

Krize nás prověřila, ale i posílila

„Krize nám i našim klientům pomohla přijmout rozhodnutí a rozjet nové projekty vysloveně z hodiny na hodinu. Rychlost a adaptabilita na nové podmínky jsou teď nezbytné,“ říká v rozhovoru **Jaroslav Havel**, řídicí partner advokátní kanceláře HAVEL & PARTNERS.

Pandemie nové formy koronaviru covid-19 změnila fungování celé společnosti a ovlivnila životy lidí po celém světě. Je možné se na takovou situaci vůbec připravit?

Pro nás jako největší právnickou firmu ve střední Evropě je zcela zásadní, abychom byli plně vybaveni pro řešení krizových situací a byli připraveni okamžitě reagovat na změny ve společnosti. Příchod krize se zásadním dopadem do ekonomiky jsme díky dlouholetým zkušenostem a makroekonomickým datům očekávali již delší dobu a více než 18 měsíců se na něj intenzivně připravovali.

Jak konkrétně jste se připravovali? Jde to vůbec?

Zejména z hlediska našich služeb, důsledného finančního řízení a samozřejmě i vytvořením dostatečné finanční rezervy. Zvýšili jsme zásadně podíl služeb pro klienty z anticyklických oborů, celkovou efektivitu i výkon na právníka. Soustředili jsme se na digitalizaci našich služeb, včetně marketingu. I když nás pak krize zasáhla ve zcela jiné podobě, než jakou jsme očekávali, měli jsme na co navázat. Díky všem těmto opatřením, ale také výborné součinnosti všech kolegů, disciplíně a vysokému pracovnímu nasazení celé naší kanceláře jsme byli i v tomto obtížném období pro klienty maximální oporou.

Plánujete dále rozvíjet poskytování služeb prostřednictvím dálkové komunikace?

Aktuální krize ještě umocnila využívání technologií při poskytování služeb. Také v tomto směru jsme byli schopni

pružně zareagovat a díky našemu robustnímu technologickému zázemí jsme si vyzkoušeli, že všech našich téměř 500 kolegů je schopno pracovat z domova téměř stejně efektivně jako z kanceláře. Ačkoli se i v oblasti digitalizace snažíme patřit mezi lídry, advokacie v našem pojetí je především o individuálním a osobním přístupu ke klientovi a budování dlouhodobé důvěry. Z našeho pohledu tedy není možné plně nahradit osobní a často velmi diskretní setkávání s klienty žádnými technologiemi.

Jak si Vaše kancelář vlastně vedla během poslední krize, která začala v roce 2008?

Z krize jsme vzešli silnější a zkušenější, nebylo to však jednoduché. Vedení kanceláře muselo během 6 měsíců přistoupit k mimořádně rychlé komplexní restrukturalizaci byznys modelu celé společnosti. Z kanceláře, která se specializovala zejména na mezinárodní klientelu a mezinárodní trh, jsme se tak ve výsledku stali firmou s diverzifikovanou nabídkou služeb pro klienty působící převážně v České republice a na Slovensku. Díky tomuto přístupu, ale i odvaze vzít na sebe určité riziko jsme v letech 2008–2012 nabrali stovky nových klientů, přijali jsme nové kolegy z řad konkurence a stali se největší nezávislou advokátní kanceláří ve střední Evropě.

Jaké poučení by si měli podnikatelé odnést z těchto krizových období?

Ze zkušenosti doporučuji vnímat tato náročná období jako mimořádnou příležitost, kdy se mění status quo na trhu

jak mezi dodavateli a odběrateli a zákazníky, tak i mezi konkurenty v daných odvětvích. Krize nám i našim klientům pomohla přijmout rozhodnutí a rozjet nové projekty vysloveně z hodiny na hodinu. Za normálních okolností takové projekty trvají měsíce a někdy i roky. Abychom si udrželi svoji pozici na trhu a případně ji ještě posílili, je nyní potřeba naskočit do rychle rozjetého vlaku. V současné situaci jsou rychlost a adaptabilita na nové podmínky nezbytné.

