

HAVEL & PARTNERS

Advokacie a daňové poradenství s citem pro byznys

Díky vlastní zkušenosti, kdy se z firmy o pár lidech dokázala HAVEL & PARTNERS sama rychle stát lídrem advokátního trhu ve střední Evropě, umí tato advokátní kancelář účinně pomoci mladým firmám nastartovat jejich byznys. Propojuje právo a daně s financemi, technologiemi a podnikatelským myšlením. „Doba se neustále zrychluje. I v relativně stabilních oblastech práva a daní musíte sledovat inovace a nové ekonomické trendy a být jako lídr advokátního trhu o krok napřed,“ říká v rozhovoru řídící partner kanceláře Jaroslav Havel.

Vaše advokátní kancelář má 2500 klientů, mezi které patří největší mezinárodní i tuzemské korporace, velké státní podniky nebo třetina nejbohatších Čechů a Slováků. Znamená to, že cílíte jen na velké a bohaté klienty?

Pokud se ve velké advokacii chcete dlouhodobě udržet na špičce, je třeba neustále se dívat do budoucnosti. Bylo by tedy velmi krátkozraké soustředit se pouze na současná velká jména a firmy a zapomínat na nastupující generaci talentů. Jako lídr advokátního trhu sice cílíme na úspěšné a prosperující firmy a jejich majitele nebo manažery, ale tam patří i tzv. budoucí šampioni nebo firmy zajímavé svým unikátním produktem nebo osobností v byznysu. Před 20 lety jsme sami začínali od nuly, byli jsme mladá ambiciózní firma, ale dokázali jsme vybudovat společnost, která má dnes unikátně silnou pozici na středoevropském trhu. Díky této vlastní zkušenosti umíme tedy pomoci menším či středním firmám a podpořit je v jejich růstu a rozvoji, který jsme sami zrealizovali, a to nejen po právní a daňové stránce, ale i po té byznysové.

Jak takové komplexní byznysové poradenství vypadá?

Nad rámec právních a daňových služeb pomáháme začínajícím podnikatelům nastartovat jejich byznys. Máme unikátní síť kontaktů, propojujeme mezi sebou naše klienty a strategické obchodní partnery. Výjimečná je také naše zkušenost na mezinárodním trhu, nabízíme nejrozsáhlejší mezinárodní podporu po celém světě; až 70 procent našich



Jaroslav Havel

případů má mezinárodní prvek. Díky vynikajícím odborníkům, kteří disponují nejen špičkovou odbornou i jazykovou vybaveností, ale také mimořádnými manažerskými a byznysovými schopnostmi asistujeme 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.

Zmiňujete, že máte mezi klienty budoucí šampiony, tedy menší firmy a start-upy s velkým potenciálem. Jak poznáte, že mají na to uspět?

Mezi našimi klienty najdete například perspektivní technologické firmy a startupy, kterým jsme schopni zajistit komplexní servis nejen v souvislosti s jejich specializací, ale i z hlediska dlouhodobých rozvojových strategií. Podíleli jsme se také na vzniku private equity a venture kapitálové

právní specializace na českém i slovenském trhu. Dlouhodobě a systematicky sledujeme progresivní obory a nové zajímavé firmy a díky naší 20leté zkušenosti v této oblasti umíme vyhodnotit jejich byznysový potenciál. Jsme s mladými začínajícími podnikateli a manažery v neustálém kontaktu a máme díky tomu mimořádný přehled o trhu. Navíc také sami do několika venture kapitálových fondů či přímo startupů investujeme.

Můžete nějaké konkrétně uvést?

Prostřednictvím naší společnosti na správu majetku vydělaného advokátní činností máme podíly v několika private equity a venture kapitálových fondech, ale se zveřejňováním podobných informací jsme spíše zdrženliví. Dlouhodobě je nicméně známá třeba naše spolupráce s Credo Ventures. Především v začátcích jsme jim pomáhali s fundraisingem a do fondu jsme také investovali. Credo se tehdy rádo zařadilo tím, že mezi investory patří významní právníci. Dnes se naopak chlubíme Credem my. Za roky, kdy na venture kapitálové scéně působíme, se nám celkem osvědčila strategie minoritních investic do vybraných zajímavých fondů ve výši zhruba od 100 tisíc do 500 tisíc eur. Jsme logicky i preferovaní právní a daňoví poradci tam, kde jsme zároveň investoři. Máme lepší přístup k informacím o trhu, i proto jsme jako investor mnohem více respektovaní mladou komunitou startupistů.

Co jako investující právníci do takové mladé firmy přinášíte?

V dnešní době jsou pro zakladatele investovaných firem atraktivní investoři, kteří neposkytnou pouze finance, ale investují do firmy i 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. A to je přesně náš případ. Propojujeme právo a daně s financemi, technologiemi a podnikatelským myšlením. V ideálním případě usilujeme o to, aby klienti rostli s námi a my rostli s nimi.

Spousta mladých projektů dokázala nyní krizi v důsledku pandemie využít jako mimořádnou příležitost. Jaké trendy na trhu po koronavirové krizi vnímáte vy?

V důsledku krize pozorujeme eskalaci dlouhodobých ekonomických trendů, jako jsou například digitalizace, e-commerce či kryptoměny. Je tu nová ekonomika. Vidíme divoký akciový růst, volatilitu cen komodit, blockchain, bitcoin, vznikají specializované fondy na kryptoměny. Jako lídr na trhu si nemůžeme dovolit zaspát, dbáme tedy na to, aby kolegové vnímali a intenzivně sledovali všechny inovace či nové investiční trendy. A to i v těch oborech práva, které jsou relativně stabilní, protože i těch se to v budoucnu může týkat. Doba se neustále zrychluje.

Mluvíte o nové ekonomice a inovacích – to jsou dnes oblasti s mimořádnými příležitostmi. Do jakých oborů je podle vás perspektivní investovat?

Většinu lidí asi napadnou investice především do oblastí technologií. E-commerce platformy a technologie, fintech a telekomunikace – to jsou obory, které posílily i teď v důsledku pandemie, a které se tak těší kontinuálnímu zájmu. I když ale 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. Důležité je především odhadnout potenciál, který mohou začínající projekty mít. Tyto firmy mají často inovativní a chytré nápady, ale chybí jim finance a zkušenosti pro další rozvoj a růst jejich byznysu. Ty může právě přinést zkušený investor.

Pracujete také v Silicon Valley, jaké je vaše zdejší zapojení?

Pracujeme pro několik investičních fondů. Hodně často jsou to situace, kdy české fondy vyjednávají s těmi americkými o vstupu, hledají v Silicon Valley fundraising nebo tam mají i své zastoupení. Řešíme tedy záležitosti spojené s tím – je to poměrně široké spektrum od pracovního práva, včetně imigračního, přes transakční poradenství, private equity a venture kapitálový fundraising až po vstup startupu na americkou burzu.

Vaše kancelář letos slaví kulaté výročí, máte za sebou 20 úspěšných let, jaké máte plány do budoucna?

Chceme se neustále zlepšovat a být nadále inovativní firmou, která je klientům dlouhodobým strategickým partnerem v jejich byznysu. Snažíme se neustále pracovat na tom, abychom nabízeli co nejlepší a nejkompaktnější služby a zlepšovali jejich kvalitu. Naším cílem je také chránit a rozvíjet naše vynikající renomé a hodnoty, které se s HAVEL & PARTNERS pojí, jako jsou strategické uvažování, individuální přístup, komplexní a praktická řešení, respekt, důvěra a loajalita vytvářející dlouhodobá byznysová partnerství. Věřím, že s naším špičkovým týmem navážeme na náš dvacetiletý příběh úspěchu a budeme jej psát dál a zároveň budeme dál přispívat k úspěšným příběhům našich klientů.

