

Porosteme i v budoucnu S řídícím partnerem HAVEL & PARTNERS Jaroslavem Havlem o komplexních sporech, firemních i soukromých klientech a zahraniční expanzi

Václav Drochal • drochal@mf.cz
Klára Donathová • donathova@mf.cz

► **Stali jste se největší tuzemskou advokátní kancelář, a další zahraniční expanze je v této fázi vašeho vývoje logická. Co jsou vaše priority a na jaké oblasti se chcete zaměřit?**

Předpokládáme, že i nadále poroste objem práce, která má nějakou souvislost se zahraničím. Ať už se to bude týkat další expanze českých a slovenských firem, kterým se v době stávající ekonomické konjunktury daří pronikat na zahraniční trhy, nebo aktivit zahraničních investorů u nás. Proto budou i v nadcházejícím období naší prioritou přeshraniční transakce, poradenství spojené se vstupem na zahraniční trhy, s formováním mezinárodních holdingových struktur, ochranou investic či daňovou optimalizací v zahraničí i doma.

► **Klasickou expanzi budováním dalších zahraničních poboček jste vždy odmítal. To předpokládám trvá.**

Ano, naše kanceláře a kontaktní místa zůstanou pouze ve dvou právních jurisdikcích – v České republice a na Slovensku. Zahraniční expanzi ve smyslu rozšiřování poboček do jiných zemí tedy nechystáme.

► **Nakolik jste už nyní – v uvozovkách – mezinárodní kancelář? Kolik věcí, kterými se zabýváte, obsahuje mezinárodní prvek?**

Případy s mezinárodním přesahem tvoří více než 70 procent naší práce. Právní služby poskytujeme ve 12 jazycích a úzce spolupracujeme s předními mezinárodními právníckými firmami v Evropě, Asii, Severní Americe, Africe i Austrálii, nicméně bez exkluzivního vztahu s kteroukoli z nich. Naši klienti díky tomu mají přístup k mezinárodním i lokálním znalostem a odbornosti více než 30 tisíc právníků v přibližně 160 zemích světa. Za posledních 10 let jsme pomáhali našim klientům ve více než 80 zemích světa. Na narůstající objem práce se zahra-

ničním prvkem jsme tedy dlouhodobě připraveni. Mimo jiné díky tomu, že naprostá většina našich advokátů má zkušenosti z velkých mezinárodních kanceláří a z angažmá v zahraničí.

► **Na kterých významných transakcích se vaše kancelář letos podílela?**

Z dosavadních úspěšně dotažených „dealů“, které lze zveřejnit, mohu zmínit například naše poradenství při nákupu rumunské společnosti A&D Pharma Group, kterou realizovala společnost Dr. Max z portfolia investiční skupiny Penta Investments. Za tuto transakci jsme dokonce získali cenu magazínu CEE Legal Matters mapující nejvýznamnější transakce v regionu střední a východní Evropy. Společnosti Dr. Max jsme kromě toho pomáhali s nákupem lékárenských sítí v Srbsku. Z mediálně známějších věcí mohu dále uvést naše zastupování podnikatele Tomáše Čupru při získání majoritního podílu ve společnosti provozující internetový obchod Rohlik.cz, naše právní poradenství společnosti SODECIA Automotive Europe GmbH ze skupiny SODECIA Group při akvizici majetkových podílů ve společnostech MATADOR Automotive na Slovensku, v Česku a Rusku nebo právní a daňové poradenství jednomu z největších online prodejců dětských potřeb na evropském i čínském trhu, skupině Windeln.de, při prodeji e-shopů Feedo.

► **Liší se nějak přístup velkých zahraničních klientů od těch tuzemských?**

Na začátku tisíciletí, kdy jsme začínali, se přístup domácích a zahraničních klientů lišil, a dalo by se zjednodušeně říct, že zahraniční klienti byli náročnější a požadovali jak preciznější, tak rychleji odvedenou práci. To byl také důvod, proč se nám dařilo získávat více zakázek ze zahraničí než naši tehdejší české konkurenci – díky zkušenostem z mezinárodních právníckých firem, znalosti jazyků a velkému

pracovnímu nasazení jsme byli mnohem efektivnější. Dnes je advokátní prostředí mnohem více konkurenční a rozdíly ve výkonnosti jednotlivých kanceláří nejsou tak patrné. Díky tomu tuzemský klient dostává de facto stejný standard jako ten zahraniční. Rozdíl je spíše v tom, že ne každá kancelář dokáže zajistit často velmi komplexní požadavky těch opravdu velkých a silných společností, protože jí třeba zrovna chybí odborníci na soutěžní právo, duševní vlastnictví nebo corporate governance.

► **Obecně platí, že velké kanceláře poskytují právní služby velkým firmám. Máte klienty i mezi jednotlivci, kteří řeší třeba koupi nemovitosti, placení daní, rozvod nebo nějaký soudní spor?**
Jako jedna z mála kanceláří na trhu dokážeme pokrývat obojí. Velké firmy a korporace si nás najímají na nejrůznější záležitosti od založení společnosti až po komplexní mezinárodní transakce či restrukturalizace holdingových skupin, kdy je naším cílem zajistit klientovi maximální efektivitu a daňově



optimální řešení. Stejný přístup uplatňujeme i u tzv. privátních klientů, tedy fyzických osob, což jsou obvykle majitelé úspěšných firem či vrcholoví manažeři. Těm jsme dlouhodobě a se zárukou naproste spolehlivosti a diskrétnosti schopni poskytovat pomoc v jejich soukromých záležitostech. Jedná se o tzv. právní concierge, tedy řešení nejrůznějších situací – od nákupu nemovitosti nebo sbírky uměleckých předmětů přes komunikaci s různými institucemi až po rodinné záležitosti, jako jsou rozvody, různé soudní spory atp.

► **Často se mluví o tom, že zakladatelé firem z 90. let nyní předávají „otěže“ dětem. Setkáváte se s tím v praxi?**

Nástupnictví v rodinných firmách je momentálně velmi aktuálním tématem a je to něco, co nás i z hlediska ekonomické struktury odlišuje od vyspělé západní Evropy, kde nebyla pouta rodinného byznysu zprůtrhána totalitním režimem. Pro nás je generační výměna uvnitř firem velkou poradenskou výzvou, na které intenzivně pracujeme posledních deset let, a pro tyto účely neustále rozvíjíme specializovaný právní a daňový tým. Postupně se nám podařilo vytvořit jednu z nejsilnějších poradenských skupin na specializované korporátní poradenství pro rodinné firmy se zaměřením na jejich efektivní řízení, předávání mezi generacemi a komplexní ochranu majetku.

► **Svět advokacie se pomalu, ale jistě mění. Už se nečeká, že jeden advokát bude odborníkem na všechny oblasti, specializace je standard. Jak se to projevuje u sporné agendy?**

Advokacie reaguje – a nutno zdůraznit, že vždy poněkud opožděně – na měnící se svět. Když se podíváte, jak se svět změnil s nástupem globálního kapitalismu a rozvojem moderních technologií, zjistíte, že dnes v oblasti sporné agendy neexistují jednoduché případy. Naštěstí klienti na rozdíl od předchozích let již pochopili, že je pro ně výhodné spolupracovat s kanceláří, která umí jak hmotné, tak procesní právo, rozumí i trestnímu právu, daním a ekonomice, a díky tomu dokáže komplexně řešit složité spory.

► **Spolupracujete na komplexních sporech se specialisty mimo vaši kancelář?**

Naprostou většinu oblastí a agend dokážeme zajistit sami pomocí vlastních právních, daňových a ekonomických expertů. Máme specializované týmy na ochranu práv duševního vlastnictví, na IT, média a samozřejmě na případy, kdy do hry vstupují regulatorní orgány, kde jsme jako první na tuzemském trhu propojili soutěžní právo s ekonomikou. U vymáhání pohledávek úzce spolupracujeme s inkasní agenturou Cash Collectors. Totéž platí o spolupráci se společnostmi FairData, která vznikla v souvislosti se zvyšujícím se zájmem o poradenství v oblasti ochrany osobních údajů. Od roku 2016 se věnujeme také trestnímu právu, a to v rámci exkluzivní spolupráce s advokátní kanceláří SEIFERT A PARTNEŘI, kterou vede přední český obhájce

a specialista na trestní právo Filip Seifert. V rámci řešení komplexních sporů pak dále spolupracujeme s vybranými forenzními auditory, detektivními agenturami, datovými analytiky nebo specializovanými znalci.

► **Proč se kancelář vaší velikosti vlastně začala trestněprávní agendou zabývat?**

Opět se vracíme k tématu komplexity právních služeb. Řada našich privátních klientů se na nás stále častěji obracela také s požadavky spadajícími do sféry trestního práva a trestněprávní prevence. Kauzy jako Panama Papers a jim podobné zřejmě podnítily zájem a obavy, zda se nemohou některá jednání dostávat do konfliktu s platnou legislativou – typicky třeba v daňových otázkách. Poptávku dále stimulovala účinnost zákona o trestněprávní odpovědnosti právnických osob. Proto jsme se rozhodli zařadit do našeho portfolia služeb kromě poradenství ve všech aspektech trestního řízení i tzv. criminal compliance, tedy prověrky interních předpisů firem právě s ohledem na novou trestněprávní legislativu.

► **Pesimisté tvrdí, že již brzy přijde další ekonomická krize a logicky pak opět půjdou nahoru insolvence a restrukturalizace. Nakolik je tato agenda pro vaši kancelář důležitá?**

Když se ekonomice daří, přináší to nutně onen spirálový efekt, že se firmy více a více zadlužují. Když se po nějaké době růst v daném odvětví zastaví, určité procento firem tento náraz nezvládne a spadne do insolvence. Nemusí jít tedy nutně o globální ekonomickou krizi. Tento proces úpadku postihuje například poměrně velké procento startupů. Pro nás je tedy oblast restrukturalizace podniků a insolvenčního řízení jednou z důležitých částí našeho poradenství. Naším klientům, mezi něž patří nejvýznamnější domácí i zahraniční finanční instituce či obchodní a průmyslové korporace, poskytujeme právní poradenství zejména při vymáhání pohledávek v insolvenčním řízení, řešení úvěrové angažovanosti klientů, včetně refinancování dlužníků, hodnocení restrukturalizačních projektů společností ve finančních potížích, řešení úpadku formou reorganizace či při akvizicích majetku z majetkové podstaty.

► **Jaký očekáváte letos obrat?**

V loňském roce jsme měli obrat za kancelář HAVEL & PARTNERS a inkasní agenturu Cash Collectors dohromady asi 710 milionů korun. V prvních třech čtvrtletích letošního roku jsme zaznamenali výrazný ekonomický růst, kdy všechny tři naše klíčové kanceláře, tedy Praha, Brno i Bratislava, rostly dvojciferným tempem a obrat přes 800 milionů je tedy letos velice reálný. Co se našeho budoucího ekonomického vývoje týče, bude samozřejmě hodně záviset na vnějších ekonomických okolnostech, nicméně stabilita kanceláře a neustálá chuť přinášet nové, inovativní postupy mě naplňuje optimismem. Máme plán strategického rozvoje na tři až pět let dopředu, který počítá s růstem zhruba šest až deset procent ročně.



► **Pro rozvoj kanceláře jsou důležití hlavně lidé. Jakým způsobem získáváte mladé právníky a jak si je chcete do budoucna udržet?**

Přesvědčit mladé talentované studenty a absolventy, aby šli pracovat k nám, je bezesporu jednou z našich klíčových priorit. Proto se hodně zaměřujeme na aktivity, které zprostředkovávají naše know-how, jako je například projekt studentské akademie nebo podpora dalších vzdělávacích akcí. Chceme také lidem ukázat, že nejsme žádný neosobní korporát, ale pohodová firma, ve které pracují příjemní lidé. Juniorním právníkům nabízíme mnoho firemních benefitů i kariérní růst, který je mnohem rychlejší než u konkurence. Jsem rád, že se nám dlouhodobě daří držet nízkou fluktuaci a že podle žebříčku TOP Zaměstnavatelé jsme již čtyři roky po sobě nejžádanějším zaměstnavatelem mezi právníckými firmami.

► **Mimochodem jak se daří vaší vzdělávací akademii?**

Po více než čtyřech letech existence má za sebou téměř tři sta vysoce specializovaných seminářů a každý semestr máme skvělé ohlasy. Snažíme se pokrývat nejen všechny oblasti práva, ale i problematiku daní či managementu. Akademie je především přidanou hodnotou pro naše klienty a stejně tak jsou semináře otevřeny všem našim kolegům.

Jsem přesvědčen, že žádná právnícká firma u nás nemá komplexnější systém vzdělávání a rozvoje know-how. Akademie je navíc úspěšná i v oblasti legislativy.

► **Nedávno jste poměrně výrazně „personálně zreformovali“ vaši slovenskou kancelář. Proč jste k tomuto kroku sáhli a jak jste nyní spokojeni s fungováním slovenské kanceláře?**

Podle mého názoru někteří slovenští partneři neunesli rychlý úspěch v rámci renomované kanceláře a trochu ztratili pokoru, což vedlo k vnitřním sporům. Rozhodli jsme se nakonec ukončit spolupráci s celým slovenským vedením. Řízení slovenské pobočky se dlouhodobě věnuji já s Václavem Audesem, v posledních dvou letech nás doplňují partneři Robert Neruda a Ondřej Majer. V létě se k nám přidal nově jmenovaný partner Štěpán Štarha, se kterým jsme se dohodli, že bude většinu dní trávit pracovně v Bratislavě, kam se přestěhovala i jeho rodina. Skupina českých partnerů měla vždy vztahově na starost drtivou většinu našich klientů na Slovensku. Z Prahy na Slovensko se v polovině roku pro změnu přesunuli další dva slovenští advokáti, Juraj Dubovský a Štefan Potočňák. Bratislavské kanceláři se momentálně daří a také v příštích měsících budeme dělat vše pro to, abychom její růst udrželi. ●