



JAROSLAV HAVEL:

*Golf rozvíjí vlastnosti
a hodnoty stěžejní i pro
špičkovou advokacii*

Jaroslav
Havel (45) je
renomovaným českým
advokátem, spoluzakladatelem
a řídicím partnerem největší
česko-slovenské advokátní kanceláře
HAVEL & PARTNERS. V rozhovoru
pro náš časopis říká mimo jiné, že
golf je pro něj skvělým koníčkem
i oblastí do níž se před několika
lety rozhodl cíleně
investovat.

Pamatujete si na svůj první golfový zážitek?

S golfem jsem začal někdy před dvanácti lety na popud svých přátel, kteří ho už nějaký čas hráli. Detaily si už úplně nevybavuji, ale ten pocit ano. Byl to velmi příjemný zážitek, kterým odstartovala moje kariéra amatérského golfisty, jestli se to dá takto nazvat. Hraji převážně o víkendech nebo na dovolené, protože volného času moc není, ale o to víc si to vždy užívám.

Čím konkrétně si vás golf získal a kde si jej nejraději zahrajete?

Líbí se mi, že je to sport, u kterého si mohu jak odpočinout od práce,

tak jej i dobře skloubit s pracovními aktivitami. Díky golfu jsem poznal celou řadu inspirativních a zajímavých osobností různého společenského postavení a různých generací, protože – a to je na golfu oproti jiným sportům rovněž unikátní – nijak zásadně vás při jeho hraní nelimituje váš věk. Pokud jde o oblíbená hřiště, u Prahy si rád zahraju na Kácově nebo Albatrossu, u Brna na Kaskádě a na Slovensku jsem si oblíbil Penati Golf Resort.

Mnoho lidí hraje golf právě z oněch společenských důvodů, platí to i pro advokáty?

Advokacie je hodně o kontaktu s lidmi a budování dlouhodobých

vztahů. Pokud chcete s někým spolupracovat a dát mu k dispozici své poradenské know-how, potřebujete nejprve znát jeho potřeby, cíle, vize. Golf má tu výhodu, že můžete se svým potenciálním nebo stávajícím klientem probrat zcela nerušeně spoustu věcí a zároveň si při tom i dobře zasportovat. Mně osobně se podařilo na golfu dojednat nebo alespoň připravit zajímavé obchody v řádech stovek milionů korun, ať již pro naši kancelář nebo pro jiné obchodní partnery, které jsem mezi sebou neformálně na hřišti propojil.

Jsou v tomto směru stejně aktivní i vaši kolegové v kanceláři? Doporučujete jim golf i z obchodních důvodů?

V naší kanceláři je mnoho kolegů z vedení, kteří hrají golf pravidelně nebo se o to alespoň snaží. A jedním z důvodů je nepochybně i to, že se mohou na hřišti setkat s obchodními partnery, kteří jsou zpravidla velmi časově vytíženi. Kolegům ale doporučuji golf i z jiných důvodů. Je to sport, který pomáhá zlepšovat koncentraci, rozvíjí trpělivost, cílevědomost, gentlemanství a respekt k pravidlům hry; tedy vlastnosti a hodnoty, které by měly být stěžejní nejenom pro špičkovou advokacii, ale i pro jakékoliv podnikání.

Ve velkých právnických firmách, jako je ta vaše, hraje důležitou roli také týmová spolupráce. Co děláte pro to, aby u vás všichni táhli za jeden provaz?

Základ spočívá v nábore kvalitních zaměstnanců, kterým dokážete nabídnout zajímavou, skvěle placenou práci a možnost mimořádně rychlého osobního i kariéerního rozvoje v příjemném a přátelském pracovním prostředí. Důležité je nepochybně i to, jaké firma zastává hodnoty a jak se jich dokáže v praxi držet. Konkrétních nástrojů a metod na posilování identifikace zaměstnanců s vizí a cíli firmy je potom celá řada. Některé z nich jsou velmi dobře popsány v celosvětově proslulých manažerských publikacích, jejichž vydávání na českém a slovenském knižním trhu naše advokátní kancelář již několik let sponzoruje.

Můžete nějaké tituly jmenovat?

Pomohli jsme vydat např. bestsellery Jima Collinse Jak z dobré firmy udělat skvělou a Jak vybudovat trvale úspěšnou firmu nebo knihy Vedení procesu změny od Johna Kottera, Kodex lídrů od autorské trojice Dave Ulrich, Norm Smallwood a Kate Sweetman či Lekce z Private Equity pro každou firmu od autorů Orit Gadieshové a Hughha MacArthura. Českému čtenáři jsme také poprvé zprostředkovali český pře-

klad několika sborníků z produkce věhlasného nakladatelství Harvard Business Review týkající se nejenom managementu, ale i komunikace nebo marketingu. A pro majitele rodinných firem a manažery jsme do české republiky „přivezli“ první vydání zahraničního bestselleru od Judy Martel – Dilemmas of Family Wealth. Jeho český název Rodinné firmy na rozcestí má evokovat zejména specifickou situaci v České republice, kde dochází poprvé po pádu totalitního režimu k obměně generací v rámci rodinných firem.

Radíte pouze firmám, nebo se na vás mohou obracet i jednotlivci, kteří řeší např. koupi nemovitosti, placení daní, rozvod nebo soudní spor?

Jako jedna z mála kanceláří na trhu dokážeme pokrývat obojí. Firmy si nás najímají na nejrůznější záležitosti od založení společnosti až po komplexní mezinárodní transakce či restrukturalizace holdingových skupin, kdy je naším cílem zajistit klientovi maximální efektivitu a daňově optimální řešení. Zabýváme se také mezigenerační výměnou v rámci firem, s čímž máme pravděpodobně největší zkušenosti na trhu. Co se týče tzv. privátních klientů, tedy fyzických osob, což jsou obvykle majitelé úspěšných firem či vrcholoví manažeři, těm jsme dlouhodobě a se zárukou naprosté spolehlivosti a diskretnosti schopni poskytovat pomoc v jejich soukromých záležitostech. Jedná se o tzv. právní concierge, tedy řešení nejrůznějších situací – od nákupu nemovitosti nebo sbírky uměleckých předmětů, přes komunikaci s různými institucemi až po rodinné záležitosti, jako jsou rozvody, různé soudní spory apod. Naše privátní právně-daňové služby dnes využívá cca třetina nejbohatších Čechů a Slováků, poptávka po nich ale stále roste i mezi manažery a středními podnikateli.

Ve svém volném čase se věnujete také osobním investicím. Některé

se týkají i golfu. Můžete přiblížit, o co jde?

Golf je pro mě nejenom skvělým koníčkem, ale i oblastí, do níž jsem se před několika lety rozhodl cíleně investovat. V minulosti jsem byl spoluvlastníkem společností GPA Event (koncem loňského roku jsem podíl odprodal kolegovi/společníkovi Adolfu Červinkovi) a stále jsem investorem ve společnosti GolfProfi a akcionářem vydavatelství Premium Media Group, které vydává golfový magazín Premium Golf, dříve ForGolf. Díky těmto aktivitám jsme schopni například zajistit účast klientů HAVEL & PARTNERS na některém z pořádaných nebo podporovaných turnajů a propojit je tam s potenciálními obchodními partnery. Klienti s námi také mohou cestovat za golfem do zahraničí, nebo mít vlastní promo v zavedeném golfovém titulu anebo VIP nákupní podmínky v GolfProfi pro sebe a své firmy. Naše kancelář zároveň právně zastupuje celou řadu podnikatelů a majitelů nejlepších golfových hřišť v České republice a na Slovensku.

Pokud jde o Premium Media Group, jaké tituly kromě magazínu Premium Golf vydáváte?

Mediální skupinu Premium Media Group jsme založili s cílem nabídnout společenské elitě zajímavý sofistikovaný obsah zaměřený na klíčové oblasti jejího zájmu. V současnosti vydáváme magazín o luxusních realitách a životním stylu Estate, doplněný o nemovitostní portál estate.cz, dále odborný časopis Architect+ a nový časopis Art Of Living zaměřený zejména na interiéry prémiových nemovitostí. V on-line titulech máme premiumsports.cz, modní magazín Iconiq.cz a portál parizskaulice.cz. Co se týká sportovních titulů, kromě Premium Golf vydáváme pro zimní sezonu ještě magazín Premium Ski, který v obdobném lifestyle duchu přináší novinky ze světa alpského lyžování. ●