictvím One Family Office, vyjma specifických, velmi soukromých investic anebo aktiv, které s sebou nesou takové riziko, kterému bych naše partnery nechtěl vystavovat.

Například?

Například mám zainvestováno v kryptoprojektech.

Věříte jim?

Mám pro to různé důvody, učím se tím poznávat nová digitální aktiva i investování mladé generace a kupuji si podíl na trhu. V drtivé většině je to s klienty, v jednom případě investuji do projektu, do kterého má zainvestováno i jeden z mezinárodních investičních guru Bill Ackman.

Ale je to moje soukromé riziko, v žádném případě nikomu nedoporučuji do krypta investovat ani nekomentuji, jak se jeho hodnota vyvine. Jsem rád, že jsem na něm už dost vydělal, ale rozhodně se to nemusí opakovat, je to spíše taková hra. Chci rozumět všem aktivům, i digitálním a rizikovějším, což nejde bez toho si různé investice vyzkoušet. A třeba i dost prodělat.

Co jsou ty další soukromé investice?

Moje největší investice je samozřejmě do Havel & Partners a One Family Office. V minulosti jsem ale také nakoupil nemovitosti – buď distressed assets, které jsme získali za skvělých podmínek, tedy pod cenou, anebo byty a bytové domy, kde jsem využil dlouhých hypoték s nízkými úroky.

Bylo to pro mě zajímavé kvůli páce, kdy jsem hypotékou financoval někde na úrovni osmdesáti procent při úrocích na Slovensku okolo jednoho procenta a v Česku okolo dvou, s fixací na pět až deset let. Takže jsem jen využil načasování. Mám dost peněz ve venture kapitálu, měl jsem štěstí na výběr fondů – zejména Credo a RockawayX mi vydělaly na veškeré další VC investice.

Naopak postupně vyprodávám své portfolio přímých investic do středních a menších českých a slovenských firem, tam jsem naopak v některých případech prodělal a měl řadu nehezkých lidských zkušeností s neseriózními partnery. Prostě už se chci držet je velmi profesionálního investování se samými chytrými, bohatými a úspěšnými lidmi, a o tom One Family Office je.

Z kolika procent se na investicích do projektů vždy podílí One Family Office?

Pokud aranžujeme nějakou velkou investici, vždy do ní jako zakladatelé a partneři sami vkládáme nejčastěji kolem patnácti procent. Může to být až padesát u menších investic, nebo můžeme investici pokrýt úplně sami. Pokud chceme jít našim partnerům příkladem, musíme mít alespoň těch patnáct. U všech investic navíc musíme aktivně manažersky či poradensky být, nikdy to není tak, že bychom jen zprostředkovali příležitost.

Jsou naopak investice, které si necháváte jen pro sebe?

Nezaměřujeme se na investice, které si úspěšný člověk může dělat sám, ke kterým nás nepotřebuje. Typicky kapitálové trhy – sami pro sebe do nich přitom investujeme, máme na kapitálové trhy velmi silný tým.

Příležitosti vidíme v tom, co by sami naši obchodní partneři dělat nemohli: například jít za velkým developerem a alokovat do jednoho projektu 100 až 500 milionů korun, anebo do private equity či

venture kapitálu, do USA či Indie, kam je třeba kapitál 10 až 20 milionů dolarů.

Letos se enormně koncentrujeme na zahraniční private equity fondy, jako bezpečnou podobu diverzifikace ven z naší zkoušené ekonomiky.

Proč?

Když se podíváme na českého miliardáře anebo stomilionáře, většinou má obrovskou alokaci v nemovitostech, nepoměrně oproti lidem z jiných států. Pak má samozřejmě alokace ve svém podnikání, občas v akciích a dluhopisech, ale extrémně podalokovaní jsou v oblasti globálních private equity fondů, hedgeových fondů a mezinárodních venture kapitálových fondů. Takže v první řadě za nimi jdeme s tím, co nemají.

<https://www.havelpartners.cz/miliardova-rodina-chceme-investovat-jako-nejbohatsi-cesi-rika-jaroslav-havel>