

Jaroslav Havel

# JSME PŘIPRAVENI NA NOVOU EKONOMIKU

*Ž koronavirové krize vychází advokátní kancelář Havel & Partners silnější. Podle jejího zakladatele, jednoho z nejznámějších českých právníků Jaroslava Havla, byla kancelář na krizi připravena a dokázala ji využít třeba ve větším zaměření na poradenství firmám v e-commerce či crowdfundingovým platformám. Vedle startupů a finančních ústavů radí také venture kapitálovým fondům, v některých má dokonce podíl.*



Jan Novotný  
Foto: Michael Tomáš

## Jak koronakrize ovlivnila vaši práci?

Advokátní profese byla hodně založená na osobním setkávání s klienty a najednou jsme museli všichni ze dne na den začít fungovat distančně. Pro velkou kancelář našeho typu je digitalizace výhodou. Máme propracovanou digitální strategii, špičkovou techniku, ale i organizační práce a máme tak výhodu oproti menším kancelářům, které byly vždy mnohem více závislé na osobním kontaktu s klientem.

Je vidět i ve světle, že se v krizi nejlépe dařilo velkým právníckým firmám, které mají robustní řídicí infrastrukturu, silnou značku a velkou důvěru klientů. Mají výbornou organizační práce a jsou technologicky silné. Mají digitální marketing,

nejsem závislé na osobním oslovení klientů.

## Jaké oblasti vašich služeb zaznamenaly v souvislosti s pandemií růst a o které naopak zájem klesl?

Co se týká okamžitého dopadu, v krizi se vždy dočasně snížil počet transakcí, protože se zastaví investiční rozhodnutí. Naopak jsme více řešili dopady pandemie a souvisejících opatření do každodenního života firem i lidí, především v oblasti pracovního a smluvního práva, vliv vyšší moci na závazky, možné náhrady či veřejnou podporu.

Zastavil se také dodavatelský řetězec, takže se řešily nájem. Ale eskalují rovněž dlouhodobé ekonomické trendy, především digitalizace, více řešíme také e-commerce. Neustále vyžadujeme i po kolezích, kteří pracují v relativně stabilních oborech práva, aby intenzivně vnímali, že je tu nějaká nová ekonomika, aby se zajímali o všechny

inovace či nové investiční trendy, protože i jejich oblasti se to může v budoucnu týkat. Nemožnost si dovolit zaspát.

Vidíme divoký akciový růst, volatilitu cen komodit, blockchain, bitcoin, vznikají specializované fondy na kryptoměny. Díky přebytku kapitálu vzniká mnoho platform, jak se ke kapitálu dostat, at už jsou to investiční fondy, nebo crowdfundingové platformy. My jsme například jen v posledních pár měsících pracovali na třech českých crowdfundingových platformách.

## Pracujete také v Silicon Valley, Co tam přesně děláte a pro koho?

Pracujeme pro několik investičních fondů. Relativně často nastává situace, kdy české fondy vyjednávají s těmi americkými o vstupu, hledají v Silicon Valley fundraising nebo tam mají i své zastoupení. Často jde tedy o záležitosti spojené s tím – od pracovního práva, včetně imigračního, přes transakční poradenství, private equity



## PŘI FINANČNÍ KRIZI V ROCE 2008 JSME BYLI MLADOU DYNAMICKOU FIRMOU. TĚD UŽ JSME KRIZI S VELKÝM DOPADEM DO EKONOMIKY DOKÁZALI PŘEDVÍDAT A BYLI JSME NA NI PŘIPRAVENI.

ru Raiffeisenbank. Podílíme se teď na celé řadě takových transakcí.

**Máte v kanceláři nový tým, který se soustředí na restrukuralizace, insolvence a financování firem. Souvisí to s aktuálním děním?**

Jde o logický krok. Vyplyvá to z toho, že v insolvenčních ve většině případů stojíme na straně bank jako zajištěných věřitelů. Naším cílem bylo mít jeden úzce spolupracující tým, který dokáže komplexně řešit všechny fáze financování – tedy od vlastního poskytnutí úvěru přes řešení problémů se splácením či případnou restrukuralizaci dluhu až po insolvenční konec.

**Specializujete se také na dědické řízení. Jak často řešíte dědictví českých klientů a jež rodním právem a jak komplikované to může být?**

Dědicské právo je přirozenou součástí naší práce s privátní klientelou. Zahnuje preventivní poradenství v oblasti závětí, odkazů či podmínek až po sofistikovanější a mnohdy efektivnější řešení, jako je založení světeňských fondů či rodinných nadací. Samostatnou disciplínou pro nás tým je zastupování dědiců v případech větších a komplikovanějších dědicství, kde je předem řešen rozsáhlý majetek a často také sponza rodinného napětí, historických svátů či kvírd. Taková dědicčí řízení můžou trvat dlouhé roky a s jejich délkou výrazně klesá nejen schopnost se dohodnout, ale i hodnota majetku – zejména společenosti. Mezinárodní prvek to pak samozřejmě ještě komplikuje a proahuje.

Není neobvyklé, že vstupujeme do vleklého dědicčího sporu až po několika letech a přebíráme aktivitu i odpovědnost za výsledek. V takovém okamžiku se jednorozně uplatňují naše rozsáhlé transakční

» a venture kapitálový fundraising až po vstup startupu na americkou burzu.

**Hovoříte o nové ekonomice a změnách, které teď v souvislosti s pandemií zazíváme. Plánujete nějakou investici do startupů?**

Dlouhodobě sledujeme trh a řešíme, jak nejlépe působit v nové ekonomice a dostávat se k mladým úspěšným podnikatelům. Jsme první česká kancelář, která působila v venture kapitálu, a to už od konce devadesátých let. Jedna z úspěšných cest, kterou jsme se vydali, jsou minoritní investice do vybraných zajímavých fondů ve výši zhruba 100 tisíc do 500 tisíc eur.

Tam, kde jsme investory, jsme i preferovanými právníky. Máme lepší přístup k informacím o trhu. Jako investor jsme pak také respektovaní mladou komunitou startupistů.

**Jak další investice kromě Creda Ventures se máte?**

Máme podíly v několika fondech. U Creda je naše spolupráce dlouhodobě známá, protože jsme jim aktivně pomáhali i s fundraisingem. Byl také rád, když se na začátku mohli pochubit významnými a respektovanými investory. Dnes se naopak chlubíme Credem my.

**Máte také specializovaný tým na fitech. Nedávno jste pomáhali rakouské Elevator Ventures se vstupem do českého Twista. Jak důležitá je pro vás teď tato oblast?**

Všechny banky se snaží mít nějaké fondy či venture kapitálové struktury, které do fitechu vstupují. Například Komerční banka do Rogeno, Česká spořitelna zase do Signi, bývalé iSmlouvy. Pro banky je těžké transformovat startupy do vlastní banky, tak si vytvořily nějaké jednotky, ať už je to děciná společnost, nebo skupina lidí v bance, která má za úkol zajišťovat investice do fitechu.

Pak jsou tu úspěšní nezávislí hráči jako Twisto, které už prošlo několika investičními koly. I náš klient Elevator Ventures, investor do Twista, patří pod struktu-

nohodnotné zapojení společníků kanceláře do řešení jejich privátních témat, významný obchodní rozhled a potenciál členů týmu, ale i vlastní zkušenost, kterou jsme připravili se společníky klientům zprostředkovat. Vzády od toho jímého si chceme nechat radit než od toho, kdo vybudoval na trhu respektovanou firmu podobnou té vaší, jejíž výnosy musí též konzervativně spravovat, investovat a zabezpečovat jim odpovídající míru ochrany.

Důležitá je i věková skladba našich klíčových partnerů pro tuto oblast, kterým je typicky 38 až 48 let, protože se očekává skutečné mezigenerační a velmi dlouhodobé poskytování služeb.

**Při minulé krizi jste se stali největší českou kanceláří. Ioni jste zase zaznamenali nejspěšnější rok v historii – vaše tržby překročily miliardu. Proč jste tak silni v krizích?**

Při finanční krizi v roce 2008 jsme byli mladou dynamickou firmou, neměli jsme nějaký velký finanční polštář. Všechno tehdy ustrnulo, ale my jsme šli dopředu, přestože to bylo mimořádně náročné. Tedy už jsme krizi s velkým dopadem do ekonomiky dokázali předvídat a byli jsme na ni s předstihem připraveni, ať už z hlediska našich služeb, digitální strategie, důstředného finančního řízení či vytvořením dostatečné finanční rezervy.

Jen jsme ve správný okamžik přeplnili do jiného módu a byli jsme o krok před konkurencí. Jsme lídr trhu, který ještě zvyší svůj náskok.

**V rzbách už se pomalu dotahujete na velkou čtyčku – Deloitte, KPMG, EY a PwC. Je pro vás cestou poskytovat komplexnější službu a konkurovat těmto nadnárodním firmám?**

Ve střední Evropě jsme gigant. Jsme větší než velké advokátní kanceláře v Rakousku nebo v Polsku. Ale v menších či srovnatelných evropských zemích je řada větších právnických firem než my. Jsou tu velké advokátní kanceláře provozující relativně konzervativní právní a daňové služby, které jsou z hlediska klientely i lidských zdrojů

ještě stabilnější než velká čtyřka. My jsme ale získavější.

Nechtěli bychom hrát druhé housle v auditu nebo consultingu. Chceme dělat jako lídři trhu to, co umíme. Máme svou daňovou část, kde ale děláme především daňové poradenství související se složitými případy či komplexní právní-daňovou službou pro klienta. Tento způsob fungování nám vyhovuje.

**Proč jste se nikdy nestali mezinárodní kanceláří s pobočkami v jiných státech a jen spolupracujete s advokáty v jednotlivých zemích?**

Založení poboček v zahraničí jsme nikdy neplánovali a platí to stále. Chceme využít své léta budované know-how v prostředí, které výborně známe a sami v něm úspěšně působíme. V zahraničí pak spolupracujeme s těmi, kteří patří mezi místní špičky stejně jako my u nás a samozřejmě s renomovanými mezinárodními kancelářemi. I pro naše klienty je to nevyhodnější model; na jejich větš si můžeme v zahraničí vybrat ke spolupráci vždy tu nejlepší kancelář z hlediska služeb, referencí i ceny, protože nejsme svázáni žádnou exkluzivní spoluprací.

Dnes máme pro české a slovenské advokátní kanceláře nejkomplexnější mezinárodní podporu. Úzce spolupracujeme s předními mezinárodními právníckými 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 asi ve 160 zemích světa.

**Jaké jsou vaše další cíle na českém trhu, kterému po období krizích prakticky dominujete?**

Chceme být i nadále dynamickou, chytrou a inovativní firmou, která se nejen učí od těch nejzkušenějších a nejlepší firem na světě, ale i sama udává trendy. Samozřejmě také chceme nadále posilovat pozici lídra advokátního trhu, zlepšovat a inovovat naše služby a přinášet klientům vysokou přidanou hodnotu. Být pro ně skutečně dlouhodobým strategickým partnerem. ■



### JAROSLAV HAVEL (47)

Vystudoval Právníckou fakultu Univerzity Karlovy. V roce 2001 založil s. Janem Holáskem a dalšími kolegy advokátní kancelář Havel Holásek & Partners, která se během deseti let stala jednou z největších ve střední Evropě. V roce 2019 se kancelář přejmenovala na Havel & Partners. Jaroslav Havel působí jako investor do řady fondů a společností v ČR a SR, oborově pak zejména v oblastech technologie a jejich financování, technologií anebo průmyslových výrobních a služeb.