

Zažívame najúspešnejší rok v histórii. Navzdory kríze

TREND
WE
KNOW
HOW

SVOJ TÍM PRE PRIVÁTNÝCH A ČASTO NAJBOHATŠÍCH KLIENTOV BUDUJE UŽ DVANÁŠŤ ROKOV. DÁVNO NEJDE LEN O PRÁVNE ALEBO DAŇOVÉ SLUŽBY. BIZNISMENOV PREPÁJA MEDZI SEBOU, RIEŠI S NIMI SÚKROMNÉ INVESTÍCIE, POMÁHA IM S OSOBNÝMI ZÁLEŽITOSŤAMI A TERAZ AJ S DOSAHOM PANDÉMIE. „NA KRÍZU SME SA PRIPRAVILI S DOSTATOČNÝM PREDSTIHOM. KEĎ POTOM UDRELA, MALI SME NA ČO NADVIAZAŤ A MOHLI SA VĎAKA TOMU OKAMŽITE SÚSTREDIŤ NA SVOJICH KLIENTOV,“ HOVORÍ JAROSLAV HAVEL, RIADIACI PARTNER ADVOKÁTSKEJ KANCELÁRIE HAVEL & PARTNERS, PRE KTORÚ JE ROK 2020 TÝM NAJÚSPEŠNEJŠIM V HISTÓRII.

Nedávno ste rok 2020 označili za najúspešnejší rok v histórii kancelárie, zároveň je to rok svetovej pandémie a veľkej globálnej krízy. Majú tieto dve veci súvislosť?

Tento rok sa nám skutočne mimoriadne darí či už z hľadiska hospodárskych výsledkov, alebo nových personálnych posíl, či ocenení. Získali sme najprestížnejšie globálne ocenenie Chambers Europe Awards pre najlepšiu advokátsku kanceláriu na českom trhu a stali sa s veľkým predstihom absolútnym víťazom súťaže Právnická firma roka v ČR. Historický úspech v rovnej súťaži sme si pripísali aj na Slovensku. Tržby Havel & Partners v prvej polovici roka narástli o viac ako jedenásť percent. A aj keď v súvislosti s dôsledkami pandémie očakávame určité spomalenie, aj náš pesimistický scenár počítá s rastom obratu i zisku za celý rok 2020 približne o desať percent. Tieto úspechy, samozrejme, súvisia s neustálym rozvojom našej kancelárie, so spôsobom riadenia, ktorý je na advokátskom trhu ojedinelý, s neustálym zlepšovaním a rozširovaním našich služieb, budovaním dlhodobých strategických

vzťahov s klientmi a s ďalšími našimi konkurenčnými výhodami. Je to kontinuálny proces, keď obratovo, personálne aj kvalitou a rozsahom služieb rastieme každoročne od nášho vzniku v roku 2001. Keby sme však neobstáli v tomto ťažkom roku a nezvládli krízu, tohtoročné výsledky by určite neboli historicky najlepšie.

Čo najviac prispelo k tomu, že sa vám darí aj v čase globálnej krízy?

Pre nás ako najväčšiu právnickú firmu v strednej Európe je úplne zásadné, aby sme boli plne vybavení na riešenie krízových situácií a pripravení čo

Klientela od nás čaká špičkové služby, ale aj mimoriadnu časovú flexibilitu a individuálny prístup

najlepšie a najrýchlejšie reagovať na zmeny v spoločnosti. Krízu so zásadným dosahom na ekonomiku sme očakávali už dlhšie a zhruba pred dvoma rokmi sme sa na ňu začali pripravovať či už z hľadiska služieb, dôsledného finančného riadenia, alebo vytvorením dostatočnej finančnej rezervy. Zásadne sme zvýšili aj podiel služieb pre klientov z necyklických odborov, celkovú efektivitu aj výkon na právnika. Sústredili sme sa na digitalizáciu služieb vrátane marketingu. Hoci kríza nakoniec udrela v úplne inej forme, než sme očakávali, vedeli sme zareagovať. Vďaka tomu

sme sa mohli okamžite začať venovať klientom a od prvého dňa im poskytnúť maximálnu podporu. O tom, že sa nám to podarilo, svedčia naše tohtoročné úspechy, ktoré si v takomto ťažkom období vážime ešte viac. Pre našich klientov je to potvrdenie, že spolupracujú s najlepšou právnickou firmou na trhu, ktorá je lídrom nielen v čase blahobytu, ale aj v čase krízy a dokáže im tak s jej následkami efektívne pomôcť.

Darilo sa vám aj v čase ekonomickej krízy v rokoch 2008 až 2012?

V tomto období urobila kancelária rapidný skok. Nabrali sme stovky nových klientov, prešli k nám právnici od konkurencie a stali sme sa najväčšou česko-slovenskou advokátskou kanceláriou podľa počtu právnikov i klientov. So začiatkom krízy sme zaznamenali výraznejší záujem o právne a daňové služby súvisiace so správou a ochranou osobného a rodinného majetku. V roku 2008 sme preto ako prví na trhu založili špecializovaný tím pre privátnu klientelu, ktorý sme postupne rozšírili o ďalších špičkových kolegov, aby sme tejto prominentnej klientele

Havel & Partners

Havel & Partners s kanceláriami v Prahe, Bratislave, Brne, Olomouci, Ostrave a Plzni je s tímom viac ako 220 právnikov a daňových poradcov a celkovo päťsto spolupracovníkov najväčšou nezávislou právnickou firmou v strednej Európe. Poskytuje komplexné právne a daňové poradenstvo vo všetkých podnikateľských odvetviach. V súčasnosti má viac než dvetisíc klientov (z toho približne tristo na Slovensku), medzi

ktorých patria najmä veľké medzinárodné spoločnosti, najvýznamnejšie slovenské a české firmy vrátane strategických štátnych podnikov a orgánov verejnej správy, ale aj stredné podniky, individuálni podnikatelia a investori. Od svojho vzniku v roku 2001 kancelária každoročne ekonomicky rastie, vlni tržby celej skupiny prvýkrát prekročili hranicu jednej miliardy korún. Podľa najprestížnejšieho globálneho ocenenia Chambers Europe i českej súťaže Právnická firma roka je Havel & Partners najlepšou kanceláriou na

českom trhu. Historické úspechy tento rok oslavuje aj na Slovensku: bratislavská kancelária takmer s tridsiatimi právnikmi tento rok získala tri ocenenia v rámci súťaže Právnická firma roka, a to za najlepšie klientske služby, fúzie a akvizície aj za energetiku a energetické projekty. Už šiesty rok je najžiadanejším zamestnávateľom medzi advokátskymi kanceláriami v Česku. Získala aj mnoho ďalších ocenení týkajúcich sa značky či ekonomickej stability, je napríklad päťnásobným držiteľom Czech Business Superbrands.



dokázali zabezpečiť naozaj komplexné portfólio právnych a daňových služieb.

Čo musí vedieť advokát, ktorý sa stará o klienta miliardára?

V našej kancelárii sa privátny klientele venuje stabilný približne 25-členný tím veľmi skúsených právnikov a ďalších dvanásť daňových poradcov - je tak najväčšou takto zameranou poradenskou skupinou v strednej Európe. Na čele stoja štyria spoločníci vrátane mňa, ktorí vo svojej profesii a praxi dosiahli výrazné úspechy a výborne oblasti podnikania a manažmentu rozumejú. Tým je zabezpečená maximálna profesionalita, ale aj kontinuita vzťahu s klientom, ktorý požaduje dôveryhodnú vyspelú osobnosť, ktorú bude prirodzene rešpektovať ako svojho partnera.

Kolko z celkového počtu miliárdárov patrí medzi vašich klientov?

Naše komplexné služby

využíva priamo alebo prostredníctvom svojich firiem zhruba tretina z nich, teda asi dvesto podnikateľov a ich rodín, pričom ich počet sa neustále zvyšuje.

Čo je vašou konkurenčnou výhodou v prípade prominentnej slovenskej a českej klientely?

Klienti oceňujú dôveru, renomé, stabilitu, rýchlosť a inovatívnosť, ale aj plnohodnotné zapojenie spoločníkov kancelárie do riešenia ich privátnych tém, významný obchodný rozhľad a potenciál členov tímu, ale aj vlastnú skúsenosť, ktorú sme so spoločníkmi pripravení klientom sprostredkovať. Veď od koho iného si dať radiť, než od toho, kto na trhu vybudoval uznávanú firmu podobnú tej vašej, ktorej výnosy musia takisto konzervatívne spravovať, investovať a zabezpečovať im zodpovedajúcu mieru ochrany pred negatívnymi dôsledkami nečakaných udalostí, rodinných búrok či krízou? Dôležitá je aj vekové zloženie kľúčových partnerov v skupine (vek medzi 38 - 48), pretože

Jaroslav Havel (46)

je riadiaci partner advokátskej kancelárie Havel & Partners. Vyštudoval Právnickú fakultu Karlovej univerzity v Prahe. Pred založením Havel & Partners v roku 2001 pracoval viac ako šesť rokov pre niekoľko českých aj medzinárodných advokátskych kancelárií vrátane právnickej firmy Linklaters.

títo klienti očakávajú skutočne medzigeneračné a veľmi dlhodobé poskytovanie služieb.

Aké spoločné otázky slovenskí a českí miliardári najviac riešia?

Naši prominentní klienti riešia množstvo biznisových tém, ale aj čisto privátne záležitosti. Najčastejšie im pomáhame plánovať správu a dlhodobú ochranu ich osobného a podnikateľského majetku, radíme im pri zahraničných investíciách, exporte alebo daňovom plánovaní. Pomohli sme realizovať aj stovky rodinných holdingov a štruktúr držby, desiatky trastov a zvereneckých fondov. Privátne vlastnícke štruktúry musia byť pre klienta či jeho rodinu ľahko ovládateľné a musia bezpečne odolávať vonkajším vplyvom. V kontexte posledných mesiacov sa naše poradenstvo, samozrejme, čiastočne presunulo k otázkam súvisiacim s pandemiou, keďže ani majetok najbohatších nie je proti koronavírusu

imúnny. V tomto smere využívame unikátne cezhraničné know-how, keď aj slovenským privátnym klientom môžeme ponúknuť správu majetku napríklad prostredníctvom vyššie spomínaných zvereneckých fondov, rodinných nadácií a ďalších inštitútov, s ktorých zakladaním a správou máme bohaté a veľmi pozitívne skúsenosti z Českej republiky.

Čím sa líšia požiadavky privátnych klientov?

Majetná klientela je, pochopiteľne, náročná. Očakáva od nás nielen špičkové právne služby a súvisiace daňové poradenstvo, ale aj mimoriadnu časovú flexibilitu a už spomínaný individuálny prístup stabilného tímu. Na to sa napája vysoká efektivita našich odborníkov, ktorí musia byť veľmi dobre oboznámení s konkrétnymi aspektmi podnikania klienta, s jeho rodinnými či majetkovými vzťahmi a pomermi aj s jeho víziami a cieľmi. Prirodzenými požiadavkami sú potom absolútna diskretnosť komunikácie, zrozumiteľnosť a jednoznačnosť našich odporúčaní.

Aké máte plány do budúcnosti?

Chceme byť aj naďalej dynamickou, múdrou a inovatívnou firmou, ktorá sa nielen učí od tých najskúsenejších a najlepších firiem na svete, ale aj sama udáva trendy. Chceme neustále zlepšovať, inovovať svoje služby a prinášať klientom vysokú pridanú hodnotu. Byť skutočne dlhodobým strategickým partnerom našich klientov.