

Z ambiciózního startupu na vrchol střeoevropské advokacie

Z malé advokátní kanceláře založené od nuly pětici mladých právníků se dokázala HAVEL & PARTNERS vypracovat na světově uznávanou střeoevropskou firmu nové generace s unikátní pozicí na česko-slovenském trhu. Svůj příběh úspěchu píše už 20 let. Dnes má obrat přes miliardu korun a 2500 klientů, které provází jejich byznysem a pomáhá jim plnit jejich podnikatelské i osobní vize a cíle.

Příběh firmy, jejíž motto zní „Úspěch spojuje“, začal v roce 2001, kdy pět mladých právníků založilo vlastní advokátní kancelář. Znali se ze studií, čtyři z nich se potkali také při práci pro mezinárodní kancelář Linklaters, která měla tehdy pozici nejlépeší právnícké firmy v Evropě zejména v oblasti fúzí a akvizic. Vzory pro jejich ambiciózní startup byly kromě Linklaters i další nejprestižnější právnícké firmy se sídlem v Londýně (tzv. Magic Circle) nebo americké kanceláře jako Skadden, Arps či Jones Day, tedy mezinárodní firmy s komplexními službami a profesionálním managementem.

Začínali v roce 2001 v malé místnosti, kde sedm dní v týdnu pracovali na krabicích od počítačů a spisů kolem jednoho stolu. Okolí často nechápalo, proč se vzdali dobře rozjetých kariér, a mnozí jim předpovídali, že budou po zbytek života jen zakládat eseróčka. Jejich vizí ale bylo vybudovat moderní firmu se špičkovým komplexním poradenstvím pro domácí i zahraniční klienty. „Z mezinárodní kanceláře jsme měli know-how, uměli jsme jazyky a měli jsme velké odhodlání uspět. Od začátku jsme tvrdě pracovali a investovali jsme nejen do rozvoje kanceláře, ale i do nábora nejlepších právníků,“ vzpomíná na začátky kanceláře Jaroslav Havel. Do půl roku od vzniku firmy zvládli sestavit tým 15 právníků s podobnými zkušenostmi a vizí, který dokázal pokrýt většinu potřeb klientů.

M&A JAKO VLAJKOVÁ LOĎ

V počátcích firma spolupracovala se společností Deloitte; snadněji se tak dostávala k novým klientům a rychle začala pronikat i na zahraniční trhy. Tato spolupráce trvala čtyři roky, během kterých kancelář rostla obrátově i personálně. V roce 2005 se vydala vlastním směrem bez strategického partnera.



Jaroslav Havel

Byla to doba, kdy celosvětová vlna fúzí a akvizic přispívala k rychlému ekonomickému růstu. Kancelář do roka dokázala zdvojnásobit tržby i zisk a do dvou let se stala top českou kancelář v počtu realizovaných M&A transakcí. Poradenství v tomto oboru je dodnes vlajkovou lodí HAVEL & PARTNERS. Za posledních 15 let zrealizovala přes 750 transakcí v hodnotě 750 miliard korun a podle prestižních zahraničních ratingů je jedničkou v této oblasti v celém regionu střední Evropy. Pomáhá expandovat českým a slovenským firmám do ciziny, zahraničním společnostem zase s rozvojem podnikání v Česku a na Slovensku.

Kancelář se ale od počátku nezaměřovala jen na oblast M&A, jejím cílem bylo poskytovat klientům komplexní služby ve všech oblastech. Systematicky proto postupně rozšiřovala a inovovala své portfolio. Rostl počet klientů a vedle nejúspěšnějších domácích i zahraničních firem přibývali i před-

ní čeští a slovenští podnikatelé, top manažeři či úspěšní sportovci. A ti potřebovali řešit své záležitosti. Proto v roce 2008 kancelář jako vůbec první na trhu vytvořila speciální tým pro privátní klientelu, který je dnes s počtem více než 30 právníků a daňových poradců největší takto zaměřenou poradenskou skupinou ve střední Evropě.

KRIZE JAKO PŘÍLEŽITOST

V době ekonomické krize v letech 2008 a 2009 rozhodovala o úspěchu schopnost přizpůsobit se náhlým změnám. Tehdy měla firma většinu příjmů z M&A poradenství, trh se ale na nějakou dobu v důsledku recese zastavil a bylo třeba přijít s rychlým řešením. V době, kdy většina advokátních kanceláří propouštěla a šetřila, zvolila HAVEL & PARTNERS úplně opačnou strategii. Investovala do dalšího rozvoje, extrémně rychle přetřansformovala portfolio služeb, aby odpovídalo aktuálním potřebám klientů a trhu, nabrala dokonce nové špičkové, a tedy i drahé právníky. „Klienti tehdy odcházeli od velkých mezinárodních firem. Byla to obrovská příležitost, kterou se nám podařilo využít. Tím jsme získali rozhodující náskok před konkurencí,“ vzpomíná další ze zakladatelů Robert Nešpůrek.

Když krize odezněla, byla kancelář v porovnání s konkurencí mnohem lépe připravená a mohla nabídnout klientům jako jedna z mála skutečně komplexní právní služby. Stala se díky tomu nejdynamičtěji rostoucí advokátní kancelář na českém a slovenském trhu a na přelomu prvního desetiletí svého fungování zaujala pozici lídra česko-slovenského trhu.

Kontinuální růst HAVEL & PARTNERS nepřerušila ani koronavirová krize. Kancelář znovu prokázala, že umí rychle zareagovat na změny a že je mimořádně dobře vybavená pro řešení krizových situací. Loňský rok tak završila co do obrátu, počtu právníků, kvality služeb i získaných ocenění jako nejúspěšnější rok ve své historii.

MEZINÁRODNÍ DOSAH A PŘIDANÁ HODNOTA

Kancelář za dvě dekády získala mezinárodní renomé, klientům asistovala v téměř 110 zemích po celém světě a až 70 procent jejich případů má zahraniční prvek. HAVEL & PARTNERS je lídrem i díky unikátnímu modelu fungování a komplexní nabídce služeb ve všech oblastech práva a podnikání. „Pracujeme v týmech sestavených nejen podle právních specializací, ale i podle jednotlivých podnikatelských oborů, v nichž neustále sledujeme všechny trendy a dál se vzděláváme. Rozumíme tak lépe oblastem, ve kterých naši klienti podnikají,“ říká Robert Nešpůrek.

Odborníci kanceláře se přitom plně soustřeďují na klienta a jeho byznys a intenzivně s ním pracují tak, aby získal náskok před ostatními. Velkými výhodami jsou přitom jejich obchodní rozhled (business intelligence), podnikatelské a manažerské znalosti, ale i zkušenosti s mezinárodním rozměrem poradenství. „Z právního a daňového pohledu

provázíme klienty jejich podnikáním a pomáháme jim s jeho rozvojem. Díky výborné reputaci, unikátní síti kontaktů a výjimečné znalosti trhu a souvislosti česko-slovenského právního a obchodního prostředí je dokážeme dovést k novým příležitostem, byznysu i lidem,“ doplňuje Jaroslav Havel.

INOVACE A VENTURE KAPITÁL

„Už 20 let jsou pro nás nejvyšší prioritou spokojení klienti. Jejich důvěra, s kterou nám svěřují své byznysové i soukromé záležitosti, nás zavazuje k tomu, abychom se pořád zlepšovali. Naši budoucnost proto vidím v inovacích, protože díky nim můžeme dělat věci lépe. Chceme se proto i dál soustředit na strategické budování firemní business intelligence a zůstat intelektuálním lídrem na trhu českého právně-daňového poradenství, abychom byli pro klienty i nadále dlouhodobým strategickým partnerem a mohli jim nabízet služby s vysokou přidanou hodnotou,“ vysvětluje Jaroslav Havel.

Zároveň vyvrací předsudek, že kancelář poskytuje poradenství jen největším a nejúspěšnějším firmám: „Jako vedoucí kancelář na trhu 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 či osobností v byznysu. Sami jsme byli před 20 lety začínající ambiciózní firmou, ale dosáhli jsme světově jedinečného růstu a unikátně silné pozice na trhu. Umíme tedy skutečně pomoci i menším firmám a podpořit je v jejich růstu a rozvoji, který jsme sami zrealizovali, a to nejen po právní a daňové stránce. Usilujeme o to, aby v ideálním případě klienti rostli s námi a my s nimi – přesně v duchu našeho motto ‚Úspěch spojuje‘.“



S 240 právníky a daňovými poradci má HAVEL & PARTNERS nej- silnější odborný tým na trhu. Sídlí na prestižní adrese v centru Prahy, v moderním komplexu Florentinum, a pět dalších kanceláří má v Brně, Bratislavě, Olomouci, Ostravě a Plzni. Od svého založení kancelář nepřetržitě roste, sbírá prestižní domácí i mezinárodní ocenění za nejlepší klientské služby, odbornost, důvěryhodnou značku i nejžádanějšího zaměstnavatele.