



Když úspěch spojuje

Letošní výsledky Havel & Partners indikují nárůst tržeb o 12 procent, ziskovost roste ještě výrazněji

Havel & Partners je co do počtu právníků i tržeb největší tuzemskou advokátní kancelář. Kolos s více než 200 právníky a dalšími zhruba 500 zaměstnanci strategicky řídí jeden z pěti původních zakladatelů kanceláře, Jaroslav Havel.

► V loňském roce jste dosáhli výrazného hospodářského růstu. Jak se vám daří v první polovině letošního roku?

Naše advokátní kancelář roste nepřetržitě od svého vzniku v roce 2001, nicméně loňský rok byl z hlediska meziročního nárůstu tržeb skutečně mimořádný. V Česku jsme rostli o 17 procent, a na Slovensku dokonce o více než 20 procent. Obdobně se dařilo i naší spolupracující inkasní agentuře Cash Collectors. Celkové roční tržby za celou skupinu Havel & Partners tak přesáhly 800 milionů korun a počet klientů dva tisíce. Letošní výsledky zatím indikují nárůst tržeb o zhruba 12 procent za první pololetí, s opět zhruba 20procentním nárůstem na Slovensku, přičemž ziskovost

nejvyšším tržbám? Na čem momentálně nejvíce vyděláváte?

Základní stavební kameny naší poradenské expertizy se nemění. Zůstáváme kanceláří primárně orientovanou na případy s mezinárodním prvkem, které dnes tvoří více než 70 procent všech našich mandátů. Typicky jde o přeshraniční transakce, poradenství spojená se vstupem na zahraniční trhy, s formováním mezinárodních holdingových struktur, ochranou investic, daněmi nebo nasměrováním aktiv do nejrůznějších fondů a trustů doma i v zahraničí. Objem této práce se neustále zvyšuje v návaznosti na mezinárodní expanzi českých a slovenských firem. Velký tržní podíl máme zejména v oblasti česko-slovenského byznysu. Tedy u projektů, které realizují čeští podnikatelé na Slovensku a slovenští podnikatelé u nás. Náš komplexní poradenský servis dnes také využívá zhruba třetina českých a slovenských miliardářů. O tyto klienty se stará největší specializovaný právně-daňový tým ve střední Evropě.

právnických osob. V rámci compliance provádíme audity a různá šetření, a to většinou pro ty největší finanční instituce, státní a městské podniky, ale i nadnárodní korporace, zejména ze sektorů zdravotnictví a farmacie, dopravy nebo obranného průmyslu.

► Pracujete samostatně, nebo v kooperaci s dalšími subjekty?

Naší výhodou je, že si naprostou většinu oblastí dokážeme zajistit sami pomocí svých vlastních právníků, daňových a ekonomických expertů. Máme specializované týmy pro všechny klíčové oblasti práva, včetně trestního, daňového, celního či právní ochrany duševního vlastnictví. V rámci tzv. compliance jsme ale dělali audity a různá rozsáhlá šetření i v tandemu s forezními odděleními firem tzv. velké čtyřky, bezpečnostními a detektivními agenturami, Policií ČR, a dokonce i s americkou FBI. U sporů, restrukturalizací, insolvenčí a vymáhání pohledávek zase úzce spolupracujeme s inkasní agenturou Cash Collectors, kde také máme špičkové ekonomické experty. Totéž platí o kooperaci se společností FairData Professionals, která vznikla v souvislosti se zvyšujícím se zájmem o poradenství v oblasti ochrany osobních údajů. Od roku 2016 se intenzivně věnujeme trestnímu právu prostřednictvím naší aliance s advokátní kanceláří Seifert a partneři, kdy k řešení kauz zejména ekonomické kriminality dodáváme expertizu v nejširší oblasti obchodního a daňového práva a podporu vyšetřování.

Počet sporů, insolvenčí a restrukturalizací postupně narůstá, ale pořád zhruba v 80 procentech pomáháme klientům realizovat taková řešení, která sporům v jakékoliv oblasti předcházejí, protože tím jim ve výsledku šetříme čas i peníze.

roste výrazněji než tržby. Největší radost máme z toho, že se tento pozitivní trend promítá prakticky do všech oblastí, kterým se věnujeme; všechny naše obchodní jednotky, pobočky i pracovní skupiny jsou ziskové. Samozřejmě je to dáno i stále dobře fungující ekonomikou, nicméně základem je naše schopnost cílit na dlouhodobé i aktuální potřeby klientů a nabídnout jim komplexnější služby s vyšší přidanou hodnotou, než jaké najdou u většiny konkurence.

► Které specializace nejvíce přispívají k vašemu vedoucímu postavení na tuzemském právním trhu a suverénně

► Většinu příjmů tedy stále čerpáte z nesporné agendy?

Počet sporů, insolvenčí a restrukturalizací postupně narůstá, ale pořád zhruba v 80 procentech pomáháme klientům realizovat taková řešení, která sporům v jakékoliv oblasti předcházejí, protože tím jim ve výsledku šetříme čas i peníze. To je naše filozofie. Sporům předcházíme i díky nastavování a realizaci korporátních compliance programů v rámci nejrůznějších odvětví od hospodářské soutěže (včetně soutěžní ekonomie), ochrany osobních údajů, zaměstnanec-kých a manažerských vztahů, smluvních ujednání až po trestní odpovědnost

► Evropská komise odhaduje, že každý rok v EU zkrachuje kolem 600 firem denně, přičemž jeden ze čtyř těchto případů připadá na přeshraniční insolvenční. Zabýváte se i těmito případy?

Poradenství zaměřené na složité insolvenční a restrukturalizace společností je i pro nás velice zajímavý segment, kde můžeme plně využít své mezioborové znalosti a silné personální obsazení. Klientům, mezi něž patří nejvýznamnější



domácí i zahraniční finanční instituce či obchodní a průmyslové korporace, poskytujeme právní poradenství zejména při vymáhání pohledávek v insolvenčním řízení, řešení úvěrové angažovanosti klientů včetně refinancování dlužníků, hodnocení restrukturalizačních projektů společností ve finančních potížích, řešení úpadku formou reorganizace nebo při akvizicích majetku z majetkové podstaty. Zároveň sledujeme vývoj legislativy na evropské i domácí scéně, přednášíme na vysokých školách a školíme klienty v naší vlastní vzdělávací Akademii Havel & Partners. Dlouhodobě patříme mezi pět nejsilnějších kanceláří v této oblasti a neustále posilujeme naši pozici rozšiřováním klientely i expertizy, zejména ve sporné oblasti.

► **Za poslední čtyři roky jste třikrát získali titul domácí právnické firmy roku a v odborných kategoriích sbírali**

ty nejlepší ratingy. Skoro to vypadá, že nemáte v Česku konkurenci. Přesto – nemáte obavy, že vás může v dnešní digitální době dohnat někdo, kdo svůj právní byznys postaví na automatizaci a nových technologiích?

Kdo dlouhodobě sleduje vývoj právního trhu doma i v zahraničí a skutečně právníckému trhu rozumí, ten chápe, že takový scénář je pro následujících pět až sedm let velmi málo pravděpodobný. Zprv, technologický vývoj proniká do advokacie velmi pomalu a zadruhé, pokud je nějaká technologie k dispozici, musí ji nejprve někdo převést do praxe, aby to dávalo smysl, což většinou vyžaduje nemalou finanční investici a přístup k široké klientele. A tak si to mohou dovolit jen opravdu velcí hráči, nikoliv menší či střední advokátní kanceláře; ty jsou naopak v této oblasti znevýhodněny a hrozí jim riziko „vytlačení“ technologiemi. Ve střední Evropě máme nejlepší

kapitálovou vybavenost a tomu odpovídá rozsah našich investic do technologií v desítkách milionů korun ročně – od hardwaru po software (DMS, CRM, billing, analýzy klientských skupin či potenciálních klientů atd.). Z unikátnějších projektů poslední doby mohou uvést naši kooperaci s technologickou společností Legito, kdy jsme společně vytvořili plně automatizovaný systém pro tvorbu standardní dokumentace, který je v Česku a na Slovensku zatím ojedinelý.

► **Kde tento systém využíváte?**

Zatím především při přípravě úvěrové dokumentace pro banky. Rozšiřujeme systém dále na dokumentaci korporátních kroků, jako jsou technické fúze či zakládání společností, nebo dokumentaci M&A transakcí. V budoucnu bychom rádi využívali automatizovaný systém u veškeré dokumentace, která je formulářová, tedy repetitivní povahy.

► **Když klienti zjistí, že jim připravujete dokumentaci na základě algoritmů, nechtějí pak po vás, abyste jim účtovali nižší sazby?**

Naši klienti chápou, že hlavní benefit automatizace nespočívá v tom, že bychom nad přípravou podkladů trávili méně času, ale v tom, že se můžeme věnovat mnohem detailněji samotnému návrhu řešení, dodat vyšší přidanou hodnotu a zkrátit čas přípravy.

► **Vraťme se ještě k vašim klientům.**

Občas se může zdát, že zastupujete na straně jedné jen ty největší korporace, případně velké státní podniky, a na straně druhé nejmovitější privátní klienty, fyzické osoby. Existuje ve vašem klientském portfoliu i nějaký „střed“?

To je možná jedna z pomluv, která se o nás šíří – že bereme jen velké klienty za obrovské odměny. Je pravdou, že jako elitní kancelář cílíme na úspěšné a prosperující společnosti a jejich majitele nebo vrcholné manažery, ale tam patří i takzvaní budoucí šampioni nebo i firmy či osoby zajímavé svým unikátním produktem nebo osobností v byznysu. Sami jsme byli před 15 lety menší ambiciózní firma, ale dosáhli jsme světově jedinečného růstu i unikátně silné pozice na trhu v ČR. Umíme tedy skutečně pomoci středním firmám podpořit jejich růst v duchu našeho hlavního firemního motto – „úspěch spojuje“. Naše služby si mohou typicky dovolit společnosti s tržbami nad 100 milionů korun, lidé s osobním majetkem přes třicet milionů nebo ti, kteří na tato čísla vážně aspirují. ●