

Jaroslav Havel: Bohatí klienti nás motivují, my je zase umíme inspirovat

Generační obměna v předních firmách českého a slovenského byznysu nebo výzvy vyplývající z postupující digitalizace společnosti. I to jsou motivy, které se stále častěji opakují v práci advokátní kanceláře Havel & Partners. Letos oslavila 20 let existence a tím, co ji v prostředí poskytování právních služeb tak dlouho drží na absolutní špičce, je podle zakladatele společnosti Jaroslava Havla mimo jiné schopnost dokonale porozumět byznysu jejích klientů.

Poslední dva roky prochází svět mimořádnou zkouškou související zejména s událostmi kolem pandemie. Jak byste jednou větou zhodnotil její vliv na české, potažmo i na světové bohatství?

Ve světě i v České republice zásadně vzrostla celková hodnota aktiv, a to především u těch nejbohatších, kteří tvoří jedno až tři procenta obyvatelstva.

Jak se poslední rok podepsal na počtu českých a slovenských miliardářů a na hodnotě jejich majetku?

Většina miliardářů dále bohatla. A přibyli i další, což souvisí jak s růstem velikosti a hodnoty jejich firem, tak nyní zejména se zhodnocováním investic do nemovitostí, akcií, kryptoměn, komodit či do dalších alternativních investic. Přibývá miliardářů vydělávajících v oblasti technologií, jejichž počet rostl v posledních dvou letech mnohem rychleji než v letech předchozích. Celkově se počet miliardářů mohl od poloviny roku 2020 dodnes navýšit o dalších 20 až 30 procent. Přibývá také bohatých žen. Přitom nejde jen o podnikatelky, ženy bohatnou i díky přesunům majetku v rodinách. Tento trend bude do budoucna nadále posilovat.

Kolik miliardářů dnes využívá vašich služeb?

Přímo nebo prostřednictvím svých firem se na Havel & Partners obrací asi třetina nejbohatších českých a slovenských podnikatelů, přičemž

zájem o naše poradenství se v tomto prostředí neustále zvyšuje. Služby pro privátní klientelu patří mezi nejrychleji rostoucí část naší právní a daňové praxe.

Čím je vaše kancelář pro tuto prominentní klientelu zajímavá?

Klienti oceňují vedle renomé, stability a inovativnosti též senioritu týmu a jeho věkovou skladbu. Většina klíčových partnerů ve skupině je věkově mezi 38–48 lety. To znamená, že mají již hodně zkušeností, ale zároveň jsou ještě relativně mladí a vysoce motivovaní dál budovat kancelář a trvale spolupracovat s majiteli firem i s jejich následníky. Budování dlouhodobých partnerství patří mezi naše klíčové firemní hodnoty.

Velkou roli hraje i naše vlastní zkušenost s budováním mimořádně úspěšné firmy, kterou jsme připravili s našimi společníky klientům zprostředkovat. Vždyť od koho jiného si chcete nechat radit než od toho, kdo vybudoval světově respektovanou a trvale úspěšnou firmu podobnou té vaší. Výnosy je vždy třeba odpovědně spravovat a zabezpečovat jim odpovídající míru ochrany.

Nedávno jste pro deník E15 zmiňoval, že poslední dobou často řešíte dědické spory. Čím to je?

Je třeba si uvědomit, že se dostáváme do období, kdy budou postupně odcházet zakladatelé úspěšných firem, jejichž základ byl položen v 90. letech. Vzhledem k zaneprázdně-



Foto Ondřej Pýcha zK

něnosti řady z nich se často stává, že nejsou na nastalou situaci připraveni. V kombinaci s různými představami jejich dětí a partnerek či s nepovedeným předáním některých odpovědností to stále častěji generuje spory nejen ve vztahu k majetku, ale zejména ohledně pravomocí k řízení rodinných firem.

Má tato oblast práva nějaká specifika?

Předně je to emocionálně vypjatá disciplína. Jsme právníci, kteří dlouhodobě řeší největší množství M&A transakcí na našem trhu. Víme, jaká je hodnota firem, jak ji optimalizovat, umíme identifikovat její problémy. Naše rozsáhlé transakční zkušenosti se tak snažíme maximálně využít nejen při vyjednávání dohody, ale také při financování jejího vypořádání, které je stále častější. Hledáme přitom i možnosti daňově efektivních

postupů, které mohou vést k úspoře, a tedy k vyšší úrovni vypořádání.

Dá se jakkoli pracovat na prevenci toho, aby k situacím, jako jsou právě dědické spory, nedocházelo?

Zájem o kvalitní řešení této nevyhnutelné životní situace neustále roste i u generace aktivních podnikatelů ve středním věku, někdy i u těch mladších. V poslední době byla poptávka výrazně eskalována tragickou smrtí Petra Kellnera, významnou roli také sehrála pandemie COVID-19, kvůli které lidé začali více přemýšlet o tom, jak je život křehký. Zaznamenali jsme mimořádný nárůst poptávky po chytrých a efektivních variantách předání majetku, jeho správy, a zejména dlouhodobé ochrany. Každý týden se na nás obrací minimálně jeden nový klient, typicky významná podnikatelská rodina, s nímž stále častěji diskutujeme robustnější a v zahraničí osvědčenou strukturu rodinné nadace či privátního holdingu. U mladých podnikatelů pak také roste zájem o efektivní řešení v oblasti rodinného práva.

Co řeší v oblasti rodinného práva mladší podnikatelská generace?

Nejčastěji jsou to předmanželské smlouvy či úprava společného jmění manželů. Na tuto oblast jsme jako první velká komerčně orientovaná advokátní kancelář vytvořili tým zkušených právníků a právníček, kteří se kromě úprav majetkových vztahů mezi manželi a partnery zabývají i řešením méně šťastných partnerských situací a rodinných bouřek, či dokonce těch nejcitlivějších sporů, jejichž předmětem jsou děti.

Jak se do cen právních služeb promítá tolik diskutovaná inflace a všeobecné zdražování?

Očekávám, že ceny služeb v oblasti „professional services“ určitě narůstat budou, zejména pak ceny služeb s vysokou přidanou hodnotou od elitních advokátních kanceláří a daňových poradců. Jednak je to dáno růstem HDP, inflací a vlivem

celkového nárůstu aktiv klientů a tím i schopnosti a ochoty platit víc za špičkové služby. A když porovnáme cenu právních služeb u nás a v zahraničí, je tam stále až neuvěřitelná propast. Pro srovnání: Elitní americké advokátní kanceláře si účtují zhruba 600–1200 dolarů, obdobně je to přepočteno na libry ve Velké Británii, v sousedním Německu či v Rakousku pak asi 200–550 eur. Sazby o 15–30 procent vyšší si ale účtují také naše partnerské kanceláře ve většině zemí bývalého socialistického bloku včetně Balkánu či Ukrajiny.

Prakticky všechny lidské činnosti v poslední době více či méně významně ovlivňuje postupující digitalizace. Jak se tento fenomén promítá do vaší práce ve smyslu nárůstu nových, digitalizací vyvolaných otázek?

Vnímáme obrovský a neustále rostoucí zájem o právní rozměr klientem zvoleného způsobu digitální transformace. Více než kdy dříve se také objevují „digital born“ služby, které nikdy neměly svůj papírový předobraz a často přistupují k zákazníkovi úplně novým způsobem.

U nich bývá i právní poradenství velmi zajímavé a inovativní a vyžaduje vysokou míru odbornosti, kterou můžeme nabídnout.

Disrupce dosavadních modelů poskytování služeb a zejména maximální zaměření na koncového zákazníka, jeho uživatelský zážitek a na jednoduchost procesů samozřejmě přináší z pohledu práva nové výzvy. My jsme za ně rádi, protože v nich dokážeme uplatnit naši konkurenční výhodu, kterou je kromě mimořádně personální a kapitálově vybavenosti zejména schopnost porozumět byznysu našich klientů. Digitalizace jde napříč všemi podnikatelskými odvětvími a dotýká se tak skoro všech našich specializací.

Jak se digitalizace interně promítá do práce právníků?

Ani v původně konzervativní advokátní profesi neobstojíte, když nebudete neustále držet tempo s technologickým pokrokem. Využití technologií nám dá mimo jiné větší prostor pro to, abychom „lidskou kapacitu“ využili především na složitě komplexní případy a na budování vztahu s klienty.

I tady se učíme od nejlepších, ať už jde o naše interní systémy, správu clientských spisů, CRM, software na administrativní a jednodušší právnícké úkony nebo o prostředky dálkové komunikace. Máme dlouhodobou digitální strategii, věnujeme se online marketingu a data miningu. Dnes jsme jednou z technologicky nejvyspělejších advokátních kanceláří ve střední Evropě a i v tomto směru chceme dál budovat pozici lídra trhu.

Letos slavíte 20. výročí. Jaké máte plány do budoucna?

Chceme se neustále zlepšovat a být nadále inovativní firmou, která je klientům dlouhodobým strategickým partnerem v jejich byznysu. 20 let obrátově i personálně rosteme, snažíme se neustále pracovat na tom, abychom nabízeli co nejlepší a nekomplexnější služby a zlepšovali jejich kvalitu. 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.

Ondřej Katz



Zakladatelé kanceláře Robert Nešpůrek, Marek Vojáček a Jaroslav Havel (zleva), všichni ve společnosti dodnes působí.