

epravo.cz

MAGAZINE

HAVEL & PARTNERS

20 let na trhu a příběh jejich úspěchu

str. 26

&

Legální zločiny s Bitcoin

str. 5

&

Vzpouře na Komoře?

str. 22

1
2021



Galavečer soutěže Právnická firma roku

HAVEL & PARTNERS Již 20 let jsme s Vámi úspěšní. Právem.

Již 20 let píše HAVEL & PARTNERS svůj příběh úspěchu. Za dvě dekády se z advokátní kanceláře, kterou v roce 2001 zakládala pětice mladých právníků, podařilo vybudovat právnickou firmu nové generace, jež je největší nezávislou advokátní kancelář v střední Evropě. Poskytuje komplexní právní i daňové služby 2,5 tisícům klientů, od svého založení nepřetržitě roste a sbírá prestižní ocenění za odbornost a kvalitu služeb, důvěryhodnou značku i nejžádanějšího zaměstnavatele v oboru. Jaká byla cesta HAVEL & PARTNERS na vrchol právnické branže?

Příběh firmy, jejímž mottem je „Úspěch spojuje“, začal v roce 2001, kdy pětice mladých právníků – Jaroslav Havel, Jan Holásek, Robert Nešpůrek, Marek Vojáček a Ondřej Petr – založila advokátní kancelář Havel & Holásek.

Znali se ze studií, čtyři z nich se potkali také při práci pro renomovanou mezinárodní kancelář Linklaters. Dobře rozjeté kariéry se ale rozhodli opustit a chtěli vytvořit vlastní kancelář, která nabízí tuzemským i zahraničním klientům špičkové komplexní právní poradenství s mezinárodním přesahem. „Měli

jsme know-how z renomovaných mezinárodních kanceláří a dobrou znalost cizích jazyků, vízi a také velké odhodlání uspět. Od začátku jsme tvrdě pracovali a investovali jsme do rozvoje kanceláře,“ vzpomíná na začátky řídicí partner Jaroslav Havel.

Ačkoli neměli dostatek nasmlouvaných zakázek, najali hned v začátcích špičkové právníky. Kvalita právních služeb, rychlost a flexibilita při jejich realizaci byla už tehdy na prvním místě. Firmě tehdy pomohla spolupráce se společností Deloitte, pod jejími křídly se kancelář dostala k řadě nových klientů. Ochota riskovat se již brzy začala vyplácet.

Lídr v M&A a poradenství privátním klientům

V roce 2005 se kancelář vydala svou vlastní cestou bez dosavadního strategického partnera. Byla to doba, která díky celosvětové vlně fúzí a akvizic nahrávala ekonomickému růstu. Kancelář do roka poté dokázala zdvojnásobit své tržby i zisk a do dvou let se stala top českou kancelář v počtu realizovaných M&A transakcí. Komplexní poradenství v tomto oboru je dodnes její vlajkovou lodí. Za posledních 15 let kancelář zrealizovala přes 750 transakcí v hodnotě 750 miliard korun a podle prestižních zahraničních ratingů

je špičkou v tomto oboru v regionu střední Evropy.

Počet klientů od založení kanceláře neustále roste, a kromě nejvýznamnějších tuzemských i zahraničních firem k nim postupně přibývají i top manažeři těchto společností, nejúspěšnější podnikatelé a majitelé firem. Kancelář proto v roce 2008 dále strategicky rozšiřovala své služby. Jako vůbec první na trhu vytvořila odborný tým, který poskytuje těmto privátním klientům specializované právní i daňové poradenství.

Vztah s prominentními klienty, včetně třetiny nejbohatších Čechů a Slováků, staví HAVEL & PARTNERS na budování dlouhodobého strategického partnerství. Radí jim v otázkách správy a dlouhodobé ochrany jejich osobního a podnikatelského majetku, ale také ohledně zahraničních investic nebo daní. Tento největší specializovaný tým na trhu s více než 30 právníky od té doby realizoval stovky rodinných holdingů, desítky trustů a svěřenských fondů a soustředil se i na komplikovaná dědická řízení, rodinné právo nebo otázku nástupnictví.

Cesta na vrchol, krizi navzdory

Spolu s růstem a rozvojem zejména české a slovenské klientely a jejím zájmem o zahraniční expanzi začala kancelář rychle pronikat i na zahraniční trhy ve střední Evropě, ale i Německu, Rakousku, Velké Británii, USA či Asii.

V roce 2008 expandovala firma za hranice ČR na Slovensko, kde založila kancelář v Bratislavě. Ta dnes patří mezi největší na Slovensku. Když pak v témže roce Českou republiku zasáhla globální finanční krize, reagovala kancelář na oslabení ekonomiky po svém – neškrtila rozpočet, nesnižovala platy ani počet právníků, ale naopak nabrala nové odborníky. Zareagovala tak flexibilně na změny na trhu a znovu chytře přizpůsobila svou nabídku služeb. Když pak krize odezněla, byla kancelář v porovnání s konkurencí mnohem lépe připravená a mohla nabídnout klientům jako jedna z mála skutečně komplexní právní služby pro všechna klíčová odvětví.

Na přelomu prvního desetiletí se díky tomu stala největší nezávislou česko-slovenskou kancelář a tou je s počtem 240 právníků a daňových poradců a celkem 500 spolupracovníků včetně zaměstnanců inkasní agentury Cash Collectors i dnes.

Obhájení pozice lídra na trhu

Do další dekády vkročila kancelář s novým názvem Havel, Holásek & Partners. Postupně si firma vybudovala unikátní systém řízení, který se v průběhu následujících let mimořádně osvědčil. „Pracujeme v týmech, které nejsou sestaveny jen podle právnických specializací, ale i podle jednotlivých podnikatelských oborů, což nám dodnes pomáhá lépe porozumět oblastem, v nichž naši klienti podnikají. Jednotlivé projekty řídí seniorní právníci s širokými praktickými zkušenostmi z daného podnikatelského oboru za podpory specialistů na příslušné oblasti práva,“ vysvětluje jeden ze zakladatelů firmy, partner kanceláře Robert Nešpůrek.

Pozice lídra s sebou nese ale i závazky a zodpovědnost. I proto kancelář v roce 2013 založila vlastní Nadaci na podporu svých pro bono aktivit. A o rok později vznikla i její vlastní vzdělávací Akademie, jejímž cílem bylo poskytnout klientům další přidanou hodnotu v podobě specializovaných vzdělávacích akcí na různá témata z oblasti práva a managementu na té nejvyšší úrovni.

Následující roky byly ve znamení upevňování pozice na trhu a udržení dlouhodobých strategických vztahů s klienty a obchodními partnery. V roce 2018 změnila kancelář značku na HAVEL & PARTNERS. Rok na to měla už šest poboček – v Praze,

Brně, Bratislavě, Olomouci, Ostravě a Plzni – a výrazně posílila svou daňovou sekci. Celkový obrat skupiny, včetně inkasní agentury Cash Collectors a služeb daňového poradenství, poprvé přesáhl miliardu korun.

Pandemie COVID 19 – nová doba jako příležitost

Kontinuální růst firmy nepřerušil ani loňský rok, který celosvětově poznamenala pandemie koronaviru. I tak dokázala HAVEL & PARTNERS navázat na předešlé úspěchy. A to i díky tomu, že zásadní ekonomické a společenské změny znovu vnímala jako příležitost k mimořádně rychlé adaptaci a dalšímu růstu a rozvoji.

„Pro nás jako největší právnickou firmu ve střední Evropě je zcela zásadní, abychom byli plně vybaveni pro řešení krizových situací a byli připraveni co nejlépe a nejrychleji reagovat na změny ve společnosti. Krizi se zásadním dopadem do ekonomiky jsme očekávali již delší dobu a s předstihem se na ni začali připravovat, ať již z hlediska našich služeb, důsledného finančního řízení či vytvořením dostatečné finanční rezervy. Zvýšili jsme také zásadně podíl služeb pro klienty z anticyklických oborů, celkovou efektivitu i výkon na právníka. Soustředili jsme se na digitalizaci našich služeb včetně marketingu,“ vysvětluje Jaroslav Havel.



JUDr. Jaroslav Havel (Řídicí partner)

PRAHA | BRNO | BRATISLAVA | PLZEŇ | OLOMOUC | OSTRAVA

HAVEL & PARTNERS

ÚSPĚCH SPOJUJE

20

DĚKUJEME, ŽE NÁM POMÁHÁTE
PSÁT NÁŠ PŘÍBĚH.

STRATEGICKÉ UVAŽOVÁNÍ | INDIVIDUÁLNÍ PŘÍSTUP
ŠPIČKOVÝ PRÁVNÍ TÝM | DLOUHODOBÉ PARTNERSTVÍ

www.havelpartners.cz



Klientské prostory HAVEL & PARTNERS

Ačkoli pak krize udeřila v úplně jiné podobě, než se dalo očekávat, kancelář byla okamžitě schopná zareagovat na změny v poptávce a zvýšený zájem klientů o oblasti související s aktuální krizovou situací. „Zefektivnit fungování, reagovat rychle a přizpůsobit se situaci se na pozadí pandemie ukázalo jako klíčová výhoda, mohli jsme se tak okamžitě soustředit na aktuální potřeby našich klientů, a získali jsme náskok před konkurencí,“ doplňuje Havel.

Kanceláři se přitom loni dařilo nejen z hlediska hospodářských výsledků. Získala také řadu významných ocenění v oboru. Stala se absolutním vítězem soutěže Právnická firma roku a dle celkového součtu všech nominací a titulů v rámci všech dosavadních ročníků této soutěže je nejúspěšnější kancelář s nekomplexnějšími službami v České republice i na Slovensku. Nejlepší advokátní kanceláři v ČR byla HAVEL & PARTNERS v roce 2020 také podle nejprestižnějšího globálního ocenění Chambers Europe Awards. Pravidelně též získává ocenění Czech Business Superbrands za výjimečnou značku a je také již 7 let v řadě nejžádanějším zaměstnavatelem v oboru.

Dlouhodobý strategický partner

Po dvaceti letech fungování je dnes HAVEL & PARTNERS komerčně orientovaná právnická firma nové generace. Základem jejího dlouhodobého úspěchu jsou komplexní nabídka právních a daňových poradenských služeb, které odpovídají nejvyšším mezinárodním standardům právníkové profese, a především také aktivní a individuální přístup ke klientům.

„Z právního a daňového pohledu vedeme klienta jeho byznysem a pomáháme mu

s jeho dalším rozvojem. Dokážeme naplnit jeho vize a cíle díky tomu, že se díváme na jeho podnikání i z jeho manažerské a podnikatelské perspektivy,“ přibližuje řídící partner kanceláře Jaroslav Havel. Kancelář díky tomuto komplexnímu manažerskému přístupu buduje s klienty strategické obchodní partnerství založené na dlouhodobých vztazích. Pomáhá jim s novými obchodními příležitostmi a jejich financováním, s kontakty v zahraničí či personálem, ale třeba také s marketingem či PR. Tato strategie zajistila HAVEL & PARTNERS jednu z nejstabilnějších klientských základů na trhu. Pracuje pro více než 2 500 klientů. Mezi nimi je i cca 150 z 500 největších světových společností podle publikace Fortune 500 a téměř 50 společností zařazených do žebříčku největších českých firem Czech Top 100.

Úspěšnou firmu přitom není možné vybudovat bez kvalitních lidí. I proto klade HAVEL & PARTNERS velký důraz nejen na neustálý rozvoj praxe a širokých znalostí seniorních advokátů, ale i na získávání nových nadějných talentů. Kancelář vybudovala nejsilnější tým špičkových odborníků na českém i slovenském trhu, který klientům nabízí nejen své znalosti, ale také unikátní síť kontaktů na špičky z oblasti české i slovenské ekonomiky a veřejné správy. Samozřejmostí je také maximální časová flexibilita a vysoké pracovní nasazení tak, aby byli odborníci kanceláře klientům maximální oporou za všech okolností.

„Jsme inovativní firma, která se umí okamžitě přizpůsobit potřebám trhu i klientů. Vážíme si jejich důvěry, která je pro nás velkým závazkem i motivací pro další roky. Chceme proto i nadále zlepšovat a inovovat naše služby, soustředit se na strategické budování firemní byznys inteligence a být intelektuálním lídrem na trhu českého právně-daňového poradenství, abychom i nadále mohli přinášet našim klientům služby s vysokou přidanou hodnotou. Chceme být pro ně i nadále dlouhodobým strategickým partnerem v souladu s naším mottem Úspěch spojuje,“ doplňuje Jaroslav Havel. ●

Autor fotografií: Ondřej Pýcha

HAVEL & PARTNERS

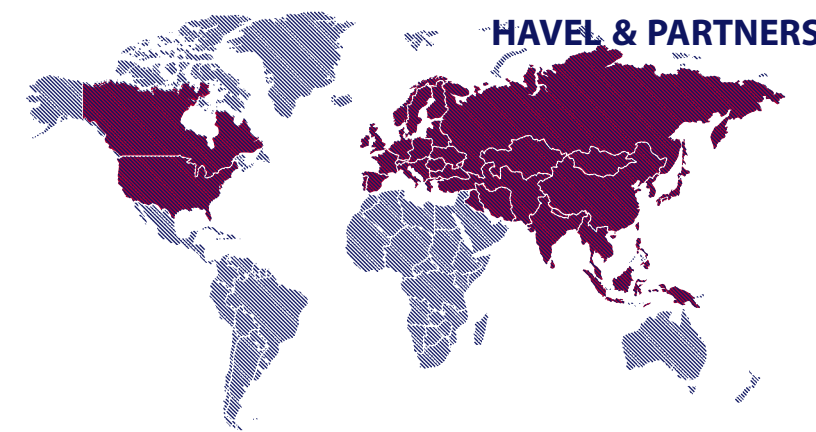
ÚSPĚCH SPOJUJE



HAVEL & PARTNERS

20 LET HAVEL & PARTNERS

Jak mladá advokátní kancelář založená v roce 2001 během dvou dekád dosáhla světového uznání jako špičková střeoevropská firma s unikátní pozicí na česko-slovenském trhu? Sledujte cestu HAVEL & PARTNERS v průběhu uplynulých dvaceti let.



→ Rosteme a upevňujeme pozici na trhu

Tento rok předznamenává velký růst kanceláře v následujících třech letech. Postupně navazujeme pravidelnou spolupráci s elitními mezinárodními a zahraničními kancelářemi, navyšujeme počet právníků a roste i počet klientů. Upevňujeme pozici naší kanceláře na českém právním trhu.



→ Míříme do Ostravy i za hranice

Na severu Moravy otvíráme první kancelář mimo Prahu. S naší velikostí roste i dosah právních služeb, a to nejen v rámci ČR. Míříme s klienty i za hranice, a stále více tak i pro české klienty využíváme postupně budované síť partnerských advokátních kanceláří po celé Evropě, v Severní Americe a Asii.

→ Zakládáme kancelář na Slovensku

V počtu realizovaných transakcí jsme poprvé jedničkou v České republice. Zároveň expandujeme na slovenský právní trh a zakládáme kancelář v Bratislavě, která dnes patří mezi největší na Slovensku. Jako první kancelář na česko-slovenském trhu zakládáme poradenskou skupinu zaměřenou na služby pro privátní klientelu.

2001

Havel & Holásek

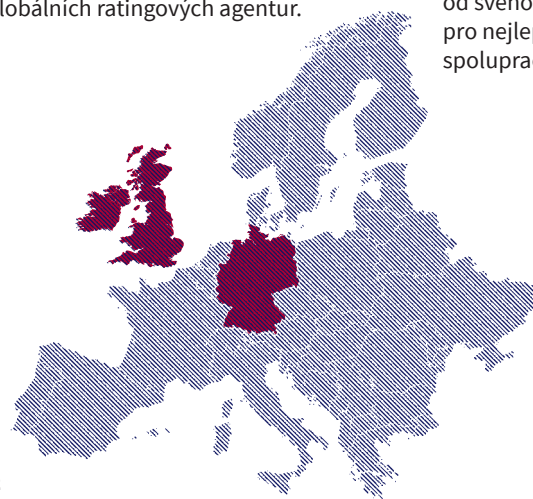
→ Pětice mladých právníků zakládá vlastní kancelář

Zakládáme v Praze advokátní kancelář Havel & Holásek, u jejíhož zrodu stojí pětice mladých právníků se zkušenostmi z předních mezinárodních a domácích právnických firem. Od počátku exkluzivně spolupracujeme se společností Deloitte jako právní partner pro Českou republiku.

2002

→ Jsme v hledáčku globálních ratingových agentur

V pozici nováčka na trhu se profilujeme jako domácí advokátní kancelář se zaměřením na špičkové právní služby českým i mezinárodním klientům. Daří se nám získávat klienty na klíčových trzích v Německu, Velké Británii i Severní Americe a díky tomu se dostáváme do hledáčku prestižních globálních ratingových agentur.



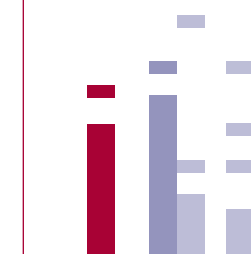
2003

→ Jsme nejlepší právníckou firmou spolupracující s Deloitte v CEE regionu

Dál roste naše mezinárodní renomé i portfolio služeb. Po dvou letech od svého vzniku získáváme ocenění pro nejlepší právníckou firmu spolupracující s Deloitte.

2004

2005



→ Vydáváme se vlastní cestou

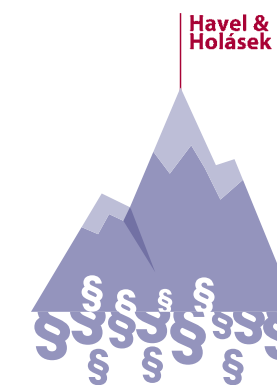
Končí čtyřletá úzká spolupráce se společností Deloitte a vydáváme se vlastní cestou nezávislé kanceláře. Tržby i zisk kanceláře jsme do roka zdvojnásobili.

2006

2007

→ Jsme top kanceláří v oblasti M&A

Dalšímu růstu naší kanceláře nahrává příznivé ekonomické klima a celosvětová vlna fúzí a akvizic. Co do počtu transakcí, které jsme realizovali, se dostáváme mezi advokátní špičku ve střední Evropě.



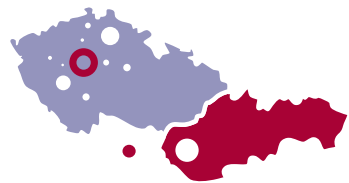
2008

2009



→ Zakládáme kancelář v Brně

Vzniká naše čtvrtá kancelář, tentokrát v Brně. Navzdory vrcholící finanční krizi nabíráme další právníky, přizpůsobujeme své služby, rosteme v tržbách a získáváme právé v době krize rozhodující náskok před konkurencí. Stáváme se největší česko-slovenskou advokátní kancelář.

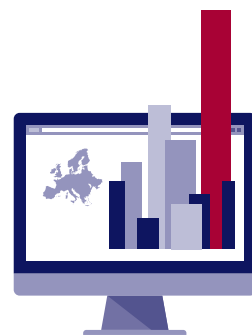


→ **Potvrzujeme pozici M&A lídra**

Potvrzujeme naši výjimečnou pozici na trhu nejvyšším počtem realizovaných transakcí v celé střední a východní Evropě, a to přesto, že působíme v rámci regionu jen ve dvou jurisdikcích.

→ **Rosteme nejdynamičtěji v Evropě**

Díky strategickému uvažování, způsobu řízení firmy a každoročnímu dvoucifernému nárůstu obratu se naše kancelář stává nejdynamičtěji rostoucí advokátní firmou v celé Evropě.



→ **Stěhujeme se do Florentina a zakládáme Akademii**

Integrujeme právní týmy z renomovaných kanceláří, včetně končící pražské pobočky Norton Rose Fulbright. Zakládáme také vlastní vzdělávací Akademii a stěhujeme se do nových kanceláří v prestižním Florentinu v centru Prahy.



→ **Rozšiřujeme portfolio služeb**

Soustředíme se na další rozšiřování služeb a upevňování vztahů s klíčovými klienty. Navazujeme exkluzivní spolupráci s advokátní kanceláří SEIFERT A PARTNEŘI, a rozšiřujeme tak nabídku o komplexní poradenství v oblasti trestního práva.

→ **Měníme název na HAVEL & PARTNERS**

Hospodářské výsledky firmy jsou nejlepší za posledních 5 let, všechny naše pobočky zaznamenávají dvouciferný růst a zásadně roste i zisk. Máme novou značku HAVEL & PARTNERS a otvíráme v Olomouci naši již pátou kancelář.



→ **Potvrzujeme nepřetržitý růst navzdory krizi**

V době krize opět zvyšujeme náskok před konkurencí okamžitým využitím našich investic do digitalizace a marketingu, obratem reagujeme na situaci na trhu a potřeby našich klientů. Stáváme se absolutním vítězem Právníké firmy roku a získáváme i nejprestižnější globální ocenění Chambers Europe Awards pro nejlepší kancelář v ČR. Dál roste i obrat a zisk. Svými výsledky potvrzujeme pozici lídra advokátního trhu.

2010

2012

2014

2016

2018

2020

2011

2013

2015

2017

2019

2021

→ **Měníme značku, patříme mezi ekonomicky nejstabilnější firmy na trhu**

Oslavujeme desáté výročí založení kanceláře. Přibíráme nové partnery a do další dekády vstupujeme s novou firemní značkou Havel, Holásek & Partners. Získáváme hodnocení AAA Czech Stability Award pro ekonomicky nejstabilnější firmy v ČR.



→ **Máme tisícovku klientů a vlastní Nadaci**

Počet našich klientů kanceláře nadále roste a v tomto roce se přehoupl přes tisíc. Pracujeme pro nejvýznamnější české, slovenské i zahraniční firmy. Zakládáme také vlastní Nadaci na podporu našich pro bono aktivit.

→ **Jsme nejoblíbenější kancelář u klientů i studentů**

Potvrzujeme pozici ekonomicky nejsilnější advokátní kanceláře v zemi a podle domácích i globálních ocenění jsme z hlediska poskytovaných služeb nejlepší, klientsky nejoblíbenější a studenty nejžádanější advokátní kanceláří v České republice.

→ **Máme nejlepší pracovní a klientské prostředí**

Dosáhli jsme vynikajících hospodářských výsledků, které potvrzují naši pozici nejstabilnější advokátní kanceláře na česko-slovenském právním trhu, a získáváme ocenění Kanceláře roku za nejlepší pracovní a klientské prostředí mezi advokátními kancelářemi.

→ **Již 20 let jsme s Vámi úspěšní. Právem.**

Děkujeme Vám, že nám pomáháte psát tento příběh.



→ **Posilujeme daňovou praxi, otvíráme v Plzni**

Významně posilujeme naši daňovou praxi a míříme i na západ Čech, kde otvíráme v Plzni naši šestou kancelář. Obrat celé skupiny poprvé přesahuje miliardu korun. V rámci naší propracované digitální strategie akcelerujeme interní digitalizaci procesů a posilujeme online marketing.





Zleva: Mgr. Robert Nešpůrek, LL.M. (Partner), Mgr. Marek Vojáček (Partner), JUDr. Jaroslav Havel (Řídící partner)

Náš náskok byl v odhodlání a ochotě riskovat

Vzorem jim byly nejelitnější anglo-americké advokátní kanceláře s komplexními službami a profesionálním managementem. Začínali v roce 2001 v malé kanceláři, kde seděli na krabicích kolem jednoho stolu. Okolí jim předpovídalo, že budou celý život jen zakládat s.r.óčka. Oni to ale dotáhli až na špici středoevropské advokacie. Tři z pěti zakladatelů HAVEL & PARTNERS – Jaroslav Havel, Robert Nešpůrek a Marek Vojáček – ve firmě dál aktivně působí. Teď, po 20 letech od jejího vzniku, vzpomínají na nelehké začátky, první zakázky či ekonomickou krizi, ale také společně plánují budoucnost kanceláře. A jaký je jejich recept na úspěch?

Jak to v roce 2001 vlastně začalo?

Marek Vojáček: Znali jsme se s Robertem a Jaroslavem už dřív z mezinárodní advokátní kanceláře Linklaters, kde jsme všichni pracovali. Nastoupil jsem tam poté, co jsem se vrátil z Austrálie. Jeden z prvních lidí, za kterými mě po nástupu poslali, byl Robert Nešpůrek. Řekli mi, ať se od něj naučím, jak se správně vede advokátní spis. S Jaroslavem jsme se v Linklaters seznámili asi o rok později v rámci transakce v JZD v jižních Čechách, kde se vyráběl extrudovaný chléb. Prodávali jsme ho nějakým Norům.

Na začátku vás ale bylo pět...

Robert Nešpůrek: Kancelář jsme tehdy zakládali ještě s Ondrou Petrem, který s námi také pracoval v Linklaters, a s naším spolužákem

Honzou Holáskem. Honza v roce 2014 velkou advokacii opustil a dnes je senátorem. Ondra Petr bohužel před osmi lety tragicky zahynul v horách, což pro nás byla obrovská ztráta, a to především po lidské stránce.

Kdo přišel s tím, že si založíte vlastní advokátní kancelář?

Robert Nešpůrek: S nápadem založit vlastní firmu přišel Jaroslav v době, kdy jsem byl na stáži v londýnské pobočce Linklaters.

Jaroslav Havel: V Linklaters jsme spolupracovali i se společností Deloitte a dozvěděli jsme se, že hledají někoho, kdo by jim vybudoval partnerskou advokátní kancelář. Vnímám jsem to jako vhodnou příležitost, se kterou by se dala propojit myšlenka našeho vlastního projektu.

Robert Nešpůrek: Měl jsem tehdy od Linklaters pronajatý byt blízko Liverpool Street v centru Londýna, chodil jsem pěšky do práce a hodně se mi tam líbilo. Když mi tehdy Jaroslav volal, jestli se chci zapojit do nově vznikající firmy, hodně jsem zvažoval, jestli do toho mám jít. Lákala mě ale vidina vlastního projektu, a to nakonec rozhodlo. Pamatuji si, že když jsem oznámil v Linklaters svůj odchod, musel jsem se okamžitě sbalit a druhý den se z londýnského bytu na Liverpool Street odstěhovat.

Jak na váš nápad odejít z jedné z nejlepších kanceláří na světě a založit si vlastní firmu reagovalo okolí?

Jaroslav Havel: Řada kolegů nechápala, proč opouštíme tak dobrá místa. Někteří nadřizení nám dokonce předpovídali, že tímhle krokem

jsem se odsoudil k tomu, že budeme celý život jen 'zakládat s.r.óčka'.

Robert Nešpůrek: Pocity byly tehdy smíšené nejen pro okolí, ale i pro nás, protože začátky nebyly vůbec idylické. Měli jsme jednu malou kancelář, seděli jsme na krabicích od počítačů a spisů. My právníci jsme se dělili o jeden stůl, druhý stůl byl na chodbě a u toho seděla naše asistentka. Opustili jsme dobré místo ve špičkové firmě, šli do nejistoty a nebylo vlastně cesty zpět. O to víc byl člověk motivovaný udělat vše pro to, aby kancelář uspěla.

Jaké jste tedy měli plány?

Marek Vojáček: Naší představou bylo vybudovat v Česku úspěšnou advokátní kancelář podle britského modelu, tedy firmu, která bude poskytovat komplexní právní servis potřebný pro byznys a která by byla na českém trhu alternativou k mezinárodním kancelářím. Byla ale otázka, zda se nám podaří pro tuto myšlenku nadchnout několik dalších schopných a pracovitých právníků, kteří by s námi tento velmi úspěšný a funkční model dokázali uvést v praxi.

Jaroslav Havel: Chtěli jsme mít pro klienty hned od začátku zcela nadstandardní servis, takže bylo jasné, že potřebujeme větší tým. Cílem bylo rychle se dostat nad deset právníků, abychom pokryli veškeré specializace a nemuseli klienty posílat jinam, ať už budou řešit cokoli. Zainvestovali jsme proto do kvalitních a nákladných právníků už od počátku – všichni přišli z prostředí velké advokacie. Do půl roku nás bylo čtrnáct.

Dalo se v takovém počtu konkurovat zavedeným firmám?

Jaroslav Havel: Když jsme začínali, velké české advokátní firmy měly kolem 30 právníků, největší Linklaters měla včetně daňářů asi 60 lidí. Říkali jsme si, že když nás bude polovina, ale budeme mít špičkové právníky a budeme zároveň velmi tvrdě pracovat, můžeme dělat srovnatelnou práci. Na začátku jsme často pracovali všech sedm dní v týdnu.

Robert Nešpůrek: Pro rozjezd firmy bylo také přínosné, že jsme zpočátku spolupracovali se společností Deloitte. A naší velkou výhodou bylo, že jsme měli zkušenost právě z Linklaters, která byla tehdy celosvětovou špičkou v M&A. Měli jsme tedy v tomto oboru mimořádné know-how. Důležité ale bylo přesvědčit klienty, že právě naše znalosti jsou to rozhodující.

Jak taková začínající firma, která nemá žádnou historii, klienty přesvědčuje?

Jaroslav Havel: Vzpomínám si na začátky, kdy jsem jel na akviziční jednání do dvou významných moravských firem s narychlo udělanou prezentací. Měli jsme asi měsíční historii a já jsem se v tendru na právní služby postavil vedle zavedené konkurence. V tu chvíli jsem klienta musel přesvědčit, že i když jsme firma bez historie, jsme významně lepší než konkurence v naší specializaci na fúze a akvizice. Naštěstí se mi to v obou případech podařilo.

Už v roce 2006 jste založili první mimopražskou kancelář, a to v Ostravě. Proč zrovna tam?

Marek Vojáček: V roce 2003 zkrachoval severomoravský bankovní ústav Union banka a my jsme v Ostravě zajišťovali komplexní zakázku pro insolvenční správkyňu Union banky. Byla to obrovská kauza, na které pracovala třetina firmy, náročný konkurz regulovaný Českou národní bankou, ve kterém byly desetitisíce postižených podnikatelů. Dva roky jsme na Ostravsku v podstatě bydleli.

Jaroslav Havel: Union banka byla tehdy čtvrtá největší banka v Česku, v zásadě všichni z regionu v ní měli nějaké angažmá. Ve všech podobných případech bylo do té doby uspokojení věřitelů do 5 procent a nám se podařilo přesáhnout 30 procent, což byl v porovnání s jinými konkurzy mimořádný úspěch. Během tamějšího působení jsme na severu Moravy navázali mnoho kontaktů a získali řadu klientů, proto bylo logické otevřít pobočku právě v Ostravě.

V následujících letech jste otevřeli také pobočky v Bratislavě (2008) a Brně (2009)...

Marek Vojáček: Už na začátku jsme měli významné slovenské klienty, které jsme ale obsluhovali z Česka, například Železiarne Podbrezová, pro které jsme realizovali akvizice jak v ČR, tak i jinde v Evropě. Postupně jsme ale potřebovali být slovenským klientům blíží. Nejprve jsme se snažili navázat spolupráci s některou z tamějších kanceláří, ale to se příliš neosvědčilo. Poptávka navíc neustále rostla, takže nám nakonec dávalo největší smysl otevřít v Bratislavě vlastní kancelář.

Jaroslav Havel: Dnes na Slovensku pokrýváme komplexně nejen potřeby slovenských klientů, ale zároveň je kancelář v Bratislavě branou pro slovenské klienty, kteří míří do Čech. Díky přítomnosti na Slovensku získáváme spoustu zakázek pro slovenské podnikatele působící v Čechách.

A platí to samé i pro Brno?

Robert Nešpůrek: Samozřejmě i tam jsme chtěli být klientům blíží, nicméně už tehdy jsme Brno vnímali jako technologický hub a místo se značným potenciálem pro rozvoj byznysu. Kromě toho je Brno i hlavním městem justice, jsou tady klíčové soudy a ÚOHS a je tu také právníká fakulta, kde můžeme navázat kontakty se studenty.

Kancelář rostla i v době ekonomické recese v letech 2008–2009. Jak se vám to podařilo?

Robert Nešpůrek: V té době činily největší podíl naší práce mezinárodní transakce. Měli jsme velké zakázky, dobré reference, což nastartovalo rychlý rozvoj firmy. Jenže s krizí přišel útlum na M&A trhu. Většina příjmů kanceláře šla přitom z tohoto oboru a z 80 procent tyto zdroje najednou vyschly. Bylo to velmi těžké období, ale my jsme se prostě společně rozhodli, že to zlomíme.

Jaroslav Havel: Extrémně rychle jsme restrukturalizovali firmu, maximální úsilí jsme věnovali změně portfolia našich služeb. Vzali jsme to jako výzvu a viděli to jako příležitost oproti jiným kancelářím, které se držely zpátky, propouštěly lidi, osekávaly náklady a čekaly, co bude. My jsme ale nechtěli propouštět, měli jsme špičkový tým. Říkali jsme si, že máme spoustu mladých talentovaných lidí, tak proč bychom je měli vyhazovat, když jsme je tak těžko hledali.

Vůbec jste tedy neváhali a prostě to riskli?

Marek Vojáček: Zásadní tehdy bylo, že jsme se všichni společně shodli, že právě v takto složité době je třeba o to víc investovat do dalšího rozvoje firmy a byznysu. Mimo jiné jsme si radikálně snížili svoje vlastní příjmy pod úroveň některých zaměstnanců.

Robert Nešpůrek: Klienti tehdy odcházeli od drahých mezinárodních kanceláří. Vnímali jsme to jako šanci a chtěli jsme ji využít. Rozposílali jsme stovky nabídek a nabízelí komplexní právní servis s důrazem na služby,



kteří byly tou dobou v souvislosti s krizí nejvíc poptávané. Získali jsme mnoho nových korporátních klientů a navzdory krizi jsme dál rostli a nabírali jsme další nové lidi.

Počet právníků ve firmě postupně rostl a dnes máte s 240 právníky nejpočetnější tým na českém a slovenském trhu. Měli jste vždycky štěstí na dobré lidi?

Robert Nešpůrek: Ze začátku bylo nesmírně těžké získávat kvalitní právníky. Měli jsme ale štěstí, že jsme už tehdy dokázali přesvědčit ty

nejlepší lidi na trhu, aby šli do malé začínající kanceláře. S naším růstem a rozvojem jsme se postupně dostali do úplně jiné pozice. Dnes jsme schopni ty nejlepší profesionály na trhu snadno nalákat, posledních sedm let jsme nejžádanějším zaměstnavatelem. O tom se nám před 20 lety ani nesnilo.

Marek Vojáček: Je to ale nikdy nekončící proces. Když se objeví výjimečný talent a profesionál, je třeba vyvinout maximální úsilí a dostat ho na naši stranu barikády, protože buď budeme spolupracovat a navzájem si pomáhat, nebo s ním budeme bojovat o klienta. Vždy mi přišlo moudřejší postavit takového člověka vedle sebe.

Podíleli jste se zpočátku na řízení kanceláře všichni? A jak se to změnilo ve chvíli, kdy jste se stali největší česko-slovenskou kancelář, která má stovky zaměstnanců a spolupracovníků?

Robert Nešpůrek: Ze začátku jsme dělali většinu věcí dohromady, společně jsme se starali především o nábor nových lidí. Také vzpomínám, jak jsem první profil kanceláře psal „na koleno“ v létě na dovolené na Lipensku na půdě chaty. Jaroslav měl na starosti jednání s obchodními partnery, strategický rozvoj a vedení kanceláře po finanční stránce.

Jaroslav Havel: Na západě je běžné, že při určité velikosti už firmy automaticky musí mít profesionální management na oblasti jako jsou HR, finance nebo marketing a obchod. V Česku to ale nebylo zvykem. Právníci často neuznávali další odborné profese a měli pocit, že všechno v rámci řízení advokátní kanceláře umí nejlépe. Advokátní kanceláře tady byly spíš menší, kdy se tři nebo čtyři advokáti spojili a rozhodovali všichni o všem. Naším vzorem byly ale britské advokátní kanceláře s profesionálním managementem, takže jsme s postupným růstem a rozvojem firmy tento model převzali.

Jak si v HAVEL & PARTNERS i při své velikosti udržujete rychlou dynamiku rozhodování?

Jaroslav Havel: Paradoxně nejméně flexibilní jsme byli právě v začátcích, když nás sedělo šest partnerů u stolu a všichni jsme rozhodovali o všem. Postupně jsme dospěli k tomu, že musíme zrychlit a zjednodušit rozhodování a nastavit kompetence tak, aby rozhodoval vždy ten, kdo daným věcem nejlépe rozumí, systematicky se v nich vzdělává a zdokonaluje.

Marek Vojáček: Pokud nějaká firma začíná ztrácet podnikatelský drive a začíná se spíše podobat úřadu, tak nemůže být nikdy dlouhodobě úspěšná. I proto klademe důraz na rychlý a flexibilní systém rozhodování, který se nám už mnoho let osvědčuje.

Podařilo se vám od nuly vybudovat nejúspěšnější advokátní kancelář na českém a slovenském trhu. Co byste se svou dvacetiletou zkušeností poradili tomu, kdo teprve začíná?

Marek Vojáček: Že je důležité neotálet s rozhodnutími, která jsou nepříjemná. Pokud je ve firmě něco zavedené, ale prokazatelně to nefunguje, je důležité to vyřešit co nejdříve. Jen tak se firma může posunout dál.

Jaroslav Havel: Naprosto souhlasím. U nás se toto týkalo především personální oblasti.

Kancelář od svého vzniku nepřetržitě roste, a to nejen obrátově a personálně, ale také kvalitou služeb, za což dostala už řadu ocenění. Kam se chcete dál posouvat? Jaké máte plány na dalších dvacet let?

Jaroslav Havel: Chceme se neustále zlepšovat. Každý rok uzavíráme s tím, že revidujeme, jestli jsme se zlepšili, případně v čem, nebo naopak ne a pak se díváme do budoucna, na čem můžeme zapracovat. Chceme být nadále inovativní firmou, která je klientům dlouhodobým strategickým partnerem v jejich byznysu. Naším cílem je chránit a rozvíjet naše vynikající renomé a hodnoty, které se s HAVEL & PARTNERS pojí, jako jsou individuální přístup, komplexní praktická řešení, respekt, důvěra a loajalita.

Marek Vojáček: Chceme také dál pracovat s těmi nejlepšími právníky na advokátním trhu a mít jim vždy co nabídnout, protože advokacie je především o lidech.

Robert Nešpůrek: Vždy nás inspirovaly velké renomované kanceláře z takzvaného Magic Circle. Přál bych si, aby se naše kancelář zařadila mezi ně a byla trvalou součástí evropské advokátní elity. Nebudeme tady také věčně a bylo by dobré, kdyby firma pokračovala i potom. Když se jí podaří navázat na první dvě dekády i do budoucna, bude to velký úspěch. ●