

BRNO

MĚSTO, KDE VZNIKAJÍ PŘÍLEŽITOSTI V BYZNYSU I V ADVOKACII

PROČ JE JIHMORAVSKÁ METROPOLE CENTREM BYZNYSU I ADVOKACIE? A PROČ JSOU V PRÁVU A PODNIKÁNÍ NEJZÁSADNĚJŠÍ KONTAKTY? V ROZHOVORU TO PROZRADILI ŘÍDÍCÍ PARTNER NEJVĚTŠÍ ČESKO-SLOVENSKÉ ADVOKÁTNÍ KANCELÁŘE HAVEL & PARTNERS JAROSLAV HAVEL A MIROSLAV VOZÁB, KTERÝ SE PODÍLÍ NA VEDENÍ BRNĚNSKÉHO TÝMU TÉTO KANCELÁŘE.



Jaroslav Havel



Miroslav Vozáb

V Brně máte jednu ze svých šesti kanceláří, proč právě tady?

Jaroslav Havel: Brno je výjimečné hned v několika ohledech. Je tu vysoká koncentrace velkých a úspěšných firem, včetně těch technologických, ve městě jsou špičkové vysoké školy a Brno má navíc skvělou dopravní dostupnost. Je to centrum s dobrým napojením na Rakousko, Slovensko... To dává základ tomu, že je Brno nejen jihomoravskou ale také byznysovou metropolí, která má navíc velký potenciál k dalšímu rozvoji. Máme tak v tomto regionu řadu významných klientů.

V čem v Brně vidíte zmiňovaný potenciál?

Miroslav Vozáb: Vysvětlím to na příkladu naší brněnské kanceláře. Když jsem

do HAVEL & PARTNERS před 10 lety nastupoval, bylo nás tehdy v Brně cca 15, dnes je nás trojnásobek. Aktuálně máme na Moravě jeden z největších lokálních týmů právníků. A jako poradci vidíme podobně růst i zdejší podnikatele, kterým pomáháme s jejich byznysem. Máme na Moravě mimořádně stabilní tým, který je schopný poskytnout klientům špičkové komplexní poradenství s využitím zázemí největší kanceláře ve středoevropském regionu a know-how 320 špičkových právníků a daňových poradců. Propojujeme detailní znalost práva ve všech jeho oborech, transakční i daňové poradenství, finance, technologie a podnikatelské myšlení. Díky tomu můžeme být u řady úspěšných příběhů firem, které se na Moravě koncentrují.

Pro koho pracujete?

MV: Jsou to privátní klienti a rodinné firmy, developeri, velké stavební společnosti, veřejné instituce, rychle rostoucí a inovativní IT firmy nebo společnosti z oblasti výroby, obchodu a služeb. Pracujeme i pro české, slovenské a zahraniční investory, zejména z USA, Německa, Rakouska a asijských zemí, kteří míří na jižní Moravu.

JH: Přidanou hodnotou pro naše klienty je, že přímo v místě od nás dostanou špičkové právní a poradenské služby odpovídající nejvyšším mezinárodním standardům. Naší významnou konkurenční výhodou v porovnání s dalšími hráči na regionálním advokátním trhu je naše komplexita a mezinárodní přesah. Až 70 procent našich případů má mezinárodní prvek. Máme zároveň celkem 6 kanceláří v Čechách, na

”

V BRNĚ PŮSOBÍME OD ROKU 2009, DÍKY DLOUHOLETÉ PŘÍTOMNOSTI JSME ZÍSKALI DETAILNÍ ZNALOST ZDEJŠÍHO TRHU A MÁME VYNIKAJÍCÍ VZTAHY V BYZNYSU I VEŘEJNÉ SFÉŘE.

“

Moravě i na Slovensku. V Brně působíme od roku 2009, díky dlouholeté přítomnosti na zdejším trhu jsme získali detailní znalost trhu a máme vynikající vztahy v byznysu i veřejné sféře. Vzhledem k mezinárodní síti i místním kontaktům máme velkou výhodu zejména při hledání strategických partnerů, s čímž klientům často vedle právního a daňového poradenství také pomáháme.

Jakým způsobem to děláte?

JH: Uplatňujeme vůči klientům maximálně proaktivní přístup, sledujeme jejich podnikání, novinky v oboru, analyzujeme nové příležitosti. Intenzivně nad nimi přemýšlíme a nabízíme klientům možnosti, které posunou jejich byznys dál. Můžeme například pomoci klientům najít akviziční cíle anebo potenciální kupující pro jejich firmy. Celou transakci pak pochopitelně umíme poradensky zaštitit ve všech aspektech – od M&A práva přes daně, financování až po korporátní smlouvy a pracovněprávní detaily.

Jako poradci pracujete také pro slovenské a české miliardáře. Máte takové klienty i na Moravě?

MV: Určitě. Obecně se v HAVEL & PARTNERS staráme o soukromé i podnikatelské záležitosti cca třetiny nejbohatších Čechů

a Slováků a brněnská kancelář není výjimkou. V Brně jsou to nejvýznamnější čeští, moravští i slovenští podnikatelé, majitelé firem, významní investoři, kteří své aktivity rozvíjejí právě na Moravě. Patří sem ale i vrcholoví manažeři, umělci, právníci nebo třeba lékaři či sportovci. Přibývá také žen investorek a podnikatelek, tuto změnu jsme ostatně popsali v našem projektu NextŽeny, který se věnuje trendu přesunu majetku do rukou žen.

JH: Pro tyto prominentní klienty a klientky máme specializovaný tým 25 právníků a dalších 12 daňových odborníků včetně společníků kanceláře. Všichni se věnujeme těmto klientům dlouhodobě. Sami jsme zkušenými manažery a dokázali jsme vybudovat úspěšnou firmu. Víme tedy, jak na rozvoj a ochranu výnosů z podnikání. Díky této osobní zkušenosti máme lepší pochopení pro požadavky a potřeby této skupiny lidí.

Jaké u vás poptávají služby?

JH: Nejčastěji s nimi řešíme majetek a jeho zabezpečení, ochranu a další rozvoj. Pomáháme jim budovat privátní family office řešení, což je jakási skládačka specifických právních a daňových řešení, která dávají dohromady systém pravidel a vztahů pro správu rodinného majetku a podnikání. Jde vždy o strukturu vytvořenou na míru pro potřeby konkrétního klienta a jeho rodiny. Specializujeme se i na předávání rodinných firem a majetku z generace na generaci. Realizovali jsme stovky rodinných holdingů a struktur držby, desítky rodinných nadací.

MV: Klienti poptávají služby prakticky ve všech právních odvětvích. Radíme jim i v otázkách dědictví, rozvodů, s privátními lokálními i zahraničními investicemi, s daňovou problematikou, a to jak v Česku, tak v zahraničí. Řešíme s nimi tedy nejen byznysové záležitosti, ale partnerem jsme jim i v ryze privátních záležitostech. Jsou to velmi úspěšní lidé, kteří samozřejmě péči o svoje záležitosti svěřují poradcům jen s maximální opatrností. Klíčová je proto dlouhodobá důvěra, ale i respekt a loajalita, a to nejen na profesionální, ale i na lidské úrovni.

Brno je nazýváno městem inovací, vnímáte ho tak také?

MV: V Brně vidíme velký potenciál v oblasti venture kapitálu, je zde vysoká koncentrace inovativních firem, zároveň zdejší univerzity generují vynikající absolventy, a firmy tak mají příležitosti získávat špičkové odborníky. To je přirozené prostředí, kde vznikají příležitosti. V Brně je nicméně

menší, byť velmi aktivní venture kapitálová komunita, ale není zde tolik investorů jako v Praze. Vnímáme tu proto možnost pro nás, abychom oba trhy propojili. Skvěle v podpoře zdejšího byznysu funguje například Jihomoravské inovační centrum JIC, které je aktivní a usiluje o otevřený byznysový ekosystém také tím, že propojuje podnikatele mezi sebou.

JH: Dnes je byznys především o kontaktech, sami to dobře vnímáme při naší práci. I proto jsme navázali spolupráci s JIC a dlouhodobě se snažíme jako lídr advokátního trhu v regionu pomáhat s propojováním byznysových partnerů. Máme totiž unikátní síť kontaktů, vazby na region i zahraničí. To všechno nám dává velké možnosti pomoci klientům a podnikatelům najít vhodná strategická partnerství.

V čem s JIC tedy konkrétně spolupracujete?

JH: Například jsme připravili investiční akademii pro zdejší start-upy. Jde o setkání investorů s foundery a vzájemné sdílení zkušeností, které jsou prospěšné pro obě strany. Venture kapitálu se u nás věnuje specializovaný tým odborníků, z nichž se někteří dokonce podíleli na vzniku této právní specializace v České republice i na Slovensku. Poradensky se podílíme na investicích do start-upů jak na straně founderů, tak na straně investorů. Jsme s mladými začínajícími podnikateli i manažery a investory v neustálém kontaktu, máme díky tomu mimořádný přehled o trhu. Navíc také sami do venture kapitálových fondů či přímo start-upů investujeme. Všechny tyto zkušenosti se snažíme předávat v komunitě dál tak, abychom přispěli sdílením našeho know-how k rozvoji českého venture kapitálového prostředí.

MV: Zároveň jsme aktivní i v dalších oblastech. Spolupracujeme například s Regionální hospodářskou komorou Brno, kde pořádáme vzdělávací semináře pro její členy, z nichž mnozí jsou přímo našimi klienty. Jako důležité vnímáme totiž v podnikání sdílení základního právního povědomí s klienty, například v oblasti korporátního práva. Na specializovaných setkáních seznamujeme podnikatele s klíčovými právními aspekty funkce člena voleného orgánu, zejm. otázkami týkajícími se péče řádného hospodáře, ale také jak vhodně nastavit společné podnikání včetně implementace akcionářské dohody jako základního prvku eliminace patových situací a v neposlední řadě jsou to i populární a tolik potřebné motivační plány pro klíčové členy týmu. To všechno jsou výzvy,

JAROSLAV HAVEL

Je řídícím partnerem advokátní kanceláře HAVEL & PARTNERS, která je s počtem 320 právníků a daňových poradců, 3000 klienty a miliardovým obratem největší česko-slovenskou advokátní kancelář. Jeho klienty jsou TOP české, slovenské i zahraniční firmy, finanční i veřejné instituce, ale i nejbohatší Češi a Slováci.

které často klienti ve svých firmách řeší, a my jim pomáháme se s nimi vypořádat. Máme i vlastní vzdělávací akademii, kde připravujeme semináře o legislativních novinkách, aktuálních trendech v právu či tématech z veřejného sektoru, hospodářské soutěže či s přesahem do byznysu, managementu a dalších specializací.

Brno je centrum soudnictví a sídlí tady také antimonopolní úřad. Je i z tohoto důvodu jihomoravská metropole strategickým místem pro advokacii?

JH: Samozřejmě, že ano. Je tu Ústavní soud, Nejvyšší správní soud atd. Klienty často zastupujeme ve složitých právních a byznysových kauzách, je tedy logické, že nám i z tohoto pohledu dává přítomnost v Brně smysl. Koncentrujeme tady i většinu našeho týmu pro hospodářskou soutěž. Ten je v tomto oboru jedním z nejzkušenějších a největších v ČR i na Slovensku. Mnozí kolegové a kolegyně dříve sami na ÚOHS působili. Vědí proto, jak uvažují soutěžní úřady, a chápou komplexnost problémů, se kterými se potýkají podniky v konkurenčním prostředí.

Jak hodnotíte současný vývoj na jihomoravském nemovitostním trhu?

MV: Moravský nemovitostní trh detailně sledujeme. Klienti aktuálně hodně řeší financování nemovitostních projektů. Protože co se týče rezidenčního trhu, ten je samozřejmě stejně jako v jiných regionech zasažen hypoteční krizí. Kvůli vysokým úrokům kupují v ČR byty převážně privátní investoři jako rozumnou investici do svých family office struktur. To se týká i Brna, kde prodej nemovitostí koncovým uživatelům prakticky zamrzl. Poprvé po pěti letech v Brně na konci loňského roku dokonce klesla průměrná cena nových bytů. V podstatě se zastavily prodeje a developeři jsou nuceni se více zaměřit na pronájmy. Všeobecně je pak velkým

problémem v Brně i stále chybějící nový územní plán, což brzdí všechny lokální hráče na nemovitostním trhu.

JH: Brněnský územní plán každoročně probíráme s podnikateli, investory i osobnostmi z oblasti architektury a veřejného života na realitní konferenci Real Estate Forum, kterou naše kancelář v Brně již pravidelně pořádá. Jsem zvědav, jestli se letos na podzim na dalším ročníku posuneme v těchto diskuzích k nové kapitole a zda bude územní plán konečně přijat. Místnímu trhu by jednoznačně prospěla jistota ohledně některých lokální potenciálního rozvoje, jako jsou třeba Líšeň, Kohoutovice či Černovické terasy, ale samozřejmě oblast kolem ulice Cejl a obecně centrum města.

Daří se vám v regionu hledat a udržet si špičkové právníky?

JH: V Brně máme dnes víc než 40 právníků a ekonomů. Zdejší tým je mimořádně stabilní. Když k tomu přidáme i kanceláře v Ostravě a Olomouci, nabízíme klientům široké pokrytí skutečně po celé Moravě a Slezsku. Je to pro ně mimořádně komfortní. Nemusí nikam cestovat. Přímou v Brně na denní bázi fungují tři partneři, nejnověji teď od července i Miroslav, kteří manažersky řídí zdejší kancelář. Sám jako řídící partner do Brna pravidelně každý týden jezdím, a stejně tak se do managementu zdejší kanceláře aktivně zapojují i další partneři působící v Praze a v Bratislavě, z nichž mnozí, stejně jako já, máme k Brnu i osobní vazby, žijeme tady, popř. jsme zde žili či studovali, což nám opět v lecčems dává výhodu místních insiderů.

MV: Já osobně si uvědomuji ten obrovský benefit, že můžu přímo u nás v Brně pracovat ve skutečně velké a úspěšné kanceláři na zajímavých, často mezinárodních projektech, což v mimopražské lokalitě není úplně běžné. Stabilita moravského týmu souvisí i s tím, že u nás máme přátelské prostředí a velmi otevřenou firemní politiku hodnocení a kariérního růstu. To je samozřejmě velká motivace. Každý má jasnou představu, kam se může posunout a jaký je jeho přínos pro firmu. Drtivá většina partnerů u nás v kanceláři dorostla do této vedoucí pozice interním posunem.

JH: To je ostatně i Mirkův případ. Začínal u nás v Brně jako koncipient, postupně se ale vypracoval a dnes je výborným manažerem, který má na starosti další rozvoj brněnské kanceláře. Jednou z našich základních priorit je výchova nové právnícké

generace, je to i nutnost, pokud chceme zajistit kontinuitu firmy i do budoucna. Za více než dvacet let na trhu jsme získali manažerské a byznysové zkušenosti a dovednosti, které se snažíme neustále předávat dál.

Předáváte své znalosti i studentům? V Brně je právnická fakulta, vybíráte si tam nové talenty?

MV: Spolupráci s právníckými fakultami vnímám jako jeden ze zásadních cílů v oblasti rozvoje týmu. Úzce samozřejmě spolupracujeme s Právnickou fakultou Masarykovy univerzity, pořádáme tam praktické semináře pro studenty, spolupracujeme se studentským spolkem Elsa atp. S mladou právníckou generací jsme tedy v intenzivním kontaktu, a to nejen v Brně, ale i na fakultě v Olomouci, kde předáváme praktické zkušenosti zejména právě v oblasti korporátního práva. Vnímáme, jak je důležité propojovat teorii s praxí. Mladí právníci dnes mohou mít perfektní encyklopedické znalosti, ale stejně důležité je umět je použít správně v praxi, a to se je snažíme učit, ať už přímo na školách, nebo u nás v kanceláři.

JH: V rámci této spolupráce samozřejmě přicházíme do styku s talentovanými studenty, kteří pak u nás mohou nastoupit a dále se vyvíjet. Řada kolegů včetně těch nejsestřednějších u nás začínala na studentské pozici. Je daleko efektivnější rozvíjet kolegy od dob jejich studií a nechat jim prostor pro růst v rámci kanceláře než hledat kolegy na seniorské pozice venku. Dalším benefitem je pak možnost přemístění i v rámci jednotlivých měst, kdy není výjimkou, že některý kolega či kolegyně spojí svůj život nakonec s hlavním městem. Takové přesuny z Brna do Prahy (ale i naopak) při zachování spolupráce s naší kanceláří jsou běžné a kancelář v tomto vždy maximálně vychází vstříc. ○

MIROSLAV VOZÁB

Je advokátem a od července tohoto roku též partnerem advokátní kanceláře HAVEL & PARTNERS, kde působí již přes 10 let. Spoluzodpovídá za vedení a manažerský rozvoj brněnské kanceláře. Specializuje se na právo obchodních společností, akvizice a holdingové struktury, věnuje se i sporné agendě včetně zastupování v soudních řízeních.