



MILIARDÁŘŮ JE V ČESKU A NA SLOVENSKU ZHRUBA **TIŠÍC.** MNOZÍ Z NICH NEPOTŘEBUJÍ BÝT VIDĚT

ZATÍMCO NA TITULNÍCH STRANÁCH PERIODIK SE NEUSTÁLE OBJEVUJÍ TATÁŽ JMÉNA, V ZÁKULISÍ ČESKÉ EKONOMIKY TIŠE ROSTE NOVÁ SKUPINA EXTRÉMNĚ BOHATÝCH LIDÍ. MNOZÍ Z NICH DOSAHUJÍ JMĚNÍ V ŘÁDU MILIARD KORUN, A PŘESTO SE O JEJICH EXISTENCI ZATÍM VÍ JEN MINIMUM. DO BUDOUCNA TENTO TREND JEŠTĚ ZESÍLÍ, MYSLÍ SI JAROSLAV HAVEL, ŘÍDÍCÍ PARTNER ADVOKÁTNÍ KANCELÁŘE HAVEL & PARTNERS A RODINNÉ KANCELÁŘE ONE FAMILY OFFICE.

SKUPINA nejbohatších Čechů a Slováků v příštích letech poroste a spolu s tím bude posilovat jeden významný trend. „Očekávám další rozevírání nůžek mezi opravdu nejbohatšími a zbytkem žebříčku. Ti nejsilnější výrazně posilují – mají přístup k nejlepším příležitostem, mozkům, kapitálu,“ odhaduje zakladatel kanceláří Havel & Partners a One Family Office Jaroslav Havel.

V žebříčku nejbohatších Čechů a Slováků, jež každoročně připravuje e15 magazín, se objevila řada nováčků – například Martin Drda a Jan Vild, kteří se rovnou zařadili do první poloviny. Existují v Česku i další významní miliardáři, o nichž veřejnost neví?

JAROSLAV HAVEL Obecně počet úspěšných podnikatelů roste – a nejen těch viditelných. Spousta lidí budovala firmy dlouho v pozadí, bez mediálního zájmu, ale výsledky mluví samy za sebe. V Česku se dá vybudovat velmi hodnotný byznys i bez zájmu médií, například v regionech. V pásmu dvou až pěti miliard korun majetku je u nás několik desítek lidí, kteří fungují velmi nenápadně – mimo média a veřejnost. Pak je tu celá řada podnikatelů s odhadovaným jměním na pomezí žebříčku, o němž můžeme mít jasnější kontury v dalších letech. U těch s desítkami miliard to už ale pravděpodobné není. Nelze si jich nevšimnout.

V Česku funguje institut konečného beneficianta a stále tu jsou firmy s nejasnou strukturou – například Alza nebo Notino. Jaká míra transparentnosti je ideální?

JH Původ peněz by měl být jasný a dohledatelný. Ale pokud si někdo vydělal legálně podnikáním a peníze řádně zdanil, má plné právo se svým majetkem nakládat podle svého uvážení. Ochrana soukromí je legitimní potřeba, zvláště u lidí, kteří nesou vysokou odpovědnost, ale nechtějí být veřejně viditelní nad povinný rámec. Za mě tedy transparentnost ano, nicméně rozumná – ne na úkor bezpečnosti a soukromí. Pro mě je klíčové, aby se k potřebným informacím dostaly zejména úřady a orgány, které to potřebují pro své kontrolní mechanismy.

Český kapitál pokračuje v úspěšné zahraniční expanzi, zatímco na Slovensku se paradoxně daří hlavně těm, kteří působí v Česku, tedy skupinám J&T a Penta. Je to tím, že kdo chce ze Slovenska do světa, musí nejprve přes Prahu?

JH Česko je pro většinu slovenských podnikatelů přirozenou první volbou. Kdo míří ze Slovenska do zahraničí, většinou začíná v Praze. A pokud ne, pak často rovnou cílí globálně – typicky v IT sektoru, jako například Eset. Slováci k nám míří nejen kvůli historické blízkosti obou zemí, ale důvody mohou mít i ekonomické, politické či rodinné. Za posledních pět let počet Slováků podnikajících v Česku vzrostl – podniká jich u nás téměř 25 tisíc, o pět tisíc více než v roce 2020. Vidíme to taky u našich klientů, kterým s přesunem majetku a podnikání pomáháme.

Navzdory úspěchu těch nejbohatších český HDP už delší dobu stagnuje. Polsko, jehož podnikatelé v zásadě zůstávají doma, roste mnohem rychleji. Proč se nedaří rostoucí bo-

hatství nejbohatších Čechů promítnout do výkonnosti celé ekonomiky?

JH Myslím, že jedním z důvodů je slabší podnikatelská kultura. Poláci jsou dravější, víc věří ve své podnikatelské schopnosti a orientují se strategicky na Západ – USA, Francii, Španělsko. Část našich elit v minulosti opakovaně mířila na Východ – do Ruska, Číny. Češi jsou taky národ, který neustále „švejkuje“. Máme na vše vlastní názor, někteří mají problém s autoritami, neuznávají ekonomické a politické elity. Někdy se možná může ozvat i závist, aby se nedařilo sousedovi lépe než mně. A to je prostředí, kde se bohatství přirozeně do ekonomiky nepřelévá.

Dokázal byste odhadnout, kolik movitých lidí v Česku a na Slovensku dosahuje statusu miliardářů?

JH Podle našich dat a odhadů je to zhruba 900 až 1100 lidí, z toho přibližně 65 až 80 má přes deset miliard. Počet i objem majetku českých a slovenských miliardářů tedy výrazně rostou – v roce 2015 jich bylo s majetkem nad miliardu korun kolem 400, tedy zhruba méně než polovina oproti současnosti.

Jaké trendy v žebříčku očekáváte pro příští rok?

JH Určitě další rozevírání nůžek mezi opravdu nejbohatšími a zbytkem žebříčku. Ti nejsilnější výrazně posilují – mají přístup k nejlepším příležitostem, mozkům, kapitálu. Zároveň ale dál přibývá podnikatelů v pásmu od jedné do pěti miliard korun.

Provozujete správu rodinného majetku pod značkou One Family Office. Pro kolik miliardářů z našeho žebříčku pracujete?

JH V rámci Havel & Partners a rodinné kanceláře One Family Office spolupracujeme s vyššími stovkami velmi bonitních klientů včetně stovek českých a slovenských miliardářů. Ale širší ochranu a správu majetku a spoluvestování řešíme v rámci One Family Office s vybranými desítkami z nich. Rodinná kancelář je logicky i jakýsi byznysový a investorský klub. Po dosažení cílové velikosti ke konci roku 2026 chceme tento klub v zásadě uzavřít.

Kolik přesně klientů máte dnes v rodinné kanceláři?

JH U rodinné kanceláře nepoužíváme slovo klient, jsme skutečně spíše byznysový a investorský klub – mluvíme proto o členech jako o obchodních partnerech. Těch v rodinné kanceláři nikdy nebude více než čtyřicet nebo padesát, a to včetně členů advisory boardu (poradního orgánu – pozn. red.) a vedení naší skupiny. Celá skupina Havel & Partners, v níž máme zhruba pět tisíc klientů, roste stabilně dvojciferným tempem. One Family Office jako menší platforma pak logicky ještě o hodně rychleji.

Jak One Family Office funguje? Mají všichni totožné investiční portfolio, ve kterém máte peníze i vy jako fyzická osoba?

JH Nejsme klasický asset manažer, tedy správce aktiv. Jsme multi family office západního typu, který je založený na

klubovém principu. Soustředíme se na vysoce výnosové, vyvážené a maximálně bezpečné globálně diverzifikované investice, často včetně zajištění pravidelné renty. Sdílime know-how, možnosti, mimořádně zkušený tým a kontakty, ale řešení pro každého člena One Family Office je vždy šité na míru jeho individuálním potřebám. Já mám nějakou strategii rozvoje vlastního majetku, kterou s ostatními sdílím, ale žádná dvě majetková portfolia nejsou stejná a ani příliš podobná.

Pro koho se hodí tento typ family office? V Česku jsou zatím známější individuální rodinné kanceláře známých miliardářů, ty jsou však na správu majetku dražší. Investiční platformy zase na druhou stranu velmi zpopularizovaly osobní investování na burzách. Vy se, předpokládám, chcete zařadit někam mezi?

JH Členství v multi family office má smysl zhruba u majetku v hodnotě od sto milionů do pěti až deseti miliard korun, ale horní limit je logicky jen orientační. Když má někdo více, je možné přemýšlet o vlastní rodinné kanceláři. Ale není pravda, že kdo dosáhne na takový majetek, může si ji jednoduše zřídit. Na trhu není dostatek kvalitních investičních profesionálů. Navíc tu vyvstává otázka sítě kontaktů, zejména v globálním rozměru. My členům přinášíme skutečně globální investiční možnosti a globální mobilitu rodiny a majetku, a to díky renomé a kontaktům skupiny Havel & Partners.

Jak si loni rodinná kancelář vedla?

JH Koncept, který jsme loni v lednu spustili, v Česku ani na Slovensku zatím neexistuje, minimálně z hlediska rozsahu a komplexity služeb pod jednou střechou, takže zájem ze strany podnikatelských rodin je velký. Objem spravovaného majetku vzrostl za rok o více než polovinu. Vytvořili jsme už 550 nadačních a svěřenských fondů. One Family Office stojí na absolutní důvěře – jak uvnitř týmu, tak mezi obchodními partnery. Všechno, co děláme, je koncentrované na maximální dosažitelnou kvalitu. Odlišujeme se i kvalifikací, máme v investičním týmu a nejbližším okruhu poradců lidi, kteří pracovali na Wall Street, mají zkušenosti z Londýna, Curychu, Frankfurtu, Dubaje – v součtu dohromady v zahraničí v těch největších finančních centrech strávili sedmdesát let, mnozí pracovali přímo pro dolarové miliardáře. Koncentrovali jsme tedy do týmu skutečnou špičku z hlediska lidských zdrojů.

Říkáte, že každé portfolio je jiné. Existují fondy či obchodované firmy, jež se v nich opakují častěji?

JH Investovali jsme například do globálních fondů jako Bain, KKR nebo fondu fondů Schroders, což jsou vrcholní správci fondů, kam se běžný investor z našeho regionu v zásadě vůbec nedostane. V Česku a na Slovensku pak vybíráme jen příležitosti, kde máme kontrolu prostřednictvím našich právních a dalších služeb, anebo dlouhodobé znalosti obchodních partnerů, většinou kombinace obojího. Podle vzoru Warrena Buffetta a Charlieho Mun-



Očekáváme další rozevírání nůžek mezi nejbohatšími a zbytkem žebříčku. Ti nejsilnější výrazně posilují – mají přístup k nejlepším příležitostem, mozkům, kapitálu. Zároveň ale dál přibývá podnikatelů v pásmu od jedné do pěti miliard.

gera nikdy nechceme ztratit vloženou hodnotu na žádné investici a teprve potom samozřejmě vydělat co nejvíce.

Jakou sumu aktiv dnes spravujete?

JH V polovině roku 2025 jsme v rámci One Family Office sdružovali majetek v hodnotě přes dvanáct miliard korun. V nejbližším roce a půl plánujeme dosáhnout jedné miliardy dolarů. Ale hlavní růst chceme do budoucna generovat tím, že vytvoříme vysoké zhodnocení. Za pět až sedm let bychom měli spravovat kolem dvou miliard dolarů.

Chystáte nějaké investice ještě letos?

JH Letos plánujeme zhruba deset až dvanáct větších investic, každou v objemu přes sto milionů korun. Celkově půjde o čtyři až šest miliard korun. Naším cílem je především globální mobilita majetku a rodin, proto bude portfolio diverzifikované opět převážně směrem do zahraničí. Cílíme hlavně na technologie, zdravotnictví, finanční služby, nemovitosti a na energetiku nebo utility.

Loni jste otevřeli právní pobočku ve Frankfurtu. Kolik už máte z Německa klientů a jakým geografickým směrem chcete jít dál?

JH Naše kancelář ve Frankfurtu nad Mohanem je součástí naší strategie posouvat se stále více do globálního byznysu. Dnes máme zhruba 300 až 400 německých klientů. Frankfurt je pro nás takovým „mostem“ vedoucím na globální trh. Podobně funguje i naše zastoupení rodinné kanceláře v Dubaji. Jakmile to situace dovolí, chtěli bychom otevřít také zastoupení advokátní kanceláře v Kyjevě.

Zatím jste v rámci vašeho family office zmiňoval pouze investice do fondů. Investujete i napřímo?

JH Ano, od září se navíc připojujeme ke společnosti OneCap, nové private equity skupině pod vedením Jana Mynáře zaměřené na přímé investice ve středoevropském regionu. OneCap se zaměřuje nejen na obory zmíněné výše, tedy například zdravotnictví, ale i na takzvané oportunitní investice. Ty nesou výrazně vyšší riziko, a jsou proto vhodné jen pro úzký okruh obchodních partnerů. Patrně nejvíce se OneCap zviditelnila akvizicí Zbrojovky Brno, o kterou se předtím neúspěšně ucházela řada nejznámějších českých podnikatelů. —