

ŠIRŠÍ BYZNYSOVÁ RODINA

ONE FAMILY OFFICE je česko-slovenská rodinná kancelář, za níž stojí tým advokáta Jaroslava Havla. Soustředí do ní nejen svůj majetek. Family office chrání a spravuje i jmění okruhu přátel a obchodních partnerů z Česka a Slovenska.

ONE FAMILY OFFICE funguje naplno od letošního ledna, jak jste se jako nový hráč na trhu ochrany a správy majetku etablovali?

Situace se vyvíjí pozitivně, postupně se připojují rodiny se stamiliony či miliardami majetku. Aktuálně majetek nás zakladatelů, partnerů a omezeného okruhu obchodních přátel, kteří se podílí na platformě ONE FAMILY OFFICE, přesahuje 10 mld. Kč.

Jaký máte ve ONE FAMILY OFFICE cíl?

Chceme vytvořit jakousi širší byznysovou rodinu, proto jsme také zvolili název ONE FAMILY. V duchu našeho motto Úspěch spojuje spolupracujeme s bonitními rodinami a jednotlivci, kteří s námi sdílejí podobný pohled na svět, podobný přístup k investování, správě majetku a mezigeneračnímu plánování.

Jak s těmito rodinami a movitými Čechy pracujete?

Základem je individuální přístup, každá rodina má jiné potřeby, je v jiné životní fázi apod. V rodinách jsou zastoupeny muži i ženy, různé generace, i my tedy pracujeme multigeneračně. Pokrýváme potřeby od úspěšných podnikatelů, kteří jsou v důchodovém věku, až po malé děti – jejich potomky a vnoučata. Vše jsme koncipovali pro celou rodinu.

S čím se na vás mohou obracet?

Pracujeme typicky pro podnikatele a manažery, kteří hledají někoho, kdo jim pomůže jejich majetek chránit. Řešíme také pro movité rodiny předání rodinného byznysu, a to ať už se v rodině najde nástupce, nebo ne... Cílem je i zachování a rozvoj rodinného majetku pro další generace. Díky concierge se snažíme zabezpečit základní rodinné hodnoty – uchování zdraví a jeho prevence, bezpečnost rodiny v nejširším smyslu. Zaměřujeme se také na výchovu a vzdělávání budoucí generace, a to prostřednictvím naší Akademie ONE FAMILY OFFICE.



Součástí ONE FAMILY OFFICE je i investiční část, co pokrývá?

Ano chceme samozřejmě náš majetek dál rozvíjet, máme proto k dispozici 15členný investiční tým. Většina lidí má mezinárodní zkušenosti z USA, Velké Británie, Německa, Švýcarska, SAE. Máme 9 seniorních profesionálů, kteří byli dlouhodobě zvyklí spolupracovat s dolarovými miliardáři v Česku a na Slovensku i v zahraničí.

Můžete popsat, jak spolupráce s vámi konkrétně vypadá?

Představte si ONE FAMILY OFFICE jako one stop shop, kde si můžete zajistit všechny potřeby, nebo vybrat konkrétní servis katalogovým způsobem. Oproti tradičním bankám a asset manažerům obchodní partnery do rodinné kanceláře přijímám já osobně, jako investor a člověk, který má dlouhodobé poradenské, manažerské a podnikatelské zkušenosti. Věnuji se každému partnerovi zvlášť. Ukážu mu do detailu, jak řeším správu svého majetku já osobně, jak řeším nástupnictví, jak diverzifikuju aktiva... Model ukázat ochranu, správu a zhodnocení svého vlastního jmění velmi dobře funguje.

Osobně jim tedy navrhuje, jak mají spravovat a zhodnocovat majetek?

Nevnucujeme partnerům žádný konkrétní přístup. Je na každé rodině,

jakou chtějí mít diverzifikaci. Vidí ale náš příklad. Obecně bych řekl, že my právníci jsme z povahy věci velmi konzervativní a opatrní správci. Cílíme sice na dvouciferný zisk, ale rozhodně ne za každou cenu. Raději s partnery ONE FAMILY OFFICE volíme globální hráče s dlouhodobou prokazatelnou úspěšností než fondy bez historie, které sice nabízejí výjimečný zisk, ale které nemusí být dlouhodobě konzistentní. Společně koinvestice s našimi partnery tedy vždy realizujeme s maximálním snížením míry rizika a se zajištěním. Spolu s partnery 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.

Kolik počítáte, že se celkem do ONE FAMILY OFFICE zapojí rodin?

Celková kapacita může být 25 až 30 rodin a při stávajícím tempu růstu bude naplněna do dvou až tří let. Nejtípcičtější obchodním partnerem je střední podnikatel s majetkem mezi 100-300 miliony korun. Nemusí být ani z velkých center, jako Praha, Brno nebo Bratislava. Může působit i mimo hlavní i krajské město. Tady je zpravidla obtížné získat informace o investičních příležitostech a přístup k poradenství pro správu majetku a s tím související aparát.

Jaké aparáty pro ně tedy vytváříte?

Vždy se snažíme najít nejideálnější řešení podle přání a představ dané rodiny. Nejčastěji je to ale kombinace holdinové struktury a nadačního fondu. V minulosti jsme realizovali nižší stovky trustů a nadačních a svěrenských fondů, pod správou námi vytvořených řešení je objem cca více než 150 miliard korun. Na trhu v tomto oboru působíme už od roku 2008, máme na to kapacitu cca 50 právníků, daňových poradců a účetních, kteří pracují pro třetinu nejbohatších Čechů a Slováků. ●