

H&P magazín

I/2021

JIŽ 20 LET

JSME S VÁMI ÚSPĚŠNÍ. PŘÁVEM.

- | Strategické uvažování
- | Individuální přístup
- | Špičkový právní tým
- | Dlouhodobé partnerství



OBSAH ČÍSLA

- 5 **Z MÉDIÍ**
Z ambiciózního start-upu na vrchol středoevropské advokacie

- 8 **NEMOVITOSTI**
Turbulence na nemovitostním trhu. Co nás čeká dál?

- 11 **PRIVATE EQUITY / VENTURE KAPITÁL**
Private equity a venture kapitál – příležitosti s velkým potenciálem

- 14 **PRIVÁTNÍ KLIENTI**
Budte jako Rockefeller – efektivní ochrana a správa majetku privátních klientů

- 18 **MEZINÁRODNÍ DOSAH**
Z Čech až na konec světa

- 20 **TIMELINE**
20 let HAVEL & PARTNERS

- 24 **ROZHOVOR**
Náš náskok byl v odhodlání a ochotě riskovat

- 28 **STRATEGICKÁ PARTNERSTVÍ**
Když úspěch spojuje aneb Příběhy našich klientů

- 36 **KOMENTÁŘ**
Firmy, které se rozhodly být skvělé

- 39 **AKADEMIE HAVEL & PARTNERS**
Unikátní vzdělávací projekt, přidaná hodnota i srdcová záležitost

- 40 **PRO BONO**
H&P pomáhá

HAVEL & PARTNERS V ČÍSLECH

NÁŠ TÝM



NAŠI KLIENTI



MEZINÁRODNÍ DOSAH



ÚVODNÍ SLOVO

Vážení klienti a obchodní přátelé,

HAVEL & PARTNERS slaví 20 let od založení a tomuto výročí věnujeme i speciální vydání našeho H&P magazínu. Rádi bychom s Vámi sdíleli naše vzpomínky a hodnoty, připomněli pilíře našeho úspěchu, podělili se o další plány a poděkovali Vám za přízeň.

Když jsme 1. 6. 2001 v pěti lidech kancelář zakládali, byli jsme odhodlaní vybudovat v Česku špičkovou právníkovou firmu podle mezinárodního modelu, která by nabízela komplexní právní servis. Byli jsme ambiciózním start-upem a nenapadlo nás ani ve snu, že za 20 let budeme největší advokátní kanceláři ve střední Evropě s 2,5 tisíci klienty a miliardovým obratem. Na to, že to ale především na začátku nebylo jednoduché, jsme si v rozhovoru vzpomínali s Robertem Nešpůrkem a Markem Vojáčkem, dalšími dvěma zakladateli, kteří v kanceláři dál aktivně působí. Dočtete se třeba, jak jsme v počátcích tvrdě dřeli, abychom nenaplnili předpovědi okolí, že naše vize skončí jen u zakládání s.r.óček.

Za to, že jsme tyto předpovědi zdaleka překonali a dokázali jsme vybudovat světově uznávanou firmu, vděčíme především naší schopnosti okamžitě reagovat na potřeby trhu i klientů. V posledních 20 letech zažily ekonomika i celá společnost dynamické změny, které jsme vždy vnímali jako příležitost a obratem jsme se jim přizpůsobili.

Dynamiku prvních 20 let nového tisíciletí shrnujeme v magazínu zejména ve třech oblastech, které byly a jsou pro kancelář klíčové. Přečíst si můžete o turbulentních změnách v oblasti nemovitostí, ale také o private equity a venture kapitálu, jež zásadně přispívají k ekonomickému růstu celého regionu střední a východní Evropy. Popisujeme rovněž, jak ekonomický vývoj proměnil ochranu a správu privátního majetku.

Jedním z dalších pilířů našeho úspěchu se stal i náš mimořádný vztah s klienty, kteří nám svěřují své byznysové i privátní záležitosti. Nenabízíme jim jen poradenství, zakládáme si na budování dlouhodo-

bých strategických partnerství. Klientům poskytujeme trvalou přidanou hodnotu a aktivně se podílíme na rozvoji jejich podnikání. Jsme hrdí, že mezi ně patří ty nejúspěšnější firmy napříč všemi odvětvími, od kterých se zároveň i my máme co učit, protože rovněž dosáhly světového úspěchu. Přinášíme Vám inspirativní příběhy našich dlouhodobých strategických partnerů, se kterými v duchu našeho motto „Úspěch spojuje“ společně rosteme již řadu let.

Úspěšná firma, to jsou především výjimeční lidé, kteří v ní pracují. A právě špičkový tým je dalším základem příběhu naší kanceláře. Některé z nás si můžete prohlédnout na titulní straně, někteří Vás provedou časovou osou uprostřed magazínu. Poděkování ale patří všem kolegyním a kolegům, kteří se dennodenně podílejí na tom, že HAVEL & PARTNERS je dnes nejúspěšnější tuzemskou kanceláří, která opakovaně získala prestižní globální ocenění Chambers Europe Awards a znovu obdržela také cenu za výjimečnou značku i nejlepšího zaměstnavatele.

Jsme navíc stále „ve střehu“ a chceme dál pracovat na tom, abychom se neustále posouvali dál – přesně v souladu s myšlenkou knihy Jima Collinse „Firmy, které se rozhodly být skvělé“, jejíž obsah Vám na stránkách magazínu také přiblížíme. Autor v ní píše, že ti nejlepší nemají jen více štěstí, ale především vědí, jak se šťastnými událostmi efektivně naložit.

Přeji Vám nejen inspirativní čtení a dostatek šťastných událostí, ale také energii a odhodlání v boji se všemi méně příznivými okolnostmi, které nám především poslední měsíce přináší.

Jménem všech kolegů Vám zároveň děkuji, že nám již 20 let pomáháte psát náš úspěšný příběh, a těším se na jeho pokračování.





→ **HAVEL & PARTNERS opět obdržela nejprestižnější evropské ocenění Chambers Europe Awards**

Prestižní britská ratingová agentura Chambers and Partners ve svém mezinárodním hodnocení právnických firem Chambers Europe Awards znovu ocenila advokátní kancelář HAVEL & PARTNERS jako nejlepší kancelář působící v České republice.

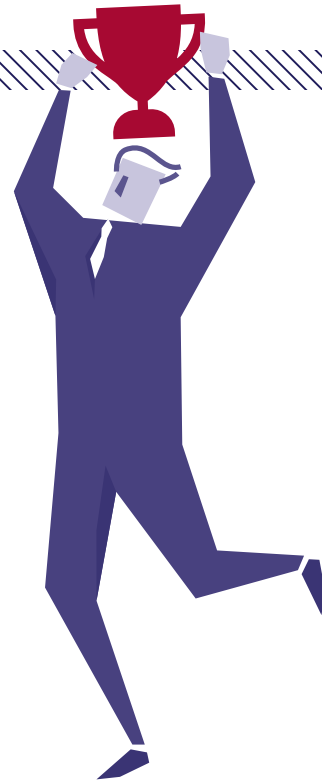
„Ocenění udílené agenturou Chambers and Partners je považováno za nejprestižnější mezinárodní ohodnocení právních firem, které není lehké získat, ale ještě těžší je si jej udržet. Proto si jeho opětovného zisku v roce 2021 velmi vážíme. Děkuji nejen všem kolegům za jejich maximální pracovní nasazení v uplynulém roce, ale také všem našim klientům a obchodním partnerům za důvěru. Zejména jejich reference přispěly k tomuto skvělému výsledku. Obdobně děkuji také za vyjádření respektu od naší konkurence a kolegů advokátů z dalších prestižních právnických firem na trhu. I ti rozhodují o tomto ocenění,“ říká k tomuto úspěchu na mezinárodní scéně řídicí partner kanceláře Jaroslav Havel.



→ **Značka HAVEL & PARTNERS znovu získala prestižní ocenění Czech Business Superbrands**

Advokátní kancelář HAVEL & PARTNERS opět potvrdila, že patří ke značkám s vynikající pověstí. Už po šesté získala prestižní ocenění Czech Business Superbrands. Titul Superbrands se uděluje v téměř 90 státech na 5 kontinentech na základě hodnocení veřejnosti a poroty složené z marketingových odborníků, zástupců svazů a médií. V České republice získala HAVEL & PARTNERS toto ocenění jako jediná advokátní kancelář.

„Budování důvěryhodné značky je pro nás kontinuální, dlouhodobý a nikdy nekončící proces. Je pro nás tedy poctou, že naše značka se řadí k těm nejlepším na českém trhu, a patří tak do klubu výjimečně úspěšných firem, s nimiž si lidé spojují významné hodnoty, jako jsou stabilita, důvěryhodnost nebo loajalita,“ komentuje zisk ocenění Jaroslav Havel.



→ **HAVEL & PARTNERS už posedmé TOP Zaměstnavatelem**

Kancelář je podle studie TOP Zaměstnavatelé 2021 znovu nejžádanějším zaměstnavatelem mezi advokátními kancelářemi v České republice, a to již sedmý rok v řadě. O nejlepších zaměstnavatelích rozhodují v anketě studenti českých vysokých škol, kterých letos hlasovalo celkem 12 tisíc. Hodnotili firmy podle pracovního prostředí, nabízeného odborného vzdělávání, společenské odpovědnosti či šance na budoucí vysoké příjmy.

HAVEL & PARTNERS rovněž obhájila prvenství v kategorii Právník, ve které hlasují studenti právnických fakult s nejlepšími studijními výsledky. „Studenti mají u nás přístup k unikátnímu know-how, které kancelář buduje již dvacet let, a mohou si tak od počátku kariéry vyzkoušet práci ve velké advokacii. Od začátku pracují na výjimečně zajímavých případech a nabízíme jim zároveň šanci na plynulý a mimořádně rychlý kariérní růst,“ říká personální ředitel kanceláře Daniel Soukup.

Z MÉDIÍ

Z AMBICIÓZNÍHO START-UPU NA VRCHOL STŘEDOEVRÓPSKÉ ADVOKACIE

Z malé advokátní kanceláře založené od nuly pětici mladých právníků se dokázala HAVEL & PARTNERS vypracovat na světově uznávanou středoevropskou firmu nové generace s unikátní pozicí na česko-slovenském trhu. Svůj příběh úspěchu píše už 20 let. Dnes má obrat přes miliardu korun a 2 500 klientů, které provází jejich byznysem a pomáhá jim plnit jejich podnikatelské i osobní vize a cíle.

PŘED 20 LETY JSME SAMI BYLI ZAČÍNÁJÍCÍ AMBICIÓZNÍ FIRMOU, UMÍME PROTO POMOCI I MLADÝM FIRMÁM A PODPOŘIT JE V JEJICH RŮSTU A ROZVOJI.

Jaroslav Havel

Příběh firmy, jejíž motto zní „Úspěch spojuje“, začal v roce 2001, kdy pětice mladých právníků založila vlastní advokátní kancelář. Znali se ze studií, čtyři z nich se potkali také při práci pro mezinárodní kancelář Linklaters, která měla tehdy pozici nejelitnější právníkové firmy v Evropě, zejména v oblasti fúzí a akvizic. Vzory pro jejich ambiciózní start-up byly kromě Linklaters i další nejprestižnější právníkové 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 s.r.óčka. 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 nábory nejlepších mladých 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 spolupracovala firma 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 pak vydala vlastním směrem bez strategického partnera.

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.

NAŠE BUDOUCNOST JE V INOVACÍCH, DÍKY NIM MŮŽEME DĚLAT VĚCI LÉPE. CHCEME SE DÁL SOUSTŘEDIT NA STRATEGICKÉ BUDOVÁNÍ FIREMNÍ BUSINESS INTELLIGENCE A ZŮSTAT INTELKTUÁLNÍM LÍDREM NA TRHU ČESKÉHO A SLOVENSKÉHO PRÁVNĚ-DAŇOVÉHO PORADENSTVÍ.

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 přední 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.

Krise 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 přetransformovala portfolio služeb tak, 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



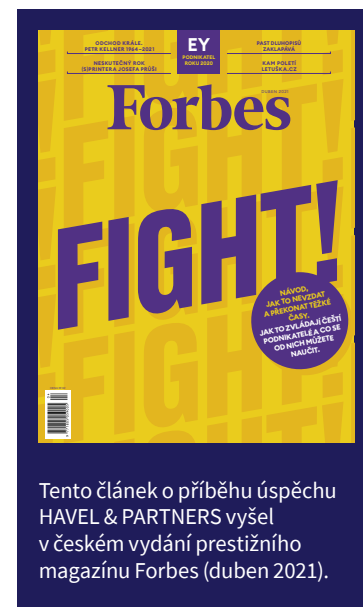
konkurencí,“ vzpomíná další ze zakladatelů Robert Nešpůrek.

Když krize odezněla, byla pak kancelář v porovnání s konkurencí mnohem lépe připravená a mohla nabídnout klientům jako jedna z mála skutečně komplexní právní služby. Stala se díky tomu nejdynamičtější 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 jejích 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, v kterých naši klienti podnikají,“ říká Robert Nešpůrek. Zkušené odborníky kanceláře se přitom soustředí plně 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 dvacet 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 a slovenského 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 rozptyluje 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 nebo 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’.“

TURBULENCE NA NEMOVITOSTNÍM TRHU. CO NÁS ČEKÁ DÁL?

Nemovitostní trh čelil v letech 2008 a 2009 nejhorší poválečné hospodářské recesi. Jak se dokázal z krize vzpamatovat a k jakým významným změnám od té doby došlo? Proměnila se struktura nemovitostních vlastníků a investorů, segmentoval se trh investic do komerčních nemovitostí a přibyly také nové formy investic. A spolu s tím se dynamicky proměňují i služby HAVEL & PARTNERS.

KANCELÁŘ MÁ S 30 PRÁVNÍKY VČETNĚ 8 PARTNERŮ JEDEN Z NEJVĚŠTÍCH PRÁVNÍCH TÝMŮ SE ZAMĚŘENÍM NA OBLAST PRÁVA NEMOVITOSTÍ A STAVEBNICTVÍ V ČESKÉ REPUBLICCE A NA SLOVENSKU.

Počátek nového tisíciletí byl ve znamení silného růstu cen rezidenčních nemovitostí nejen v České republice, ale i v okolních zemích. Příčinou byly dostupné hypotéky a vysoká poptávka silných ročníků Husákových dětí po bydlení. Jenže pak svět zasáhla hospodářská krize a realitní bublina praskla. Banky tehdy zareagovaly zpřísněním podmínek pro hypotéky, ceny nemovitostí prudce klesaly a v roce 2010 už byl meziroční propad v procentech dokonce dvouciferný.

Trh v následujících letech pomohl zresuscitovat aktivní přístup bank, které postupně přicházely s uvolňováním podmínek pro získání hypotečních úvěrů a také se snižováním úrokových sazeb. Trh se tak pomalu vzpamatovával z recese a ceny bytů opět rostly. Přispívá k tomu dodnes i fakt, že kvůli délce povolovacího procesu se v Česku dlouhodobě nedaří stavět dostatek nových bytů a nabídka stále zaostává za poptávkou. Nic na tom nezměnila ani krize související s pandemií koronaviru – obavy z dalšího propadu na trhu se u rezidenčních nemovitostí zatím nepotvrdily.

Dynamika trhu

Zásadní změny v posledních 20 letech zaznamenal i segment komerčních nemovitostí. Po roce 2000 rostly zejména investice do nemovitostí v oblasti retailu a nákupních center. Do roku 2010 vznikla v podstatě všechna dnes významná a úspěšná velká nákupní centra. Po krizi ale došlo k významné segmentaci trhu; investoři vkládali svá aktiva i do jiných typů komerčních nemovitostí, zejména do logistiky, kanceláří nebo hotelů.

V prvních dvaceti letech nového tisíciletí tak zaznamenal realitní trh velmi dynamický vývoj. A stejně tak se proměňují i právní služby v této oblasti; advokátní kancelář, která chce na trhu uspět, musí jít cestou komplexnosti a obratem se přizpůsobit dynamice trhu.

„Naše poradenství pokrývá všechny aspekty nemovitostních projektů soukromého i veřejného sektoru – od přípravy a povolování projektu přes jeho výstavbu a následné transakce s nemovitostmi až po případnou správu nemovitostního portfolia. Známe tak podrobně jednotlivé projekty už od jejich začátku, což má pro klienty zásadní význam. Běžně se tak zabýváme přípravou, výstavbou, nákupy, prodeji a pronájmy nemovitostí v České republice, na Slovensku i v zahraničí, rezidenčními

DÍKY NAŠIM VYNIKAJÍCÍM KONTAKTŮM V OBLASTI BANK I NEBANKOVNÍCH FINANČNÍCH INSTITUCÍ, U INVESTORŮ A SPRÁVCŮ MAJETKU ČI V PORADENSKÝCH SÍTÍCH JSME KLIENTŮM SCHOPNI ZAJISTIT SKUTEČNĚ KOMPLEXNÍ PÉČI O JEJICH NEMOVITOSTNÍ PORTFOLIA, A PŘÍSPĚT TAK K DLOUHODOBÉ MAXIMALIZACI VÝNOSŮ.



a developerskými projekty, rozvojem a regenerací průmyslových nemovitostí, infrastrukturními a PPP projekty ve všech jejich fázích,“ popisuje partner Lukáš Syrový, který se spolupodílí na vedení nemovitostního týmu.

Kancelář se zaměřuje i na veřejné zakázky a výběrová řízení v oblasti nemovitostí, má dlouholeté zkušenosti v oblasti územního plánování a stavebního řízení, s projektovým financováním nebo strukturováním a vyjednáváním smluv s finančními institucemi. Ke klientům kanceláře patří významné developerské společnosti, investiční fondy, architekti, projektanti, privátní investoři i subjekty veřejného sektoru.

Desítky nemovitostních transakcí ročně

Na nemovitostní právo se HAVEL & PARTNERS zaměřuje již od svého vzniku v roce 2001, dnes se této oblasti věnuje více než 30 právníků, včetně 8 partnerů. Kancelář má díky této nadstandardní personální kapacitě a mimořádným znalostem v oblasti nemovitostí, stavebnictví a investičních projektů zásadní podíl na českém právním trhu. Ročně je zapojena do 20 až 30 velkých nemovitostních transakcí.

V průběhu posledních let také zareagovala na změny ve struktuře nemovitostních vlastníků a investorů, v níž stále častěji figurují movití investoři z řad českého a slovenského kapitálu. „Často jde o family offices a kluby investorů, kteří primárně vydělali peníze v jiných oblastech, zejména v průmyslu a mimo velká města, ale chtějí investovat do nemovitostí v Praze a dalších velkých městech. U těchto investorů tedy není primárním cílem okamžitý výdělek, ale dlouhodobé uložení majetku a jeho ochrana,“ přibližuje partner Václav Audes, který se též podílí na rozvoji nemovitostní praxe HAVEL & PARTNERS.

Kancelář poskytuje těmto prominentním klientům komplexní služby při investicích do nemovitostí jak v České republice, tak i v zahraničí. Nejčastěji se jedná o investice do exkluzivních komerčních objektů, privátní nákupy, prodeje či pronájmy rezidenčního bydlení nebo investice do realitních fondů.

Nemovitostní fondy – dostupná investice

V průběhu posledních let vznikla celá řada otevřených či uzavřených realitních fondů, a to jak v rámci České republiky, tak i v zahraničí. Trh se tak otevřel i investorům mimo okruhy profesionálů v nemovitostním byznysu. Investice do fondu je poměrně konzervativní způsob, jak zhodnotit svá aktiva, přičemž je přístupná významně širší skupině investorů. Minimálně v horizontu 5 až 7 let se navíc jedná o ziskový a velmi zajímavý segment.

Kancelář klientům radí jak při výběru a nasměrování aktiv do otevřených či uzavřených realitních fondů doma i v zahraničí, tak při zakládání jejich vlastních fondů, capital raisingu, správě nebo i exitu. „Díky našim dlouhodobým vynikajícím kontaktům v oblasti bank i nebankovních finančních institucí, u investorů a správců majetku či v poradenských sítích jsme pro klienty schopni nad rámec klasické právní služby zajistit skutečně komplexní péči o jejich nemovitostní portfolia, a přispět

tak k dlouhodobé maximalizaci jejich výnosů," dodává Srovový.

Za lepší legislativu

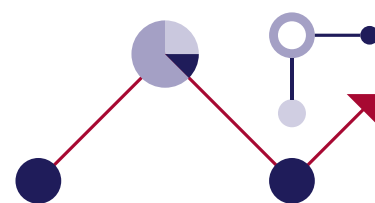
Své zkušenosti a know-how vkládá kancelář jako lídr trhu také do úsilí zlepšit v Česku legislativu v oblasti nemovitostí a stavebnictví. Česko patří na chvost světového žebříčku v délce povolovacího procesu, konkrétně na 157. místo. Řadí se tak mezi země, jako jsou Honduras, Kamerun nebo Burundi. I proto se zástupci kanceláře podíleli na návrhu nového stavebního zákona, který by měl povolování staveb významně urychlit.

Zapojili se ale také do přípravy novely zákona o urychlení výstavby liniové

infrastruktury, kterou odborná veřejnost zvolila Zákonem roku 2018. V roce 2016 pak partner kanceláře František Korbel se svým týmem získal kolektivní cenu za výjimečný počin v oblasti architektury za přípravu Pražských stavebních předpisů. Pořadatel soutěže, kterým je Česká komora architektů, a odborná porota ocenily novou právní úpravu jakožto „mimořádný pokus o významné zkvalitnění výstavby a veřejného prostoru v hlavním městě“.

A klíčová bude oblast nemovitostí pro HAVEL & PARTNERS i v následujících letech. „Příštích 10 let je pro nás další rozvoj v tomto oboru zásadní a věnujeme mu maximální úsilí. Posilujeme tým a měníme způsob jeho fungování. Vytvořili jsme

strategický programový dokument 'Nemovitosti 2020–2030' a díváme se na tuto problematiku velmi komplexně. Věřím, že i díky naší schopnosti flexibilně reagovat na dynamiku trhu budeme nadále patřit ke špičce v oboru," doplňuje Jaroslav Havel.



Klíčové kontakty HAVEL & PARTNERS pro oblast nemovitostí:



JAROSLAV HAVEL | ŘÍDÍCÍ PARTNER

Koordinuje nemovitostní tým a spravuje jednu z nejrozsáhlejších nemovitostních klientel na trhu. Patří k ní nejvýznamnější české, slovenské i zahraniční projektantské, developerské a stavební firmy i investoři, banky a subjekty veřejné sféry. Podílel se na desítkách nemovitostních transakcí, zejména akvizic a prodejů významných nemovitostí a jejich portfolií, včetně jejich financování, a účastnil se také řady PPP projektů.

LUKÁŠ SYROVÝ | PARTNER

Poskytuje komplexní poradenství investorům v oblasti nemovitostí a stavebnictví pro všechny fáze nemovitostních projektů, zahrnující nákup pozemků, výstavbu i pronájem projektů, včetně akvizic a prodejů dokončených nemovitostních projektů realizovaných domácími a zahraničními investory v České republice a na Slovensku.



VÁCLAV AUDES | PARTNER

Dlouhodobě se specializuje na komplexní nemovitostní transakce a realitní development. Zaměřuje se na akvizice a prodeje realitních projektů, rezidenční, kancelářskou a retailovou výstavbu, asset management (včetně komerčních nájmu) a jejich financování, a to jak v České republice, tak i na Slovensku.

JOSEF HLAVIČKA | PARTNER

Je odborníkem na právo nemovitostí, stavební právo, veřejné zadávání, investice na zelené louce a infrastrukturu. Věnuje se specializovanému poradenství při výstavbě rozsáhlých infrastrukturních projektů, například železnic, dálnic, nákupních a zábavních center, továren a letištních terminálů, a to včetně použití mezinárodních standardů FIDIC.



FRANTIŠEK KORBEL | PARTNER

Specializuje se na veřejné stavební právo, veřejnou správu, správní soudnictví a legislativu. Zabývá se rozvojovými projekty měst, územním plánováním, povolovacími procesy a spory. Je členem Legislativní rady vlády. Byl vedoucím autorského kolektivu nového stavebního zákona a obdržel Českou cenu za architekturu za sepis Pražských stavebních předpisů.

MAREK LOŠAN | PARTNER

Má rozsáhlé zkušenosti s právními a finančními aspekty zejména akvizičních realitních projektů a dále se zaměřuje na rezidenční, kancelářskou a retailovou výstavbu a související financování. Podílel se na desítkách významných transakcí v oblasti fúzí a akvizic, kdy zastupoval zejména mezinárodní investory v projektech v České republice i na Slovensku.



PRIVATE EQUITY / VENTURE KAPITÁL

PRIVATE EQUITY A VENTURE KAPITÁL PŘÍLEŽITOSTI S VELKÝM POTENCIÁLEM

Private equity a venture kapitál patří mezi nejpopulárnější formy investování do rizikového kapitálu. Jen v private equity se v letech 2003 až 2019 investovalo ve střední a východní Evropě téměř 29 miliard eur do 4 300 společností, po celé Evropě díky tomu vznikly miliony pracovních míst. A významné investice v posledních letech hlásí i venture kapitál. Oba tyto obory rizikového kapitálu tak zásadně přispívají k postupnému ekonomickému růstu celého regionu střední a východní Evropy. Ten v rámci naší private equity a venture kapitálové praxe podporujeme i my v HAVEL & PARTNERS.

**VENTURE KAPITÁLOVÉ
FONDY INVESTUJÍ
ZPRAVIDLA DO
ZAČÍNÁJÍCÍCH START-
-UPŮ NEBO MLADÝCH
PERSPEKTIVNÍCH FIREM,
PRIVATE EQUITY FONDY
PAK DO DOSPĚLEJŠÍCH
AKTIV S VÝZNAMNÝM
RŮSTOVÝM
POTENCIÁLEM.**

Oba dva typy fondů rizikového kapitálu vyhledávají zejména produkty s mezinárodním dosahem, variabilní škálou a také schopností neustálé inovace. Proto jsou z tohoto pohledu velmi cenné společností s vlastním špičkovým týmem pro výzkum a vývoj.

V dnešní době jsou pro zakladatele investovaných firem na rozdíl od doby před 10 lety atraktivní investoři, kteří neposkytnou pouze finance. To je důvod, proč řada investorů do společností nejen vkládá finanční prostředky, ale přináší také své know-how v oblastech strategií, obchodu, managementu, marketingu či HR s cílem maximálně podpořit další rozvoj a růst firmy, zejména pak při mezinárodní expanzi. Nemaou roli hrají i jiné portfoliové společnosti investorů, které mohou s novou investovanou společností vytvořit exponenciální synergii.

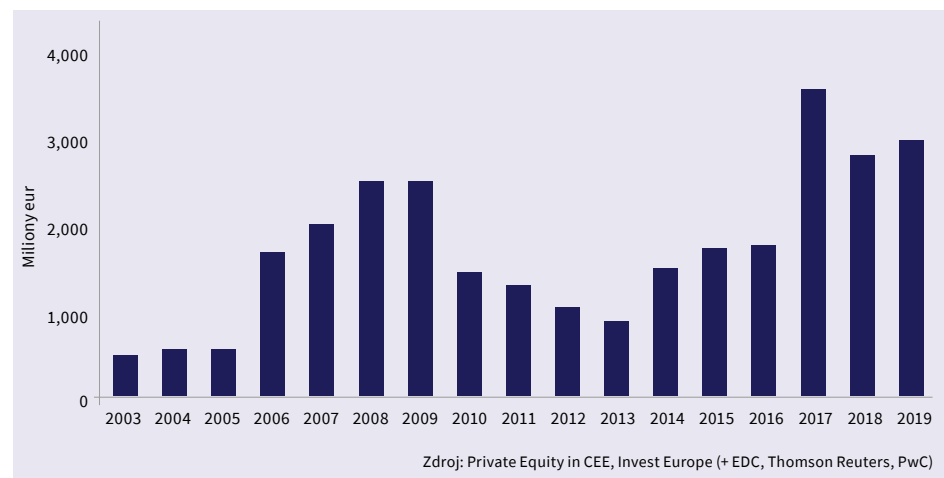
Investuje se především do oblasti technologií v různých fázích rozvoje (v dnešní době jde zejména o AI, blockchain, IoT, API, gaming a podobně, přičemž dříve byl spíše zájem o komplexní IT řešení). Kontinuálnímu zájmu se těší e-commerce platformy a technologie, fintech a telekomunikace. I když převážná většina aktiv směřuje právě do těchto rychle se rozvíjejících oborů, pozadu nezůstávají ani další oblasti, jakými jsou zdravotnictví, energetika, průmysl, retail nebo zemědělství či potravinářství.

Propojení financí a podnikatelského myšlení

Private equity a venture kapitál tvoří jednu z klíčových poradenských oblastí HAVEL & PARTNERS. Služby související s private equity transakcemi nabízela kancelář už při svém vzniku v roce 2001. Na venture kapitál se pak odborníci HAVEL & PARTNERS specializují od roku 2005. Tehdy se kancelář podílela na vzniku této právní specializace v České republice i na Slovensku a o rok později pak vytvořila odborný tým, který tak má dnes již 15letou praxí a zkušeností s komplexními mezinárodními transakcemi a poradenstvím velkým, středně velkým i menším firmám, investorům nebo začínajícím start-upům.

„Propojujeme právo s financemi, technologiemi a podnikatelským myšlením. Nabízíme díky tomu komplexní právní a daňové poradenství pro všechny fáze private equity i venture kapitálu. Pomáháme začínajícím podnikatelům nastartovat

Hodnota investic v oblasti private equity v regionu střední a východní Evropy



jejich firmu. Dokážeme klientům poradit, kam dál jejich byznys posunout. Propojíme mezi sebou strategické partnery. Pro klienta vždy hledáme nejlepší praktická řešení,“ popisuje partner kanceláře Václav Audes, který se spolupodílí na vedení této specializované skupiny.

PROPOJUJEME PRÁVO S FINANCEMI, TECHNOLOGIEMI A PODNIKATELSKÝM MYŠLENÍM. NABÍZÍME DÍKY TOMU KOMPLEXNÍ PRÁVNÍ A DAŇOVÉ PORADENSTVÍ PRO VŠECHNY FÁZE PRIVATE EQUITY I VENTURE KAPITÁLU.

Kancelář přitom těží i z vlastní zkušenosti. „Sami jsme byli před 20 lety začínajícím start-upem, pracovali jsme 7 dní v týdnu. Z firmy o pár lidech jsme se ale díky maximálnímu úsilí, rychlému rozhodování a profesionálnímu nasazení stali nejdynamičtější rostoucí právnickou

firmou v Evropě. Díky vlastní zkušenosti jsme proto schopní mladým projektům účinně pomoci,“ říká řídicí partner Jaroslav Havel.

Dynamiku start-upu přitom neztratila firma ani teď, kdy má obrat přes miliardu korun a více než pětistovku zaměstnanců. „Trvalý růst, prvky mimořádně rychlého rozhodování nebo schopnost flexibilního přizpůsobení se potřebám zákazníků se snažíme udržet i nadále. A to i tím způsobem, že jsme s mladými začínajícími podnikateli a manažery v neustálém kontaktu. Počínaje rokem 2008 jsme také do několika venture kapitálových fondů či přímo start-upů sami investovali,“ doplňuje Jaroslav Havel.

Private equity a venture kapitál na českém a slovenském trhu

Private equity investicím dominují lokální hráči, jako jsou PPF, KKCG, J&T, Penta a další, kteří však nejsou tradičními private equity fondy v mezinárodním pojetí. Za ty lze považovat menší, avšak nezávislé a dlouho etablované fondy typu ARX, Genesis či Oriens. Stále významnější roli hrají také takzvané family office, tedy rodinné investiční holdingy, které vytvářejí různorodá investiční portfolia řízená obdobným způsobem jako private equity fondy.

Mezinárodní hráči promlouvali v minulosti do investic při privatizacích či v pozdější době do významných aktiv v oblasti telekomunikací, finančních služeb či farmacie. Pro tyto globální investory je však na trhu v regionu střední a východní Evropy dlouhodobě nedostatek vhodných aktiv, a proto zde investují spíše jejich portfoliové společnosti v rámci add-on akvizic.

Venture kapitál je oproti private equity na českém a slovenském trhu více mezinárodní, ať již z hlediska vedení fondů, tak z pohledu provenience kapitálu. Zaměřuje se zejména na podporu začínajících podnikatelů, kteří mají inovativní a chytré nápady, ale chybí jim finance a zkušenosti pro další rozvoj a růst jejich byznysu. Zatímco v první dekádě nového tisíciletí ještě na česko-slovenském trhu dominovali zahraniční venture kapitálové fondy a investoři, po krizi v letech 2008 a 2009 se ve střední Evropě etablovaly i české a slovenské fondy. V posledních přibližně 7 letech významně sílí zájem o český trh u evropských investičních fondů, od roku 2019 na český trh přitékají také finance z Evropského investičního fondu.

V době ekonomického růstu, který předcházel současné pandemii koronaviru, se zároveň na trhu začali objevovat další velmi silní hráči, takzvaní angel investoři, tedy jedinci, kteří na trhu hledali příležitost, jak zhodnotit svůj majetek.

„Počet venture kapitálových transakcí na českém trhu roste nepřetržitě již od roku 2014, přičemž nejvíce jich spadá do oblasti informačních technologií a digitalizace výroby či logistických procesů. Loni bylo Česko v tomto oboru na špičce s nejvyšším počtem nejrychleji rostoucích firem v rámci regionu východní a střední Evropy. I tak se mají ale český i slovenský trh ještě kam rozvíjet,“ říká Václav Audes. V porovnání se Západem je totiž valuace tuzemských start-upových firem mnohem nižší. Zatímco loni se do českých start-upů investovalo

více než 50 milionů eur, začínající podniky v sousedním Rakousku získaly čtyřikrát více peněz.

Aktivitu českých začínajících firem také často brzdí byrokracie nebo nedostatečná technická infrastruktura a příliš motivující pro ně není ani progresivní zdanění kapitálu. Venture kapitál se musí také stále ještě vypořádávat s konzervativním přístupem některých českých investorů. Investice do venture kapitálových fondů či přímo do start-upů přitom mohou být zajímavou alternativou pro investory, kteří mají kuráž svěřit své prostředky do rozvoje týmu a produktu, jimž věří. Řada z těchto progresivních oborů pak těží zejména ze změn chování spotřebitelů či firem, jejichž potřebám se podnikatelé z těchto oborů dokážou velmi rychle přizpůsobit. ■

Klíčové kontakty pro oblast private equity / venture kapitálu:



JAROSLAV HAVEL | ŘÍDICÍ PARTNER

Zaštiťuje tým pro oblast private equity a venture kapitálu, včetně mezinárodních vztahů. Na základě manažerských, byznysových i investorských zkušeností dokáže investorům, ale i zakladatelům a managementu firem či start-upům v ČR i SR poskytnout komplexní právní a daňovou podporu. Pomáhá tak firmám i start-upům unikátním svým produktem nebo osobností s rozvojem byznysu.

VÁCLAV AUDES | PARTNER

V roce 2005 spoluzakládal praxi kanceláře v oblasti private equity a venture kapitálu a dnes vede tým specializovaný na tuto oblast. Má rozsáhlé zkušenosti z komplexních mezinárodních i tuzemských transakcí. V Česku i na Slovensku poskytuje poradenství strategickým i finančním investorům, středně velkým a menším firmám nebo začínajícím potenciálním start-upům.



ROBERT NEŠPŮREK | PARTNER

Podílí se na vedení týmu právníků pro oblast technologií. Realizoval řadu transakcí pro private equity a venture kapitálové investory a další transakce pro strategické investory i prodávající například v sektorech IT, služeb, maloobchodu a strojírenství. Věnuje se také poradenství korporacím i start-upům v oblastech práva informačních technologií, duševního vlastnictví a regulace.

IVAN RÁMEŠ | PARTNER

Dlouhodobě se zaměřuje především na oblasti duševního vlastnictví, technologií a e-commerce. V těchto oborech radí investorům, investičním fondům či start-upům, ale i mezinárodním korporacím, a to zejména v oblasti venture kapitálu a strategického IP poradenství.



ŠTĚPÁN ŠTARHA | PARTNER

Má rozsáhlé zkušenosti v oblasti technologií a duševního vlastnictví, a to jak v zahraničí, tak i v českém a slovenském private equity a venture kapitálovém prostředí. Specializuje se mimo jiné na problematiku IT práva, transferu technologií a autorského práva.

TOMÁŠ NAVRÁTIL | SENIOR ADVOKÁT

Věnuje se oblasti venture kapitálu. V uplynulých letech se účastnil řady transakcí, zejména na straně investorů, ale také zakladatelů, resp. cílových společností. Aktivně se zapojuje do dění na start-upové scéně, přednáší a účastní se webinářů se start-upovou tematikou.



BUĎTE JAKO ROCKEFELLER

EFEKTIVNÍ OCHRANA A SPRÁVA MAJETKU PRIVÁTNÍCH KLIENTŮ

Co spojuje potomky ropného magnáta Johna D. Rockefellera, rodinu zakladatele společnosti Microsoftu Billa Gatese nebo dynastii hongkongskeho telekomunikačního magnáta Li Ka-shing? Všichni spoléhají na efektivní řízení a strukturovanou správu a ochranu rodinného majetku prostřednictvím řešení family office. Těch bychom po celém světě napočítali už více než 10 tisíc. Polovina z nich přitom vznikla za posledních dvacet let. Family office už ale dávno není jen výsadou světových miliardářů, výhody takové správy majetku v posledních letech hojně využívají i úspěšní podnikatelé v Česku a na Slovensku.

**FAMILY OFFICE POMÁHÁ
CHRÁNIT, ZHODNOCOVAT
A ROZVÍJET MAJETEK,
VYUŽÍVÁ SPECIALIZOVANÉ
DAŇOVÉ I PRÁVNÍ
PORADENSTVÍ A SPRÁVU
NEMOVITOSTÍ, ZAJIŠŤUJE
FILANTROPICKÉ AKTIVITY
A UMÍ ČELIT DOPADŮM
RODINNÝCH TRAGÉDIÍ.**

Sametová revoluce znovu otevřela dveře svobodnému podnikání a v bouřlivých 90. letech vznikly mnohé úspěšné rodinné firmy, jež patří k základním kamenům české ekonomiky. Na přelomu tisíciletí se pak byznysové prostředí začalo rychle profesionalizovat a nastoupila éra dalších úspěšných podnikatelů, jejichž firmy se mnohdy od nuly vypracovaly mezi elitní stovku nejúspěšnějších firem dle žebříčku Czech TOP 100.

I když témata, jako jsou správa a ochrana majetku či předávání firem mezi generacemi, byla už po roce 2000 na Západě velmi diskutovaná, v Česku se specializovaným službám pro privátní klienty věnovala jen úzká skupinka odborníků.

Myšlenka z Benátek

K nim patřili i právníci naší advokátní kanceláře. Elitní specialisté na oblast M&A tehdy uzavírali běžně jednu trans-

akci týdně a chtěli klientům nabídnout další přidanou hodnotu. „Naši představou bylo poskytnout klientům dodatečný chytrý a inovativní právní i daňový servis při správě majetku, který podnikáním či prodejem firmy získali. Jel jsem proto v roce 2007 jako jediný zástupce právníků z regionu střední a východní Evropy na mezinárodní konferenci v Benátkách zaměřenou na rodinné firmy a jejich fungování a rozvoj,“ vzpomíná řídicí partner Jaroslav Havel.

„Akce se těšila mimořádnému zájmu západního světa. Získal jsem tam zkušenosti od zástupců specializovaných právních kanceláří, privátních bank a správců majetku, fondů private equity i zavedených family offices, které se správě majetku privátních klientů už dlouhodobě věnovaly, a byl jsem přesvědčen, že takové služby bychom měli poskytovat i v našem regionu,“ doplňuje. Následující dva roky pak kancelář po vzoru úspěšných západních modelů jako vůbec první na českém trhu vytvářela tým právníků specializovaný přímo na služby privátním klientům. „V této souvislosti jsme navštívili několik předních německých a švýcarských právnických firem zaměřených na tuto problematiku, a získávali jsme tak znalosti přímo od těch nejlepších,“ popisuje Jaroslav Havel.

Když pak ekonomická recese začínající v roce 2008 donutila české podnikatele, aby se o správu a ochranu svého majetku začali více zajímat, nabídla jim v této oblasti HAVEL & PARTNERS jako jediná kancelář komplexní a specializovaný servis. Na něm se podílejí přední odborníci z oboru, kteří získali zkušenosti od renomovaných švýcarských, britských nebo amerických bankéřů a zahraničních advokátních kanceláří a také studiem úspěšných zahraničních modelů správy majetku nejbohatších rodin na světě včetně rodin Rockefeller, J. P. Morgan nebo Porsche. Poznatky ze zahraničí pak úspěšně využívají ve prospěch tuzemských klientů.

Po krizi, kdy se ekonomika odpíchla ode dna a znovu rostla, se v České republice a na Slovensku konstantně zvyšoval počet korunových miliardářů. Dnes je jich podle našich odhadů okolo 700 až 800. Souvisí to i s růstem velikosti a hodnoty jejich firem a také se zhodnocováním majetku investorů zejména do nemovitostí, akcií, kryptoměn či dalších investicemi větších finančních skupin.

HAVEL & PARTNERS dnes pečuje o více než 250 prominentních podnikatelů a jejich rodin. Mezi stálou klientelu kanceláře patří významní čeští i slovenští podnikatelé, manažeři a majitelé firem, včetně třetiny nejbohatších Čechů a Slováků. Těmto klientům se v Česku i na Slovensku věnuje stabilní tým s unikátním know-how, který je s počtem 25 převážně seniorních právníků a dalších 12 daňových odborníků největší takto zaměřenou poradenskou skupinou ve střední Evropě.

Rozhled a zkušenosti

„Naši klienti řeší celou řadu byznysových témat, ale i ryze privátní záležitosti. Nejčastěji jim pomáháme plánovat správu a dlouhodobou ochranu jejich osobního a podnikatelského majetku, radíme jim při privátních zahraničních investicích, daňovém plánování nebo v oblasti rodinného práva. Majitelé firem, kteří jsou dnes na vrcholu produktivního věku, se zpravidla zabývají také otázkou nástupnictví,“ přibližuje partner David Neveselý, který se podílí na vedení této poradenské skupiny.

**HAVEL & PARTNERS
REALIZOVALA V ČESKU
I NA SLOVENSKU STOVKY
RODINNÝCH HOLDINGŮ
A STRUKTUR DRŽBY,
DESÍTKY TRUSTŮ
A SVĚŘENSKÝCH FONDŮ.**

Klienti oceňují vedle renomé, stability, rychlosti a inovativnosti také plnohodnotné zapojení společníků kanceláře do řešení privátních témat, jejich významný obchodní rozhled, ale i zkušenost, kterou jsou připraveni klientům zprostředkovat. „Vždyť od koho jiného si chcete nechat radit než od toho, kdo vybudoval na trhu velkou, renomovanou a konstantně ziskovou firmu podobnou té vaší a kdo také musí konzervativně spravovat výnosy, investovat a zabezpečovat jim odpovídající míru ochrany před negativními dopady nečekaných událostí, rodinných bouří či krizí?“ dodává Jaroslav Havel.

Nová doba – nové možnosti

V roce 2014 vstoupil v Česku v účinnost nový občanský zákoník, který přinesl v oblasti ochrany a správy majetku možnosti, jež byly do té doby doménou výhradně západního světa. V Česku se tak objevily například nové a progresivní instituty dědického práva, ale také svěřenské fondy, které si i díky následnému vstřícnému zasazení do daňového systému získaly rychle značnou popularitu. Za sedm let od nabytí účinnosti nového občanského zákoníku jich vzniklo více než 2 tisíce.

Tým HAVEL & PARTNERS se díky svým znalostem a orientaci v nových zákonech, na kterých se odborníci kanceláře podíleli, rychle stal v oblasti zakládání a správy svěřenských fondů lídrem. Podle

zkušeností kanceláře se také nepotvrdily obavy, že veřejně dostupná evidence odradí případné zájemce o tento způsob správy majetku. Částečná transparentnost evidence naopak zvýšila jak důvěru samotných zakladatelů, tak například bankovního sektoru, a navíc výrazně usnadnila komunikaci se soudy a správními orgány.

Služby privátním klientům pak kancelář v roce 2019 vhodně doplnila i o další alternativu ke svěřenským fondům, kterou jsou rodinné nadace. Ty v kombinaci s tradičním a konzervativním uspořádáním založeným na privátní holdingové společnosti vytvářejí další chytrý způsob řešení klientské poptávky. To se týká nejen Česka, ale i Slovenska, kde se HAVEL & PARTNERS díky úspěšné spolu-

práci se špičkovými privátními bankami podařilo proniknout do o něco složitějšího prostředí slovenských milionářů. Řada klientů tak na Slovensku využívá možnosti české legislativy a vnímá české řešení jako záruku ochrany majetku.

HAVEL & PARTNERS za 13 let od vzniku specializovaného týmu pro privátní klientelu pomohla realizovat v Česku i na Slovensku několik stovek rodinných holdingů a struktur držby i desítky trustů a svěřenských fondů a její mise rozhodně nekončí. Současná krize znovu prověří, jak jsou firmy připravené na ekonomický pokles a jak jsou chráněna privátní aktiva pořízená z výnosů podnikání. Jinými slovy je optimální čas znovu otestovat výhody lokálních family office struktur. ■

Klíčové kontakty pro privátní klientelu:



JAROSLAV HAVEL | ŘÍDÍCÍ PARTNER

Věnuje se komplexnímu poradenství privátní klientele. Díky jeho dlouholeté unikátní zkušenosti, renomé i kontaktům jak v oblasti práva, tak i byznysu, ho vyhledávají nejprestižnější čeští a slovenští podnikatelé a manažeři. Specializuje se na poradenství v oblasti rozvoje a řízení rodinných a dalších nejvýznamnějších českých a slovenských soukromě vlastněných firem i na otázky ochrany majetku či následnictví.

DAVID NEVESELÝ | PARTNER

Dlouhodobě se zaměřuje na služby pro privátní klientelu a specializované poradenství v souvislosti se správou, držbou a komplexní ochranou rodinného majetku v Česku i na Slovensku. Je odborníkem na problematiku tvorby a správy family office struktur. Specializuje se též na využití privátních holdingů, rodinných nadací a trustů, dědické právo i právní či daňové otázky související s filantropickými a dobročinnými aktivitami privátních klientů.



VLADEK KRÁMEK | PARTNER

Specializuje se na poradenství českým i slovenským privátním klientům, strukturování ochrany soukromého majetku, budování komplexních family office řešení, privátních holdingů, rodinných nadací a svěřenských fondů či fondů kvalifikovaných investorů a dále pak na problematiku dlouhodobé správy, ochrany a mezigeneračního transferu privátního majetku, včetně family office governance.

DAVID KRCH | DAŇOVÝ PARTNER

Je odborníkem kanceláře na oblast daní. Pro privátní klienty zajišťuje komplexní zastupování a specializovaný servis zejména v oblasti daně z příjmů právnických osob a DPH, a to v českém, slovenském i mezinárodním kontextu.



MAREK LOŠAN | PARTNER

Zaměřuje se na právní a daňové plánování držby a správy rodinného majetku. Je také odborníkem v oblastech akvizic a nemovitostních investic, mezigeneračního transferu kapitálu a netradičních investic, včetně investic do dopravních prostředků či uměleckých děl.

ŠTĚPÁN ŠTARHA | PARTNER

Je klíčovým kontaktem pro privátní klientelu na Slovensku. Specializuje se na strukturování držby a ochrany privátního majetku, budování privátních holdingů, včetně svěřenských fondů či nadačních fondů, a dále pak na problematiku mezigeneračního transferu kapitálu.



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



Z ČECH AŽ NA KONEC SVĚTA

Díky špičkovým odborníkům, nadstandardní jazykové vybavenosti, výjimečnému know-how a široké síti mezinárodních kontaktů, kterou budujeme již dvě desítky let, nabízíme komplexní podporu firmám a podnikatelům, kteří míří do zahraničí, a zároveň jsme dlouhodobým strategickým partnerem pro mezinárodní klienty, kteří rozšiřují svůj byznys do Česka a na Slovensko.

**OD FILIPÍNSKÝCH
STŘÍBRNÝCH DOLŮ
PŘES BRITSKOU
SNĚMOVNU LORDŮ
AŽ PO SILICON VALLEY.**

Vybudovat kancelář s mezinárodním dosahem bylo jasnou vizí zakladatelů již v době vzniku kanceláře. Sami všichni ostatně původně působili ve špičkových globálních právnických firmách, ze kterých přicházely i další posily do týmu. „Mezinárodní práci jsme nejprve získávali díky úzké spolupráci s globální poradenskou firmou Deloitte, zároveň jsme ale od začátku systematicky budovali úzké osobní vazby s klíčovými partnery zahraničních a mezinárodních kanceláří v desítkách zemí světa. Chtěli jsme se pro ně stát první volbou v případech, kdy jejich klienti potřebují realizovat investice či obchody v České a Slovenské republice anebo ve střední Evropě,“ říká Jaroslav Havel. „Jen v letech 2003–2008 jsme realizovali stovky obchodních cest po celém světě, a to pravidelně i o víkendech,“ dodává.

Tento přístup se HAVEL & PARTNERS vyplatil. Dnes máme nejkomplexnější mezinárodní podporu dostupnou pro české a slovenské advokátní kanceláře. Úzce spolupracujeme s předními mezinárodními právními firmami v Evropě, Asii, Severní Americe, Africe i Austrálii. Naši klienti tak mají přístup k mezinárodním i lokálním znalostem a odbornosti prostřednictvím více než 90 tisíc právníků v přibližně 160 zemích světa.



750 transakcí v hodnotě 750 miliard Kč

Naše kancelář nabízí nejrozsáhlejší možnou mezinárodní podporu. Více než 70 procent našich případů obsahuje mezinárodní prvek. Zahraničním klientům poskytujeme komplexní právní poradenství a související daňové služby v oblasti mezinárodních fúzí a akvizic a také poradenství při vytváření mezinárodních korporátních struktur, včetně specializovaného poradenství v dalších oblastech práva a podnikání. Za posledních 15 let jsme realizovali přes 750 transakcí v hodnotě více než 750 miliard Kč.



Komplexní podpora

HAVEL & PARTNERS se ale také stala vyhledávaným partnerem pro špičkové mezinárodní a zahraniční právní firmy, které nemají pobočku v České republice,

na Slovensku či v zemích střední a východní Evropy; zastupuje například 8 z 10 nejprestižnějších mezinárodně působících amerických právnických firem.

Naše služby dále zahrnují vysoce specializované právní i daňové poradenství při expanzi do zahraničí. Nabízíme odbornou podporu při exportu zboží či služeb nebo při vstupu firem na mezinárodní kapitálové trhy. Poradíme klientům, jak se vypořádat s regulací podnikání v jiných zemích. Rozumíme financování a pojištění vývozu i ochraně investic v zahraničí. Zastupujeme klienty také při mezinárodních arbitrážích u prestižních mezinárodních rozhodčích tribunálů či v soudních a insolvenčních řízeních v zahraničí.

**HAVEL & PARTNERS NABÍZÍ
NEJROZSÁHLEJŠÍ MOŽNOU
MEZINÁRODNÍ PODPORU.
VÍCE NEŽ 70 PROCENT
JEJÍCH PŘÍPADŮ OBSAHUJE
MEZINÁRODNÍ PRVEK.**



12 jazyků

Poskytujeme právní a daňové poradenství ve 12 jazycích a jsme schopni zajistit vysoce kvalitní služby prakticky po celém světě. Dnes již téměř na každodenní bázi radíme klientům s investicemi i obchodními transakcemi v zemích střední a východní Evropy, v Německu či Rakousku, s technologickými investicemi v americkém Silicon Valley anebo různými transakcemi podle práva Spojeného království. Z méně typických transakcí jsme pak například zastupovali české podnikatele při vstupu na trh ve Spojených arabských emirátech či českého dodavatele plynodů ve sporu týkajícím se rekonstrukce a dostavby projektu v severní Africe. V Indii jsme poskytovali poradenství významnému dodavateli komponentů pro letecké motory a parní turbíny. Řešili jsme komplikované dědické řízení v Austrálii, velký obchodní spor ohledně investice v britské Sněmovně lordů i investici do stříbrných dolů na Filipínách. Dosud jsme klientům asistovali již v téměř 110 zemích světa.

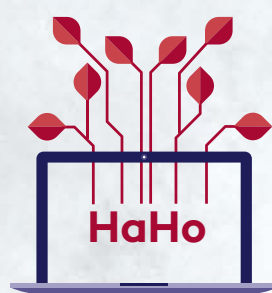


20 LET HAVEL & PARTNERS

Jak mladá advokátní kancelář založená v roce 2001 během dvou dekád dosáhla světového uznání jako špičková středoevropská firma s unikátní pozicí na česko-slovenském trhu? Sledujte cestu, kterou prošla 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 kanceláři, navyšujeme počet právníků a roste i počet našich klientů. Upevňujeme pozici 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 kancelář 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 vytváříme poradenskou skupinu zaměřenou na služby pro privátní klientelu.

Potvrzujeme pozici M&A lídra

Potvrzujeme svou 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 obrátu se naše kancelář stává nejdynamičtěji rostoucí advokátní firmou v celé Evropě.



Stěhujeme se do Florentina a zakládáme Akademii

Integrujeme právní týmy z renomovaných kancelář, včetně končí pražské pobočky Norton Rose Fulbright. Zakládáme také vlastní vzdělávací Akademii a stěhujeme se do nových kancelář ve Florentinu, na prestižní adresu v centru Prahy.



Rozšiřujeme portfolio služeb

Soustředíme se na další rozšiřování služeb a upevňování vztahů s klíčovými klienty. Navazujeme exkluzivní spolupráci s advokátní kancelář 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 již pátou kancelář.



Potvrzujeme nepřetržitý růst navzdory krizi

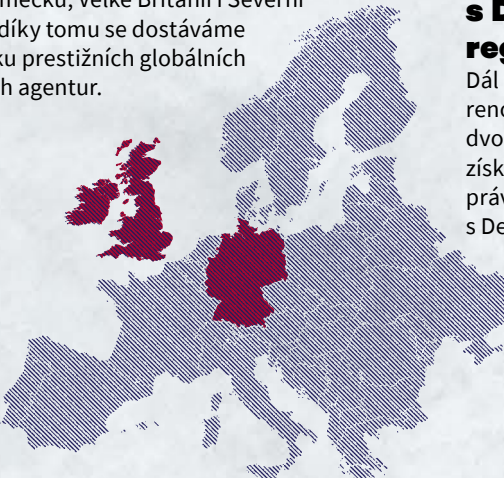
V době krize opět zvyšujeme náskok před konkurencí okamžitým využitím našich investic do digitalizace a marketingu, obratem reagujeme na situaci na trhu a na potřeby našich klientů. Stáváme se absolutním vítězem Právnícké firmy roku a získáváme i nejprestižnější globální ocenění Chambers Europe Awards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



2001

Havel & Holásek

Pětice mladých právníků zakládá vlastní kancelář
V Praze zakládáme 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 její 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.

Jsme nejlepší právníckou firmou spolupracující s Deloitte v CEE regionu
Dál rostou naše mezinárodní renomé i portfolio služeb. Po dvou letech od svého vzniku získáváme ocenění pro nejlepší právníckou firmu spolupracující s Deloitte.

2003

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.

Jsme top kancelář v oblasti M&A
Dalšímu růstu naší kanceláře nahrávají příznivé ekonomické klima a celosvětová vlna fúzí a akvizic. Co do počtu transakcí, které jsme realizovali, se dostáváme mezi advokátní špičku ve střední Evropě.



2005

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

2007

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



2009

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, klienty nejoblíbenější a studenty nejžádanější advokátní kancelář v České republice.

Máme nejlepší pracovní a clientské 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 clientské prostředí mezi advokátními kancelářemi.

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

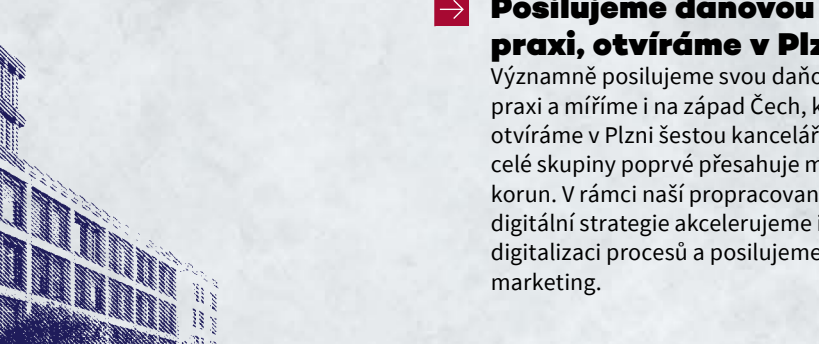


2011

Máme nejlepší pracovní a clientské 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 clientské prostředí mezi advokátními kancelářemi.

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

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

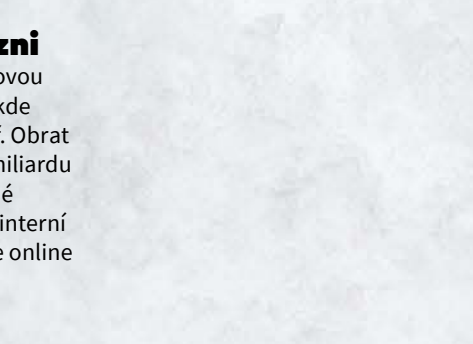


2013

Máme nejlepší pracovní a clientské 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 clientské prostředí mezi advokátními kancelářemi.

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

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

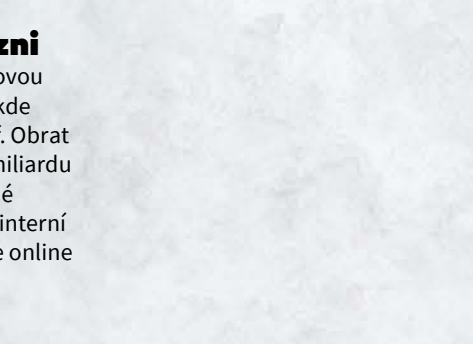


2015

Máme nejlepší pracovní a clientské 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 clientské prostředí mezi advokátními kancelářemi.

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

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

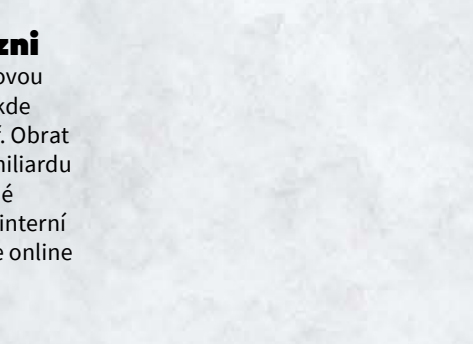


2017

Máme nejlepší pracovní a clientské 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 clientské prostředí mezi advokátními kancelářemi.

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

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

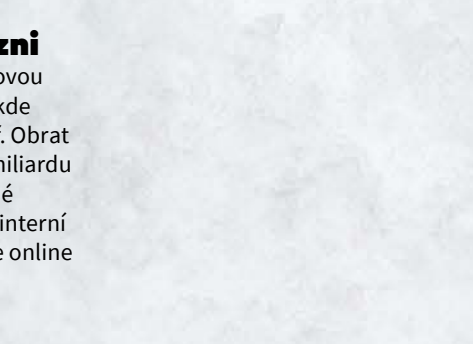


2019

Máme nejlepší pracovní a clientské 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 clientské prostředí mezi advokátními kancelářemi.

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

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

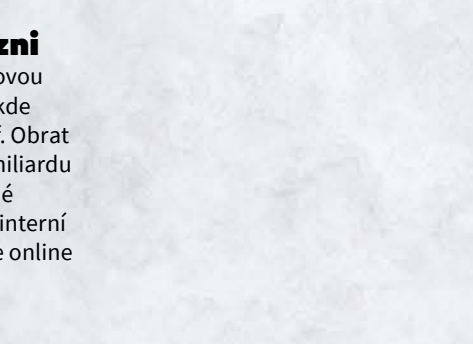


2021

Máme nejlepší pracovní a clientské 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 clientské prostředí mezi advokátními kancelářemi.

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

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



NAŠÍ PŘEDSTAVOU BYLO VYBUDOVAT V ČESKU ÚSPĚŠNOU ADVOKÁTNÍ KANCELÁŘ PODLE BRITSKÉHO MODELU, KTERÁ BY POSKYTOVALA KOMPLEXNÍ PRÁVNÍ SERVIS POTŘEBNÝ PRO BYZNYS.

NÁŠ NÁSKOK BYL V ODHODLÁNÍ A OCHOTĚ RISKOVAT



Zleva: Robert Nešpůrek, Marek Vojáček a Jaroslav Havel

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 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

CHTĚLI JSME OD ZAČÁTKU POSKYTOVAT KLIENTŮM NADSTANDARDNÍ SERVIS, ZAINVESTOVALI JSME PROTO DO KVALITNÍCH PRÁVNÍKŮ Z PROSTŘEDÍ VELKÉ ADVOKACIE.

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, velice jsem zvažoval, jestli do toho mám jít. Lákala mě ale vidina vlastního projektu a to nakonec rozhodlo. Pamatuju 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 jsme se odsoudili 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 bude na českém trhu alternativou k mezinárodním kancelářím. Otázkou bylo, 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 hned od začátku poskytovat klientům 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 jinač, 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 právnický 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 to, 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. 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



Jaroslav Havel

V BRATISLAVĚ KOMPLEXNĚ POKRÝVÁME POTŘEBY SLOVENSKÝCH KLIENTŮ, ZÁROVEŇ JE ZDEJŠÍ KANCELÁŘ BRANOU PRO SLOVENSKÉ KLIENTY MÍŘÍCÍ DO ČESKA.

Železiarne Podbrezová, pro které jsme realizovali akvizice jak v Česku, 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 Česka. Díky přítomnosti na Slovensku získáváme spoustu zakázek pro slovenské podnikatele působící v Česku.

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, sídlí tu klíčové soudy a ÚOHS a také právnická fakulta, kde můžeme navazovat 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 a 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 oproti jiným kancelářím, které se držely zpátky, propouštěly lidi, osekávaly náklady a čekaly, co bude, jsme to viděli jako příležitost. Nechtěli jsme 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 to, 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. Rozeslali jsme stovky nabídek a nabízeli komplexní právní servis s důrazem na služby, které byly tou dobou v souvislosti s krizí nejvíce poptávané. Získali jsme mnoho nových korporátních klientů a navzdory krizi jsme dál rostli a nabírali 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 právní-

ky. 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 dvaceti 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 koleni“ 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 na zdejšímu trhu 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.



Zleva: Marek Vojáček a Robert Nešpůrek

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 nejdřív. 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?

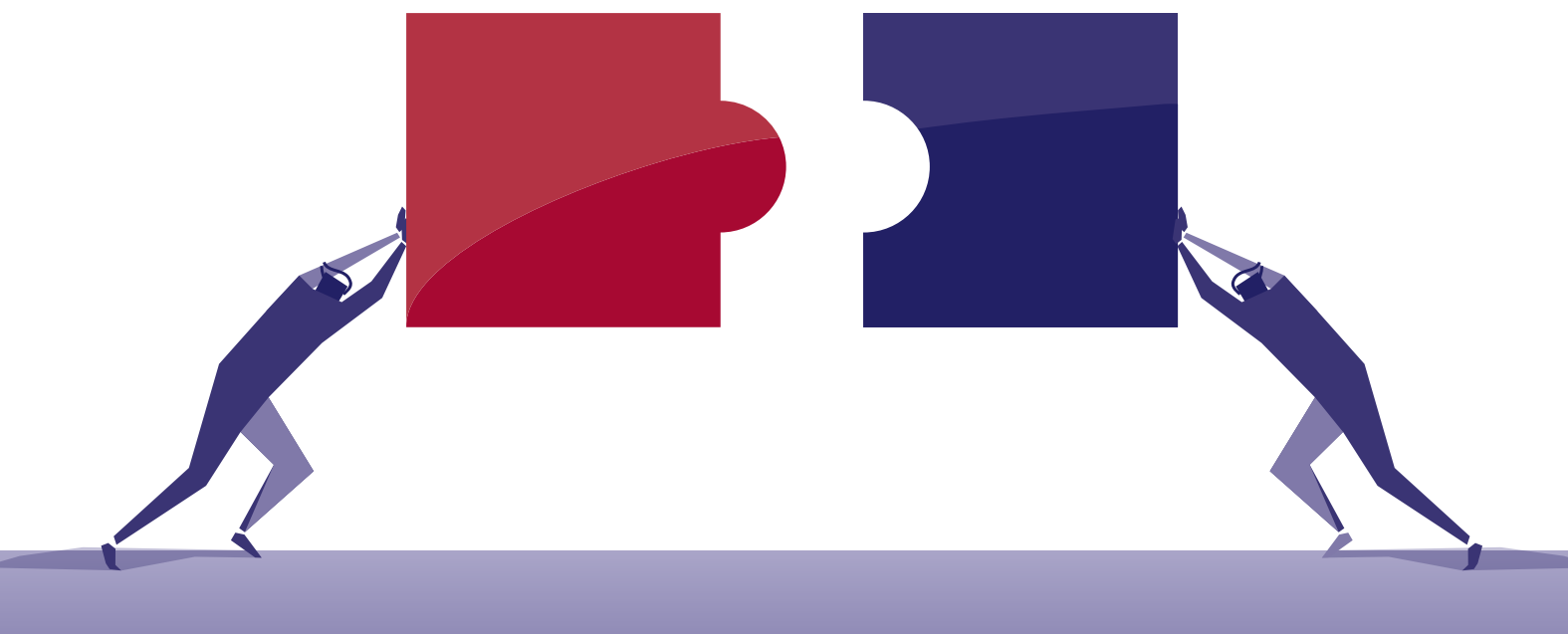
Jaroslav Havel: Chceme se neustále zlepšovat. Každý rok uzavíráme tak, že

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.

KDYŽ ÚSPĚCH SPOJUJE...



Dlouhodobé strategické partnerství s klienty – to je jeden z hlavních pilířů, na kterých staví HAVEL & PARTNERS. Vztah mezi kanceláří a klientem u nás totiž zdaleka nekončí poskytováním právních či daňových služeb, ale vede navíc k velmi úzkému, systematicky budovanému a důvěrnému byznysovému vztahu. Z něj v duchu našeho motta „Úspěch spojuje“ profitují obě strany.

Mezi naše klienty patří špičky v jednotlivých oblastech podnikání, ale i další společnosti výjimečné svým produktem, službou či osobou majitele, včetně tzv. šampionů budoucnosti, a také úspěšní podnikatelé, sportovci, umělci či další významné osobnosti.

Jako lídr trhu si takové klienty převážně sami vybíráme a postupně s nimi navazujeme strategická partnerství. Budování důvěry a loajality, jež patří mezi naše klíčové hodnoty, trvá měsíce či roky, ale přináší všem prokazatelný přínos a velkou konkurenční výhodu. O tom svědčí i fakt, že má HAVEL & PARTNERS podle všech dostupných zdrojů zdaleka největší a nejstabilnější klientskou základnu na právním trhu.

Vůči klientům se snažíme uplatňovat maximálně proaktivní přístup, tedy nečekáme, až se na nás klient sám obrátí, ale sledujeme jeho podnikání, intenzivně s ním spolupracujeme a pomáháme mu získat náskok před ostatními. Z právního a daňového pohledu ho vedeme jeho byznysem a pomáháme mu s jeho dalším rozvojem. Z transakčního pohledu můžeme například pomoci aktivním klientům najít akviziční cíle anebo potenciální kupující pro jejich firmy.

Prostřednictvím našich kontaktů se klienti mohou dostat k novým příležitostem, byznysu i lidem. Pomáháme jim také k financování projektů – bankovnímu, dluhopisovému, soukromým půjčkám, anebo i private equity či venture kapitálovým zdrojům. A naopak – když má klient zásad-

ní problém ve firmě nebo je v obchodním sporu, snažíme se je vyřešit smírně a opět využít naši unikátní znalost jednotlivých firem v České republice i na Slovensku, klíčových lidí v nich nebo přímo jejich majitelů. Máme také rozsáhlé a unikátní kontakty ve veřejné sféře, napříč politickým spektrem a napříč Českou a Slovenskou republikou.

Produktům a službám našich strategických partnerů věříme a sami se často stáváme jejich klienty. Pomáháme jim kromě business developmentu často také s personáliem, marketingem a PR, pro bono projekty a dalšími aktivitami. Přijměte naše pozvání do výjimečné společnosti vybraných klientů, se kterými rosteme již mnoho let.



NUTREND Synonymum úspěchu a trvalého růstu

Společnost NUTREND je skvělým příkladem toho, jak česká rodinná firma může dobýt svět. Za více než čtvrt století své existence se stala lídrem trhu s potravinovými doplňky pro nejlepší světové sportovce a lidi s aktivním životním stylem. Naším klientem je tato olomoucká firma už osmým rokem.

Naše spolupráce začala v roce 2013, po více než čtyřletém seznamování a „oškubání“ s majitelem firmy Richardem Zedníkem. Od té doby firma NUTREND hodně vyrostla a stala se synonymem úspěchu a trvalého růstu. Díky špičkovým technologiím a vlastním laboratorím včetně vývojového centra má firma pod kontrolou celý výrobní proces od míchání surovin až po finální design výrobku, to vše doslova pod jednou střechou. Jejich výrobky si oblíbili olympijští vítězové, mistři světa i světoví atleti. A ani my na ně nedáme dopustit, a to nejen při sportu. Už řadu let je máme v zasedacích místnostech naší kanceláře jako rychlý zdroj energie při náročných jednáních. Stejně tak je nabízíme našim klientům a obchodním partnerům na golfových turnajích, které pořádáme, či při cyklistických a dalších sportovních akcích.



Naše kancelář se dlouhodobě stará o ochranné známky značky NUTREND i jejich jednotlivých výrobků, které vyváží do 60 zemí světa. Připravujeme pro NUTREND také smlouvy a poskytujeme i další právní poradenství včetně toho v době pandemie. „Vážím si tohoto léty osvědčeného obchodního partnerství. S důvěrou se na HAVEL & PARTNERS obracím při řešení všech právních otázek, které potřebujeme v souvislosti s rozvojem naší firmy řešit,“ říká zakladatelka a spolujitelka firmy Martina Zedníková. „Rosteme společně a NUTREND patří k mým vůbec nejmilejším klientům. Takto si představuji realizaci našeho motta ‘Úspěch spojuje’ v praxi,“ dodává partner kanceláře Ivan Rámeš.



A společně také pomáháme. V rámci pro bono činnosti jsme se zapojili do aktivity zakladatelky firmy, která dlouhodobě spolupracuje se spolkem Zastavme utrpení, jenž pečuje o týraná zvířata.

„Mé velké poděkování patří HAVEL & PARTNERS také za čas a úsilí, které zdarma věnuje podpoře a záchraně zvířat a potřebné změně zákonů,“ říká Martina Zedníková.



ACCOLADE Moderní fond, který myslí na udržitelnou budoucnost

Společnost Accolade poskytuje nájemcům světových značek z oblastí e-commerce, logistiky a lehké výroby prvotřídní infrastrukturu pro podnikání v Evropě. V České republice, Polsku, Německu, na Slovensku, ve Španělsku i Nizozemsku vlastní síť 39 industriálních parků, které splňují přísné podmínky udržitelného přístupu k životnímu prostředí. HAVEL & PARTNERS pojí s Accolade dlouhodobé strategické partnerství, a to již od vzniku skupiny v roce 2011.

„Těší mě, že jsme mohli být u zrodu Accolade. I díky naší práci a know-how se mohla česká skupina velice rychle rozrůst i na zahraniční trhy a stát se během pár let jedním z lídrů na trhu investování do moderní infrastruktury v Evropě. Když jste s nějakým byznysem opravdu od začátku, máte z jeho úspěchu ještě větší radost,“ říká řídicí partner Jaroslav Havel.

„Dlouhodobá a kvalitní partnerství jsou doménou našeho byznysu, ať už jde o nájemce, investory nebo obchodní partnery, kteří nám celou naši historii pomáhají. HAVEL & PARTNERS je toho krásným příkladem,“ oceňuje spolupráci Milan Kratina, spoluzakladatel a CEO Accolade.



Accolade investuje také do revitalizace zanedbaných brownfieldů. Celková plocha obnovených lokalit již přesahuje 983 000 m² a skupina založila také elitní fond, do kterého dnes investuje více než 1 200 kvalifikovaných investorů.

Za deset let existence vytvořila skupina portfolio komerčních nemovitostí o rozloze 2,5 mil. m² v hodnotě 1,7 mld. eur. Prim hraje především udržitelnost – všechny budovy Accolade splňují ta nejpřísnější kritéria moderní výstavby a vlivu na životní prostředí. Součástí jednoho z nejzelenějších portfolií industriálních budov v Evropě je i nejšetnější moderní hala světa – budova pro REAL digital v Chebu.

„Accolade je klientem, který je nám velmi blízký pro svůj inspirativní přístup jak k práci, tak k životu jako takovému. To dělá naši práci ještě zajímavější a příjemnější,“ komentuje spolupráci partner naší kanceláře Lukáš Syrový. V HAVEL & PARTNERS zajišťujeme pro skupinu Accolade právní i daňové poradenství ve všech fázích projektů – od nákupu pozemků přes povolenací řízení a samotnou výstavbu až po projednání a uzavírání nájemních smluv. Společnosti radíme také se správou majetku a financováním a pomáháme jí s vytvářením joint venture struktur a dalšími oblastmi klíčovými pro rozvoj aktiv. Obstaráváme i zahraniční projekty jako tzv. lead counsel a angažujeme špičkové právnícké firmy v daných zemích jako své partnery – subdodavatele.

Příběh Accolade je jeden z nejsilnějších a nejinspirativnějších v našem portfoliu a i díky velice intenzivní spolupráci jsou naše vztahy nejen s akcionáři společnosti dnes už spíše přátelské. Podobně jako jiní mimořádně úspěšní klienti, kterým jsme pomohli na začátku, nám dnes i oni svými kontakty a renomé pomáhají v našem byznysu. Velmi si toho vážíme a přejeme Accolade světový úspěch a pokračující expanzi!

ROHLÍK Předběhl pandemii a teď dobývá Evropu

Český online obchod Rohlík.cz za 7 let svého fungování významně zlepšil život českým zákazníkům, pomáhal jim od samého začátku pandemie s nakupováním a zásadně ovlivnil jejich spotřebitelské chování. Jeho zakladatel Tomáš Čupr dokázal Rohlík úspěšně rozšířit i do Maďarska a Rakouska. A firma teď s rekordní start-upovou investicí klepe na dveře dalších evropských trhů. Velmi nás těší, že se tohoto úspěšného příběhu můžeme účastnit i my jako právní a daňoví poradci.



Tomáš Čupr

Někdo má výjimečné nápady. Někdo je umí realizovat. Podnikatel Tomáš Čupr dokáže obojí. Už se Slevomatem a Dáme jídlo prokázal, že umí perfektně vystihnout nejen aktuální, ale také budoucí potřeby zákazníků, a hlavně je schopen své inovativní nápady zrealizovat a dovést k úspěšnému cíli. To samé se mu do třetice podařilo i se značkou Rohlík.

„Potkal jsem se s Tomášem Čuprem v době, kdy už měl za sebou dva úspěšné projekty a hledal právní firmu, která by mu pomohla dál rozvíjet jeho byznys. Jako lídr na trhu jsme mu v HAVEL & PARTNERS mohli nabídnout nejen špičkové a komplexní poradenství, ale také naše mnohaleté podnikatelské zkušenosti. Právě díky těmto našim přidaným hodnotám jsme se stali dlouhodobým strategickým partnerem Rohlíku,“ říká partner kanceláře Václav Audes.

Rohlíku poskytujeme komplexní poradenství v všech složitých transakcích a investicích, a to včetně těch mezinárodních. Naši odborníci pomáhali firmě expandovat do Maďarska i do Rakouska. Součástí naší práce je ale i každodenní agenda v oblastech pracovního práva, financí či obchodu, o kterou se staráme ve spolupráci s právním oddělením Rohlíku.



„V rámci expanze se potřebujeme opřít o profesionály, kteří svému oboru rozumí, a advokátní kancelář HAVEL & PARTNERS je pro nás tím správným partnerem,“ komentuje spolupráci Tomáš Čupr, zakladatel a CEO Rohlík Group.

Rohlík je přední IT driven firma. Díky přístupu založenému na datech a softwaru se skupina Rohlík stala nejrychleji rostoucím online obchodem s potravinami v Evropě. Aktuálně má přes 750 tisíc zákazníků a obrát firmy za loňský rok přesáhl 300 milionů eur. Firma rozváží nákupy ve většině velkých českých měst a v jejich blízkém okolí a v budoucnu chce působit ve všech městech s více než 30 000 obyvateli. A jsou to právě vize a plány Tomáše Čupra, které popohánějí Rohlík stále dál. Velmi často na firmu nahlíží z perspektivy dalších 3 až 5 let a tomu přizpůsobuje svá rozhodnutí.

I díky tomu se mu podařilo nalákat významné zahraniční investory, včetně francouzského fondu Partech, renomovaného fondu Index Ventures nebo Evropské banky pro obnovu a rozvoj. Investoři poslali do Rohlíku 5 miliard korun a této největší start-upové investice v české historii se jako právní poradce na straně Rohlík.cz účastnila i naše kancelář. „Díky získaným financím budeme schopni urychlit náš růst a pokračovat v investicích do našich technologií a zlepšování služeb,“ uvádí Čupr.

„Stejně jako u jeho předchozích projektů se Tomášovi s Rohlíkem podařilo přijít na trh s něčím úplně novým, vylepšit náš život a aniž to v tu chvíli tušil, přispěl svou službou i do kritické infrastruktury v období pandemie. Nejen díky tomu je dnes Rohlík silnou a velmi oblíbenou značkou a vše nasvědčuje tomu, že její úspěšný příběh bude mít ještě úspěšnější pokračování. Těšíme se na další spolupráci,“ doplňuje Václav Audes.





CREDO VENTURES Globální hráč na start-upovém trhu, který dopředu pozná vítěze

Credo Ventures je důkazem toho, že i u nás může pod vedením nadšené party Čechů a Slováků vyrůst světově uznávaný venture kapitálový fond srovnatelný s těmi ze Silicon Valley. HAVEL & PARTNERS je součástí úspěšné jízdy tohoto fondu už od jeho založení v roce 2009, a to nejen jako právní a daňový poradce, ale také jako obchodní partner a investor. „Především v začátcích jsme pomáhali i s fundraisingem a do fondu jsme také investovali. Credo se tehdy rádo zaštitilo tím, že mezi investory patří též významní právníci. Dnes se naopak chlubíme Credem my,“ říká Jaroslav Havel.

Úspěch značky Credo Ventures ale již dávno překročil hranice Evropy. „Jsou to průkopníci českého venture kapitálu, kteří ke svému podnikání od začátku přistoupili mimořádně poctivě. Tvrdě na sobě pracovali, sbírali zkušenosti v Silicon Valley a dnes jsou za to odměněni světovým úspěchem,“ říká partner HAVEL & PARTNERS Václav Audes.

Naše kancelář spolupracuje s Credo Ventures už od založení fondu a byli jsme i u jejich první investice v roce 2011. „Právníci z HAVEL & PARTNERS v nás už od začátku věřili. Byli jedni z prvních, kteří nám také svěřili svoje peníze, a dali nám tak možnost spustit ten dobrodružný experiment budování venture kapitálové firmy v Česku a ve střední Evropě,“ poznamenává Ondřej Bartoš.

A v roce 2015 jsme byli také u toho, když fond investoval do ještě neznámého rumunského start-upu UiPath. Ten je dnes jednou z nejrychleji rostoucích softwarových firem ve svém segmentu na světě a při vstupu na newyorskou burzu zaznamenal jedno z největších IPO ve své kategorii. Takový úspěch je pro tuzemské investory něco zcela mimořádného. „Kapitola UiPath v rámci Credo Ventures se pomalu chýlí ke konci, ale příběh Credo pokračuje a my jsme rádi, že je HAVEL & PARTNERS jeho součástí,“ říká Ondřej Bartoš.

V HAVEL & PARTNERS zajišťujeme pro Credo Ventures komplexní transakční poradenství jak při investicích, tak při exitech společností, pomáháme jim s ochranou dat i duševního vlastnictví, pracovním právem, ale také s daňovou problematikou.



Ondřej Bartoš

Credo Ventures se zaměřuje na investice do rychle rostoucích start-upů v oblasti celé řady významných technologií v regionu střední a východní Evropy. „Zdejší podnikatelé mají mimořádný potenciál; věříme jejich kreativité a vynalézavosti. Snažíme se takový potenciál vyhledat a rozvíjet jej dál,“ přibližuje jeden ze zakladatelů fondu Ondřej Bartoš.

 12 LET

„Naše již 12letá spolupráce je pro mě velkou školou a hlavně inspirací v tom, jak se dá ruku v ruce s neuvěřitelně lidským přístupem vybudovat globálně mimořádně úspěšný fond. Díky za to, že při spolupráci s Credem můžeme sledovat tyto fascinující příběhy technologického a investičního světa,“ doplňuje partner kanceláře Václav Audes.

SEKYRA GROUP Developer, který dává městům novou tvář

Projekty developerské společnosti Sekyra Group mají dlouhodobou vizi. Ve spolupráci s předními architekty včetně světoznámé architektky Evy Jiřičné realizuje Sekyra Group nové moderní a funkční rezidenční čtvrti, které dávají městům moderní podobu a lidem zlepšují kvalitu života. Naším klientem je tato společnost již více než deset let. Za tu dobu jsme se podíleli jako její právní poradci na všech významných projektech.



Sekyra Group se specializuje na realitní investice a development komerčních a rezidenčních nemovitostí už od roku 1996. Firma dokázala jako jeden z mála developerů obstojně přestát i globální realitní krizi, k dnešku už vybuodovala celkem 7000 bytů a postavila i řadu reprezentativních pražských budov, včetně sídel pro společnosti jako Nestlé či T-Mobile nebo IT Centra České spořitelny.

„V našich projektech významně měníme stávající podobu hlavního města, a potřebujeme proto komplexní řešení v mnohdy složitých, rozsáhlých, dlouhodobých a v praxi zatím nevyzkoušených otázkách. Jsme rádi, že se v hledání správných odpovědí můžeme s jistotou obrátit právě na profesionály z HAVEL & PARTNERS,“ říká Leoš Anderle, výkonný ředitel společnosti Sekyra Group.

Naše kancelář se od roku 2011 podílí na přípravě i realizaci všech významných projektů tohoto developera. „Jedná se o dlouhodobou transakční a projektovou práci. Poskytujeme komplexní služby v oblasti nemovitostí a stavebnictví, od vyjednávání o výkupu pozemků přes povolovací proces až po samotnou realizaci staveb. Zajišťujeme také financování jednotlivých projektů. Pomáháme ale například také s řešením problémových aktiv,“ přibližuje řídicí partner Jaroslav Havel.

Se Sekyra Group spolupracujeme také na největším realitním projektu v moderních dějinách Prahy – Smíchov City, v rámci něhož na místě zanedbaného nádražního areálu vzniká nová čtvrť, která má být symbolem proměny města 21. století. Kvalitní veřejný prostor zde bude tvořen nejen téměř kilometrovým pěším bulvárem, ale i parky a komunitním centrem.

Jako právní poradci se podílíme také na dalších klíčových investicích společnosti, jako je nová čtvrť Rohan City v pražském Karlíně, kde v těsném sepětí s Vltavou vzniká zelené centrum metropole na území o rozloze 20 hektarů. A v neposlední řadě pomáháme Sekyra Group i s přípravou projektu Žižkov City, kde na pozemcích bývalého nákladového nádraží vybuduje rezidenční čtvrť s 3000 byty.



„Prostřednictvím spolupráce se Sekyra Group se můžeme podílet na kultivaci vybraných městských částí. Jsou to pro nás mimořádně zajímavé projekty, u kterých oceňujeme jejich ambici vytvořit ze zanedbaných průmyslových lokalit moderní funkční čtvrti s kompletní občanskou vybaveností, které následně patří k nejžádanějším lokalitám v metropoli,“ říká partner kanceláře Václav Audes.



MTX GROUP Průmyslový holding s rodinnou tradicí a velkým tahem na branku

MTX Group patří k největším průmyslově obchodním a výrobním holdingům v Česku. Historie skupiny, která dnes zaměstnává více než 2,5 tisíce lidí a vykazuje obrát přes 40 miliard korun, je přitom pevně spjata i s historií rodiny Otavů. HAVEL & PARTNERS spolupracuje již s druhou generací těchto významných severomoravských podnikatelů, již holding úspěšně vedou.

MTX Group, do níž mimo jiné spadají firmy s komoditami Metalimex, AL Invest Břidličná, Strojmetal, OKK Koksovny nebo Měď Povrly, navzdory pandemii stále roste a loni dosáhla zisku EBITDA 1,5 miliardy korun. Skupina má pod svými křídly celkem 17 společností. Dlouhodobě se zabývá především obchodem s barevnými kovy, palivy a hutními polotovary, výrobou a prodejem koksu nebo výrobou hliníkových a měděných produktů. Je až k nevíře, že skupina takových rozměrů je úspěšně pokračujícím rodinným byznysem.

V HAVEL & PARTNERS pracujeme pro MTX Group už od roku 2011, kdy jsme poskytli právní podporu zakladateli skupiny Petru Otavovi staršímu při jeho investicích na španělském realitním trhu. Postupně se spolupráce rozšířila i na právní a daňové poradenství pro celý holding MTX Group. V roce 2015 skupinu zasáhlo náhlé úmrtí jejího zakladatele a do čela firmy se postavil jeho syn Petr Otava mladší.

Skupina MTX pod vedením Petra Otavy mladšího značně expanduje do zahraničí a její činnost dnes sahá do mnoha oblastí. Vyrábí díly pro automobily, působí v metalurgii nebo potravinářství, a se svou finanční odnoží se dokonce chystá na londýnskou komoditní burzu.

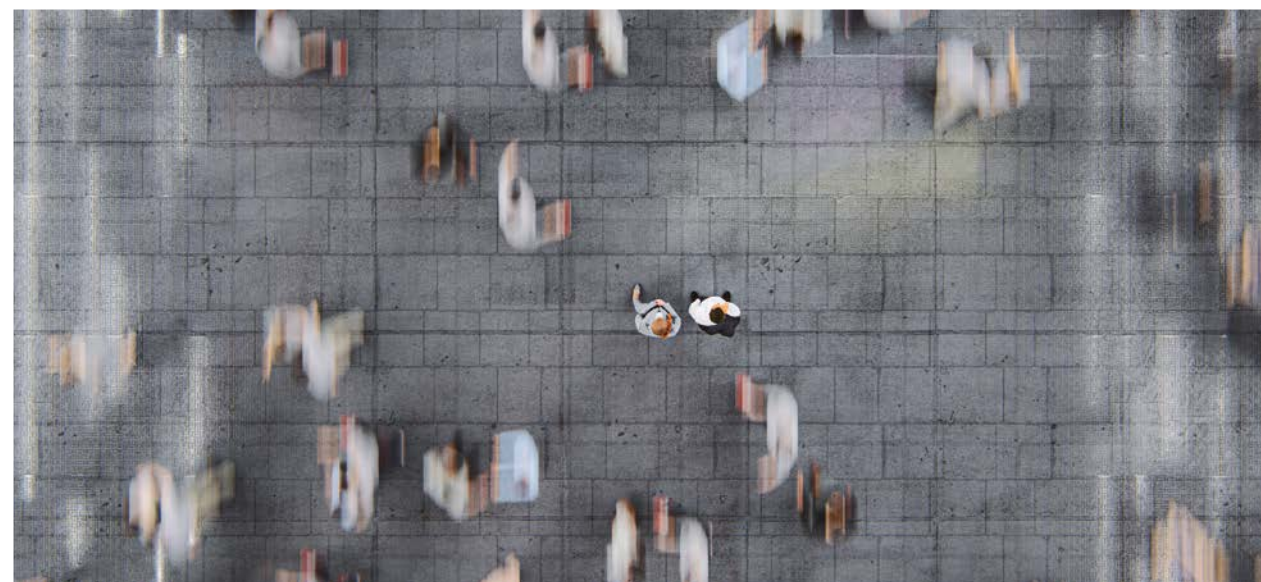


„Skupina MTX Group úspěšně spolupracuje s HAVEL & PARTNERS více než 10 let. Na trhu ve střední Evropě neznám podobně velkou právní kancelář, která by rozsahem svých služeb uměla pokrýt komplexní a náročné požadavky naší skupiny. S dosavadní spoluprací jsem maximálně spokojen a věřím, že bude také nadále úspěšně pokračovat,“ říká Petr Otava.

Partner kanceláře Václav Audes dodává: „Petr Otava navázal na úspěchy svého otce, prokázal mimořádnou intuici a cit pro sektor primárních surovin, úspěšně přebudoval strukturu firmy a skupinu dál systematicky rozvíjí a rozšiřuje. Rodina Otavových je proto obdivuhodným příkladem pro všechny firmy, které se vyrovnávají s předáním byznysu nastupující generací.“

S HAVEL & PARTNERS jsme byli u všech klíčových transakcí skupiny. U zásadních investic poskytujeme MTX Group komplexní M&A poradenství, zajišťujeme mezinárodní právní servis, ale řešíme i krizové situace. V takových případech umíme pomoci například s PR a krizovou komunikací. Za 10 let naší spolupráce jsme pro tuto obdivuhodnou skupinu odpracovali skoro 13 tisíc hodin a těšíme se, že budeme i v budoucnu asistovat při jejím dalším růstu a rozvoji.

LEGISLATIVA Z NAŠEHO PERA Zákony prospěšné celé společnosti aneb Když jsou „klientem“ vlastně všichni



Pozice lídra na trhu znamená také odpovědnost a závazky vůči celé společnosti. V HAVEL & PARTNERS si to uvědomujeme, a dlouhodobě se proto aktivně zapojujeme do přípravy kvalitní a funkční legislativy, čímž přispíváme ke kultivaci českého právního systému a podnikatelského prostředí.

Náš specializovaný tým na legislativu tvoří deset špičkových právníků pod vedením partnera kanceláře Františka Korbela, bývalého legislativního náměstka několika ministrů spravedlnosti, který vedl přípravu nového občanského i trestního kodexu a desítek dalších zákonů. Všichni členové týmu mají jedinečné zkušenosti z Legislativní rady vlády a jejích komisí, ministerstev, parlamentu a dalších veřejných a státních orgánů. Spolupracují též s právníckými fakultami v Praze, Brně a Olomouci, na kterých rovněž vyučují.

HAVEL & PARTNERS má tak unikátní know-how a nejsilnější tým zaměřený na reálnou legislativu i její teoretické základy v rámci jedné kanceláře. „Díky našim dlouholetým zkušenostem a unikátní expertize můžeme přispět ke vzniku zákonů prospěšných státu, podnikání i lidem,“ říká Jaroslav Havel.

Jeho slova a jedinečnou pozici kanceláře v této oblasti potvrzují i výsledky prestižní ankety Zákon roku, ve které hlasuje široká i odborná veřejnost. Již potřetí v řadě v ní totiž zvítězil předpis, na jehož přípravě jsme se podíleli. Zákonem roku 2020 se stal zákon o bankovní identitě, který zásadně zjednodušil identifikaci v online prostředí, když umožnil

ověřování totožnosti na dálku prostřednictvím přístupových údajů všech uživatelů internetového bankovníctví všech bank. Tuto službu tak může zcela zdarma využít přes 5 milionů obyvatel České republiky.



František Korbel



Vedle zákona o bankovní identitě se naše kancelář podílela také na přípravě zákona o právu na digitální služby, který v anketě uspěl loni a stal se Zákonem roku 2019. A unikátní know-how HAVEL & PARTNERS v oblasti legislativy bylo oceněno také při hlasování o Zákonu roku 2018, kdy v anketě zvítězila novela zákona o urychlení výstavby liniové infrastruktury, do jejíž přípravy se zapojili odborníci kanceláře na oblasti stavebnictví a veřejného sektoru.

FIRMY, KTERÉ SE ROZHODLY BÝT SKVĚLÉ

Již několik let naše advokátní kancelář přináší na český knižní trh zásadní zahraniční tituly k tématu strategického rozvoje firem a jejich řízení. Mezi absolutní poradenskou špičku v této oblasti patří nepochybně americký autor Jim Collins. Po vydání českého překladu jeho dvou nejznámějších knih – Built to Last a Good to Great – jsme nemohli opomenout ani jeho další bestseller. Firmy, které se rozhodly být skvělé je publikace, která vyšla před 10 lety pod názvem Great by Choice.

**JAK ZAZNÍVÁ V KNIZE
JIMA COLLINSE,
TI NEJLEPŠÍ NEMAJÍ
JEN VÍCE ŠTĚSTÍ.
POUZE PŘESNĚ VĚDÍ,
JAK SE ŠTASTNÝMI
UDÁLOSTMI EFEKTIVNĚ
NALOŽIT.**

Jim Collins ve spolupráci s Mortenem Hansenem, profesorem managementu na Kalifornské univerzitě v Berkeley, opět hledá odpověď na otázku, proč jsou některé firmy a jejich lídři úspěšnější než jejich bezprostřední konkurence. Rozdíl mezi dobrou a skvělou firmou však zkoumá v kontextu nové proměnné – extrémního prostředí. Snaží se objasnit, proč se firmy, které měly na startovní čáře mnohdy stejnou výchozí pozici a srovnatelné výsledky, začaly v době krize, nejistoty a chaosu od sebe vzdalovat, proč jedny v extrémních podmínkách prosperovaly, zatímco druhé upadaly, a jaké příčiny stály za touto disproporcí.

Jim Collins rád používá metaforická porovnání a ani v této knize o ně není nouze. Na závodech o dobytí jižního pólu demonstruje dvě typologie řízení: Pro lídry firem, kteří podobně jako Amundsen dokázali svůj byznys provést těžkými časy, je podle Collinse příznačné, že si sice uvědomují nejistotu, nepředvídatelnost a chaotičnost vnějšího světa, nicméně na příchod „černých labutí“ – mohl-li si vypůjčit jinou výstižnou metaforu – se na rozdíl od svých přímých konkurentů systematicky a mnohem důsledněji připravují. Jak si autor také všiml, kladou při tom důraz na disciplínu ve smyslu dlouhodobého následování hodnot, metod a dlouhodobých cílů, více se spoléhají na empiricky prokazatelná fakta, díky kterým lépe ovládají sebevědomí a riskování, a v neposlední řadě mají neustálou tendenci být ve střehu a neustát na vavřínech.

Když se zpětně podívám na dvacetiletou historii naší kanceláře, vidím mnoho paralel s tím, co je v této knize popsáno jako úspěšná firemní strategie. Když autor představuje filozofii „dvacetimílového pochodu“ a jako příklad uvádí americkou leteckou společnost Southwest Airlines, která na začátku 90. let v době propadu leteckého průmyslu a masivního propouštění nedala výpověď jedinému zaměstnanci, vybavil jsem si naši strategii v době finanční krize v letech 2008–2009. Právě v tomto období jsme udělali největší posun oproti konkurenci. Místo abychom jako ostatní snižovali náklady a personálně se zmenšovali, investovali jsme do rozvoje



i retence klientely i náborem klíčových odborníků a hledali nové příležitosti, což nám velmi záhy umožnilo získat v krátkém časovém období náskok před ostatními.

Nyní je tu nová pandemická krize a opět se budou rozevírat nůžky mezi těmi, kteří se na ni dokázali včas připravit, a těmi, kteří tak prozíraví nebyli. V naší kanceláři jsme po odeznění krize po roce 2009 zůstali ostražití. Věděli jsme, že v dnešní dynamicky se měnící světové ekonomice může znenadání přijít opětovný propad. Díky dlouholetým zkušenostem a makroekonomickým datům jsme se na další ekonomický propad intenzivně připravovali již delší dobu; jak z hlediska rozsahu našich služeb a důsledného finančního řízení, tak i digitalizace a využívání moderních

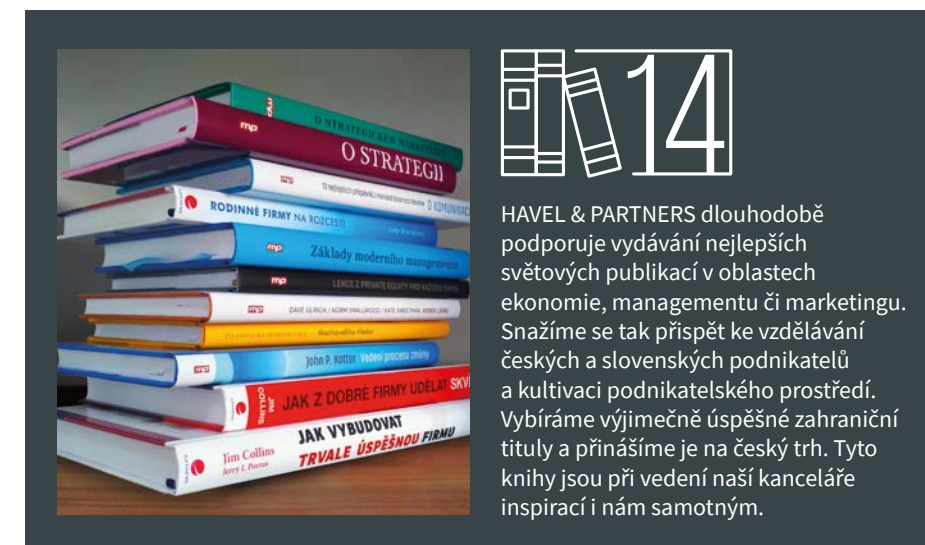
forem komunikace s klienty i médií. Jen díky tomu jsme mohli také v loňském roce navzdory dopadům pandemie dosáhnout dalšího ekonomického rozvoje, a potvrdit tak kontinuální proces, kdy obratově, personálně i kvalitou a rozsahem našich služeb rosteme každoročně od našeho vzniku v roce 2001.

Nicméně fakt, že jsme za 20 let existence vyrostli z malého start-upu o 5 lidech do největší nezávislé právnícké firmy ve střední Evropě s miliardovým obrátem ročně, může leckdo brát také tak, že jsme měli prostě jen více štěstí. Jak ale správně zaznívá i v této knize, ti nejlepší nemají jen více štěstí. Pouze přesně vědí, jak se šťastnými událostmi efektivně naložit.

Přeji Vám, abyste i Vy (nejen) v této nelehké době uměli dobře naložit se svým štěstím a šli mu naproti. Knihu Firmy, které se rozhodly být skvělé Vám mohu doporučit, protože poskytuje velké množství cenných rad.



Pokud byste měli o knihu zájem, kontaktujte nás na adrese office@havelpartners.cz, rádi Vám tento světový bestseller poskytneme.



HAVEL & PARTNERS dlouhodobě podporuje vydávání nejlepších světových publikací v oblastech ekonomie, managementu či marketingu. Snažíme se tak přispět ke vzdělávání českých a slovenských podnikatelů a kultivaci podnikatelského prostředí. Vybíráme výjimečně úspěšné zahraniční tituly a přinášíme je na český trh. Tyto knihy jsou při vedení naší kanceláře inspirací i nám samotným.

HAVEL & PARTNERS je na Slovensku opět klientsky nejoblíbenější advokátní kanceláří a také nejlepší v kategorii M&A

Kancelář znovu bodovala v soutěži Právnická firma roka na Slovensku. V rámci 9. ročníku soutěže získala HAVEL & PARTNERS v roce 2021 opět cenu za nejlepší klientské služby a prvenství obhájila také v kategorii Fúze a akvizice. V dalších 10 kategoriích, ve kterých kancelář na Slovensku soutěžila, se umístila mezi nejlépe hodnocenými advokátními kancelářemi.

„Vítězství v kategorii Nejlepší klientské služby je pro nás tím nejdůležitějším oceněním a vzkazem, že jsou klienti s našimi právními a daňovými službami, ale i klientskou péčí mimořádně spokojeni. Je rovněž oceněním špičkové odbornosti našich právníků. Díky svým rozsáhlým zkušenostem a unikátnímu know-how dokážou efektivně a úspěšně realizovat všechny individuální požadavky klientů,“ říká zakladatel a řídicí partner kanceláře Jaroslav Havel.

HAVEL & PARTNERS působí v Bratislavě už od roku 2008. Tamější pobočka je hlavním kontaktním místem nejen pro slovenské klienty, ale i pro české a zahraniční klienty podnikající na

Slovensku. Díky propracované struktuře spolupráce všech poboček nabízí HAVEL & PARTNERS komfort jednotné česko-slovenské advokátní kanceláře pro obě země, což umožňuje klientům snadnou realizaci jejich obchodních záměrů.

Komplexní právní poradenství ve všech významných oblastech slovenského práva zajišťuje v Bratislavě tým více než 30 zkušených právníků. Slovenská pobočka poskytuje služby více než 300 stálým klientům, ke kterým patří největší tamější firmy, včetně 20 slovenských společností z TOP 100, ale i velké mezinárodní společnosti, střední firmy nebo individuální podnikatelé a investoři.

Úspěch v soutěži Právnická firma roka na Slovensku potvrzuje výjimečné postavení kanceláře na slovenském a českém právním trhu, a HAVEL & PARTNERS tak nadále zůstává neúspěšnější a nekomplexnější advokátní kanceláří v obou zemích.



Hospodářské výsledky kanceláře byly v roce 2020 opět rekordní

Navzdory krizi a okolnostem souvisejícím s pandemií koronaviru uzavřela HAVEL & PARTNERS rok 2020 opět s rekordními hospodářskými výsledky. Celkový obrat kanceláře se loni meziročně zvýšil o více než 8 %, přičemž úspěšné bylo hlavně první pololetí, kdy růst tržeb z prodeje služeb dosáhl 17 %. Tržby za prodej služeb v roce 2020 přesáhly 789 mil. Kč a obrat celé skupiny, včetně inkasní agentury Cash Collectors a služeb daňového poradenství, znovu překročil miliardu korun.

„Naše vynikající hospodářské výsledky a růst obratu i v době koronavirové krize odráží naši schopnost přizpůsobit se rychle situaci na trhu a reagovat flexibilně na potřeby našich klientů. Věřím, že naše nasazení a vysoká expertní úroveň, ale i flexibilita všech našich týmů v kombinaci s individuálním přístupem ke klientům a rozvojem strategického partnerství s nimi i v těchto těžkých časech byly a dále i zůstávají našimi hlavními konkurenčními výhodami,“ doplňuje Jaroslav Havel.



AKADEMIE HAVEL & PARTNERS

UNIKÁTNÍ VZDĚLÁVACÍ PROJEKT, PŘIDANÁ HODNOTA I SRDCOVÁ ZÁLEŽITOST

Rozhovor s partnery kanceláře Veronikou Dvořákovou a Františkem Korbelem, kteří před 7 lety stáli u zrodu Akademie HAVEL & PARTNERS a dodnes ji mají na starosti.

Jak byste zhodnotili 7 let činnosti Akademie?

František Korbel: Akademii jsme zakládali v době, kdy byl čerstvě účinný nový občanský zákoník, takže po odborných seminářích byla ze strany klientů velká poptávka. Trochu jsme měli obavy z toho, jak se bude rozvíjet, až tato vlna opadne, ale daří se nám semestr od semestru lépe. Věřím, že i do budoucna si udržíme takové renomé a klientům kanceláře bude naše know-how a odborný potenciál ku prospěchu.

Veronika Dvořáková: Akademie H&P se za dobu své existence velmi dobře etablovala a na advokátním trhu jde o zcela unikátní vzdělávací platformu. Pro nás s Františkem je to navíc srdcová záležitost.



Jsou semináře určeny jen vašim klientům?

FK: Naše semináře nejsou nijak uzavřené, ale je pravda, že je cílíme především na klienty kanceláře, kterým tím chceme poskytnout další přidanou hodnotu.

VD: Stejně tak je hojně využívají všichni naši kolegové včetně studentů, kteří mají každý pátek možnost prohlubovat svoje znalosti napříč všemi obory.

Může se přihlásit třeba i konkurence? Nebojíte se o své know-how?

FK: I kolegové z jiných advokátních kanceláří u nás mají dveře otevřené a o know-how opravdu žádné obavy nemáme. Naše semináře jsou sice praktické, ale trvají 3 hodiny a za tu dobu se podělíme jen o zlomek svých znalostí, které v dané oblasti máme.

VD: Nás naopak neustále narůstající zájem advokátů z jiných kanceláří velmi těší. Když se u vás vzdělává konkurence, svědčí to o špičkové kvalitě kurzů a o tom, že jste o krok napřed.

Jakým tématům se v Akademii věnujete nejvíce?

FK: Semináře připravujeme na základě plánu legislativních novinek, průzkumu aktuálních trendů práva, poptávky našich klientů a jejich potřeb. V poslední době například hodně narůstá poptávka po tématech elektronizace a digitalizace a tam máme opravdu co nabídnout. Máme na tuto oblast největší specializovaný tým

v České republice a na Slovensku a podíleli jsme se na sepisu posledních dvou Zákonů roku – zákona o právu na digitální služby a o bankovní identitě.

VD: Prostor dáváme i tématům s přesahem do byznysu, marketingu, managementu či věcných specializací, třeba oblasti ICT. A pokud někdo projeví zájem o seminář takzvaně šitý na míru, není pro nás problém jej připravit. Nabízíme i možnost individuálních konzultací či vypracování nezávislých expertiz našimi akademiky.

Jak se zájem o vzdělávání a provozem Akademie zahýbala pandemie?

VD: Dokázali jsme rychle zareagovat a přenést Akademii v plně profesionální kvalitě do online prostředí, což zájem o naše semináře ještě asi o 30 procent zvýšilo, protože se jich můžou zúčastnit lidé v podstatě odkudkoli a kdykoli (dostávají od nás video-záznam semináře i podcast) a nenarážíme na omezenou kapacitu.

FK: V tomto směru přinesla pandemie pozitivní trend a online forma kurzů už zůstane součástí naší nabídky. Přesto se moc těšíme, že se snad brzy zase začneme na seminářích potkávat i osobně.

7 let s Akademii HAVEL & PARTNERS

240 seminářů

125 přednášejících

6 TIS. účastníků



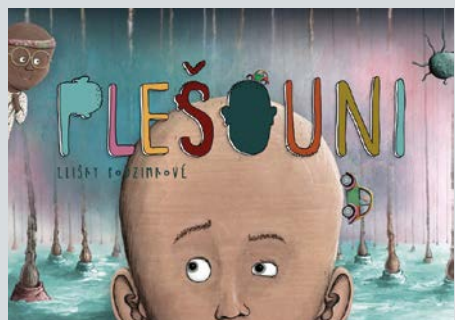
Patříme mezi nejlepší kanceláře v oblasti pro bono v celé Evropě!

V rámci nejprestižnějšího globálního ratingu Chambers Europe Awards 2021 jsme nejen obhájili ocenění pro nejlepší advokátní kancelář v ČR, ale dostali jsme se také do žebříčku 10 nejlepších evropských kanceláří v oblasti pro bono. Přispěl k tomu především náš rozsáhlý pro bono program v době pandemie.



Pomáháme smíchuplně

To, že smích léčí a pomáhá, jsme si v době pandemie vyzkoušeli skoro všichni. Právě proto je smích nejvíc potřeba tam, kde se ho často nedostává. Již tradičně a určitě ne naposledy jsme proto podpořili organizaci Zdravotní klaun, která pomáhá v nemocnicích, hospicích a domovech pro seniory šířit dobrou náladu. Přidejte se k nám a pomozte „červeným nosům“, aby rozzářily den nemocným dětem, seniorům i všem dalším, kteří to nejvíc potřebují!



Plešouni

Rakovina je obrovský strašák. A co teprve, když je diagnostikována dítěti. Naše kancelář pravidelně přispívá Nadačnímu fondu Krtek, který se léčbou onkologicky nemocných dětí zabývá. Teď jsme částkou 50 tisíc podpořili také vznik animovaného seriálu Plešouni, který chce co nejpřívětivější hrou formou zbavit děti strachu a informovat je i jejich rodiče, co se při léčbě bude dít. Třináct dílů plných důležitých informací jim poskytne podporu, fakta i naději a provede je něčím, co si dosud ani neuměli představit. Projekt získal záštitu Evropské společnosti pro dětskou onkologii i Americké onkologické společnosti.



Nelež!

Každý má právo na svůj názor. Ale nikdo nemá právo vydávat své názory za fakta. HAVEL & PARTNERS podporuje iniciativu NELEŽ a neinzeruje na dezinformačních webech. Sami pracujeme s informacemi velmi zodpovědně a profesionálně a uvědomujeme si také, jak mohou být neověřené a nepravdivé informace naopak nebezpečné. Stavíme se proto spolu s NELEŽ za pravdu proti dezinformacím.



Důležitá prevence

V naší kanceláři bývalo dobrým zvykem pořádat každoročně charitativní snídani a výtěžek věnovat vybrané neziskové organizaci. A protože tradice se mají dodržovat, uspořádali jsme navzdory pandemii virtuální snídani s Kateřinou Vackovou. Kateřina je mladá lékařka, ambasadorka OSN a TEDx speaker patřící do prestižního žebříčku Forbes 30 pod 30. Hlavně je to ale zakladatelka neziskovky Loono, kde vede tým 150 lékařů a studentů medicíny, kteří se věnují prevenci onkologických a kardiovaskulárních onemocnění a dalších civilizačních chorob. Než jsme posnídali, vybrali jsme pro Loono přes 50 tisíc korun.

20 x 20

V souvislosti s naším dvacetiletým výročím jsme se rozhodli nad rámec naší pro bono pomoci věnovat za každý rok 20 tisíc korun, tedy celkem 400 tisíc korun, na dobročinné účely a rozdělit je mezi vybrané neziskovky. O tom, komu a v jakém rozsahu peníze darujeme, rozhodnou hlasováním všichni naši zaměstnanci a spolupracovníci.

400 TIS. KČ

OCENĚNÍ KANCELÁŘE V ČESKÉ REPUBLICE A NA SLOVENSKU

HAVEL & PARTNERS je nejúspěšnější kanceláří s nejkompaktnějšími službami v České republice i na Slovensku dle celkového součtu všech nominací a titulů v rámci dosavadních ročníků soutěže Právnická firma roku.



Kancelář se čtyřikrát za posledních šest let stala absolutním vítězem této soutěže, když získala hlavní ocenění **Právnická firma roku pro domácí kancelář** (2015, 2017, 2018, 2020) a ve většině oborových kategoriích se umístila mezi nejvíce doporučovanými kancelářemi. Je rovněž čtyřnásobným držitelem ceny **Právnická firma roku za nejlepší klientské služby** (2015, 2016, 2019, 2020) a stejné ocenění získala také na Slovensku (2020, 2021).

Nejlepší právnickou firmou působící v České republice byla kancelář HAVEL & PARTNERS vyhlášena prestižními britskými ratingovými agenturami **Chambers and Partners** (2020, 2021) a **Who's Who Legal** (2018, 2019).

V oblasti M&A je kancelář nejlepší právnickou firmou v České republice na základě výročních cen **International Advisory Experts** (2018, 2019). V rámci soutěže **Právnická firma roku** zvítězila v této kategorii jak v České republice (2019, 2020), tak na Slovensku (2020, 2021). Na Slovensku dále získala za fúze a akvizice šestkrát za sebou prestižní globální cenu **M&A Today Awards** (2013–2018) a opakovaně též prvenství v **žebříčku Lawyer International Legal 100** (2017, 2018).

Prestižní mezinárodní ratingové agentury **EMIS DealWatch** a **Mergermarket** zařazují HAVEL & PARTNERS již od roku 2010 na přední příčky podle počtu realizovaných transakcí v celém regionu střední a východní Evropy. Podle počtu realizovaných transakcí je také top kanceláří v regionu východní Evropy podle zahraničního žebříčku **Refinitiv** (2019). Na základě výročních cen magazínu **Acquisition International** se kancelář stala pro rok 2019 právnickou firmou roku v oblasti M&A ve střední Evropě.

Kancelář získala také řadu neprávnických ocenění.



NEJVĚTŠÍ ČESKO-SLOVENSKÁ ADVOKÁTNÍ KANCELÁŘ S MEZINÁRODNÍM DOSAHEM

110 **12**
zemí jazyků

Poskytujeme právní a daňové
poradenství ve 12 jazycích
v téměř 110 zemích světa.



Naši klienti mají přístup
k mezinárodním i lokálním
znalostem a odbornosti
prostřednictvím více než
90 tisíc právníků v přibližně
160 zemích světa.

70%

Až 70 % našich případů
obsahuje mezinárodní
prvek.



Máme nejkompexnější
mezinárodní podporu
dostupnou pro české
a slovenské advokátní
kanceláře.

