

Sázíme na kvalitu služeb

S řídicím partnerem HAVEL & PARTNERS Jaroslavem Havlem o stabilitě týmu, přidané hodnotě a spokojených klientech

► **V rámci žebříčku Právnická firma roku patříte mezi nejčastěji klientsky oceňovanou kancelář; za posledních pět let jste třikrát získali titul klientsky nejoblíbenější právnické firmy. Čím to je?**

Základem jsou samozřejmě špičkoví a jazykově zdatní právníci, od kterých se odvíjí kvalita služeb. Naší výhodou je navíc zcela mimořádná stabilita právního týmu – na seniorních pozicích máme v zásadě nulovou dobrovolnou odchodovost a zároveň nám stále klesá fluktuace i mezi mladými advokáty, koncipienty a studenty. To je samozřejmě velmi důležité ve vztahu ke klientům; chtějí pracovat se stabilním týmem, který si získal jejich důvěru a je s nimi „od začátku“. Další naší konkurenční výhodou je, že pracujeme v týmech, které nejsou sestaveny jen podle právnických specializací, ale i podle jednotlivých podnikatelských oborů, což pomáhá lépe porozumět oblastem, v nichž naši klienti podnikají. Oceňují také další přidané hodnoty našich služeb, mezi které patří unikátní síť našich kontaktů a schopnost vyhledávat pro ně investiční příležitosti nebo vzdělávací projekty, jako jsou naše AKADEMIE HAVEL & PARTNERS nebo podpora vydávání světových manažerských publikací v České republice.

► **Kolik máte klientů a kdo mezi ně patří?**

Aktuálně máme přes 1500 stálých klientů, mezi které patří především velké mezinárodní společnosti, nejvýznamnější české a slovenské firmy, včetně strategických státních podniků a orgánů veřejné správy. Kancelář radí cca stu z pěti set největších světových společností podle publikace Fortune 500 a polovině společností podle žebříčku Czech Top 100. Poskytuje ale také právní i daňové služby

ohledně soukromého majetku a statusu i privátním klientům, včetně zhruba třetiny nejbohatších Čechů a Slováků (tj. asi 250 podnikatelům a jejich rodinám).

► **Můžete být konkrétnější a některé dlouhodobé klienty jmenovat?**

Součástí naší firemní kultury je mediální zdrženlivost ve vztahu k našim klientům, to znamená, že o nich nemluvíme a nezveřejňujeme jejich názvy či jména ani míru spolupráce, pokud to nejprve veřejně neudělají oni sami.

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

Pokud se ve velké advokacii chcete dlouhodobě udržet na špici, musíte neustále hledět do budoucnosti. Proto by bylo velmi krátkozraké soustředit se pouze na zvučná jména a firmy na vrcholu a opomíjet nastupující generaci talentů. Jako vedoucí kancelář na trhu tedy sice cílíme na úspěšné a prosperující společnosti a jejich majitele nebo vrcholové manažery, ale tam patří i tzv. budoucí šampioni nebo firmy zajímavé svým unikátním produktem. Sami jsme byli před 15 lety začínající, ambiciózní firma, ale dosáhli jsme světově jedinečného růstu i unikátně silné pozice na trhu v České republice. Umíme tedy skutečně pomoci středním firmám a podpořit je v jejich růstu a rozvoji, který jsme sami realizovali, a to nejen po právní a daňové stránce.

Já osobně jsem byl od začátku u venture kapitálových aktivit v České republice i na Slovensku už



před více než 15 lety. Také v rámci naší kanceláře máme silný venture kapitálový tým, v rámci kterého systematicky sledujeme progresivní obory a nové zajímavé projekty. Mezi našimi klienty tak dnes nechybějí například perspektivní technologické firmy a startupy, kterým jsme schopni zajistit komplexní servis nejen v souvislosti s jejich specializací, ale i z hlediska dlouhodobých strategií. V ideálním případě tak usilujeme o to, aby s námi klienti rostli a my rostli s nimi.

Zároveň nelze říci, že cílíme na každou velkou společnost nebo každého velmi bonitního klienta. Sami si zakládáme na dobrém renomé a naším cílem je spolupracovat především s kredibilními a respektovanými klienty. To je pro nás hlavní měřítko.

► **V létě tohoto roku jste otevřeli další kancelář – k Praze, Brnu, Bratislavě, Olomouci a Ostravě přibyla ještě Plzeň. Proč jste se rozhodli rozšířit své zastoupení i do západních Čech?**

Jednou z našich strategických priorit je rozvoj služeb orientovaných na významné klienty, kteří jsou obchodně spjati s německy mluvícími zeměmi, zejména s Německem a Rakouskem. Ať už jde o společnosti a privátní investory přímo z těchto zemí, nebo české subjekty, které do těchto zemí exportují či tam investují. Těmto klientům chceme být k dispozici i poblíž jejich působiště. Plzeň jakožto podnikatelské centrum západočeského regionu a univerzitní město s právnickou fakultou pro nás byla z hlediska lokalizace nové kanceláře jednoznačnou volbou. Navíc v západní části Čech dnes nepůsobí žádná velká advokátní kancelář s mezinárodním dosahem, která by

pokrývala specifické poradenské oblasti typu velkých podnikových fúzí a akvizic, nemovitostních transakcí nebo zahraničních investic a která by k tomu navíc měla k dispozici i specializované právní týmy pro všechny klíčové právní obory a všechna podnikatelská odvětví. Klientům nabízíme nejenom rozsáhlé zkušenosti s advokací na nejvyšší úrovni, ale především sdílené know-how s centrálou v Praze i dalšími kancelářemi HAVEL & PARTNERS.

► **Nedávno jste výrazně rozšířili rozsah své daňové specializace. Co vás k tomu vedlo?**

Daňové právo patří k nejrychleji se rozvíjejícím oblastem našich služeb. Prakticky u každé privátní nebo korporátní transakce, investice nebo jakékoliv obchodní činnosti dnes klienti požadují nejen špičkový právní, ale i daňový servis. Vzrůstající poptávka po těchto službách v rámci jednoho komplexního poradenského balíku nás vedla k postupnému rozšiřování týmu specialistů na daňové právo. Naše poradenské skupiny pro privátní klienty se v září tohoto roku rozrostly o zkušené daňové poradce ze společnosti Tax Advisory Services v čele s Davidem Krchem, který se stal zároveň novým společníkem naší kanceláře. Ten spolu s kolegou Davidem Neveselým a Josefem Žaloudkem nyní řídí daňový tým o 12 konzultantech s rozsáhlými a dlouholetými zkušenostmi z firem tzv. velké čtyřky. Tým je nyní díky své personální kapacitě a široké odbornosti schopen poskytnout korporátním i privátním klientům podporu ve všech oblastech česko-slovenských a do značné míry i mezinárodních daní. ●