

Na návštěvě u Havel, Holásek & Partners: rozhovor s řídícím partnerem Jaroslavem Havlem

„Hospodářská krize v roce 2008 a následujících letech klienty donutila aktivně hledat nejlepší poskytovatele právních služeb. A my jsme si věřili, že pokud bude na právním trhu i z tohoto důvodu více otevřená soutěž mezi advokáty, máme šanci uspět. Nakonec krize tu soutěž na trhu opravdu více otevřela a z naší advokátní kanceláře se i díky skokovému rozšíření klientely v letech 2008 až 2010 stala největší česko-slovenská právnická firma.“

Fakta:

Název: Havel, Holásek & Partners s.r.o., advokátní kancelář
Adresa: Týn 1049/3, 110 00 Praha 1
Založení: 2001
Právníků: 120 (ČR) + 20 (Bratislava)
Celkově: 300 zaměstnanců
Ocenění: Who's Who Legal Award (nejlepší advokátní kancelář roku 2011 v České republice); ILO Client Choice Awards 2010 (klienty nejlépe hodnocená právnická firma v České republice); Právnická firma roku 2010 (Největší právnická firma v České republice, Telekomunikace a média)

Základní informace:

- Jde o největší česko-slovenskou právnickou firmu s téměř 140 právníky. Kancelář má hlavní sídlo v Praze a pobočky v Brně, Ostravě a Bratislavě.
- Kancelář poskytuje komplexní právní a v odpovídajícím rozsahu i daňové poradenství významným českým, slovenským i mezinárodním klientům ve všech oblastech podnikatelské činnosti.
- Právníci mají rozsáhlé transakční zkušenosti zejména v následujících oblastech: Právo obchodních společností / Fúze, akvizice, prodeje podniků a restrukturalizace; Nemovitosti a stavebnictví; Bankovnictví, pojišťovnictví, finance a kapitálový trh; Veřejný sektor a regulace, veřejné zakázky, veřejná podpora a PPP; Zastupování v soudních, správních a rozhodčích řízeních; Insolvence a restrukturalizace; Duševní vlastnictví / Informační technologie, telekomunikace a média; Energetika, utility a životní prostředí; Ochrana hospodářské soutěže, právo EU; Pracovní právo a právo sociálního zabezpečení; Farmacie, zdravotnictví a sociální služby; Private Clients; Doprava a logistika; Sportovní právo; Vymáhání pohledávek ve spolupráci s inkasní agenturou Cash Collectors.

S Vaší kanceláří se pojí slova jako úspěch, největší, nejlepší... Není to pro Vás zavazující?

„Jistě to zavazující je. A nejen pro mě jako řídícího partnera, ale i pro ostatní kolegy právníky a celý tým kanceláře. Klienti od nás očekávají nejvyšší úroveň služeb a my se snažíme jejich očekávání

naplnit. Naše filozofie je nebýt „jen“ právníci, ale vytvářet s klienty nadstandardní vztahy a trvalá obchodní partnerství. I díky tomu se nám daří i nadále naše postavení na trhu posilovat. Na druhou stranu jsme z větších kanceláří na trhu stále věkově zdaleka nejmladší, a tedy stále máme velký prostor se zlepšovat. Neustálý rozvoj a inovace je jednou z hlavních hodnot naší kanceláře.“

Když jste před deseti lety v roce 2001 začínali, dokázal jste si vy osobně představit, že se kancelář takto rozroste?

„Určitě jsem si to nedokázal představit. Tehdy jsem s několika kolegy odcházel z tehdy největší právnické firmy v Čechách, společnosti Linklaters. Ta měla asi 55 právníků a více než 100 zaměstnanců. A my teď, po deseti letech od založení, máme téměř 140 právníků, dohromady přes 300 zaměstnanců, včetně 100 zaměstnanců spřízněné inkasní agentury Cash Collectors. Určitě nás nenapadlo, že bude možné vybudovat tak rychle velkou právnickou firmu, a ani jsme tu ambici neměli. Popravdě řečeno jsme chtěli pracovat na vlastním systému, na vytvoření firmy, která bude fungovat dle našich představ a zároveň bude poskytovat vysoce hodnotné právní služby svým klientům. To, že se nám to podařilo tak rychle, je vlastně bonus.“

Ona ta dynamika je v našich podmínkách neobvyklá. „Z nuly na sto čtyřicet“ za deset let...

„My to nevidíme jako kontinuálních deset let, ale spíš jako tři etapy. Rozhodně jsme celých deset let téměř nepřetržitě rostli, co se týká tržeb a počtu právníků. První etapou byla úzká spolupráce s poradenskou firmou Deloitte, kdy jsme vytvořili kancelář, která byla partnerskou kanceláří této společnosti. Pracovali jsme převážně pro klienty Deloitte, což trvalo čtyři roky, kdy jsme se z počtu pěti lidí rozšířili na patnáct. Následně jsme se v roce 2005 s Deloitte rozešli, více méně na jejich přání, ale nám po tomto rozdělení zůstalo asi jen kolem poloviny právního byznysu (klientů) a skoro všichni zaměstnanci. Zůstali nám převážně naši vlastní klienti, získaní nezávisle. To naštěstí nastalo v době, kdy šel trh nahoru. Následující tři roky jsme se tak věnovali tomu, abychom se stali známí a úspěšní mezinárodně. Budovali jsme vztahy vůči mezinárodním právnickým firmám. V současnosti je kancelář součástí tří z deseti nejprestižnějších mezinárodních právnických sítí: World Law Group, State Capital Group a First Law International, které jsou neexkluzivní a které sdružují celkově více než 200 předních světových právnických firem po celém světě.

V roce 2007 jsme dosáhli v českých poměrech velikosti střední právnické firmy, zaměstnávající kolem 50 právníků. Když v roce 2008 přišla velká ekonomická krize, vzali jsme ji jako příležitost pro firmu, která je mladší, pružnější a ochotna pracovat tvrději než zavedené renomované kanceláře. Myslím, že právě v letech 2008 až 2010 se nám podařilo „odskočit“ a dostat se na špičku právnického trhu. Všechny tyto tři etapy byly velmi těžké a vpravdě „budovatelské“.“

Dokázal byste zhodnotit, jaké má ona dynamika výhody a nevýhody?

„Samozřejmě. Průvodním jevem úspěšného vývoje bylo naprosto mimořádné pracovní nasazení všech našich lidí. Výhodou tedy je, že jsme schopní v podobném tempu pracovat i nadále, a to díky vzájemné podpoře jednotlivých týmů kanceláře. Naši právníci jsou zvyklí na dynamiku, naučili se být rychlí a pružní. Reakce na požadavky klientů je u nás mimořádně krátká a naše schopnost adaptovat se na nové a náročné potřeby klientů vysoká. Z klientského hlediska je také výhodou, že řada klientů (podnikatelů, manažerů) nás nebere jen jako právníky, poskytovatele služeb, ale jako „jedny z nich“, rovnocenné obchodní partnery. Protože nás vnímají jako úspěšné podnikatele a manažery, mají důvěru v praktičnost a efektivnost našich právních rad. Řada klientů s námi pracuje právě proto, že jsme byli schopni vybudovat vlastní úspěšnou právnickou firmu.

Určitou nevýhodou byl vždy věk, tedy poměrně „mládí“ naší kanceláře. Pro nejmladší kancelář na trhu vždy existovala bariéra vstupu do určitých oblastí podnikání, zejména tradičních privatizovaných odvětví – těžkého průmyslu, těžby surovin, strojírenství, ale např. i zemědělství. Z hlediska budování klientely jsme postupovali tedy spíše od moderních odvětví, jako jsou IT a telekomunikace, internet, k těm tradičním.“

Zmínil jste ekonomickou krizi. Vaší kanceláři tedy pomohla?

Hospodářská krize v roce 2008 a následujících letech klienty donutila aktivně hledat nejlepší poskytovatele právních služeb. A my jsme si věřili, že pokud bude na právním trhu i z tohoto důvodu více otevřená soutěž mezi advokáty, máme šanci uspět. Nakonec krize tu soutěž na trhu opravdu více otevřela a z naší advokátní kanceláře se i díky skokovému rozšíření klientely v letech 2008 až 2010 stala největší česko-slovenská právnická firma. V tomto období jsme rovněž výrazným způsobem rozšířili naši skupinu právníků poskytující služby klientům v oblasti veřejného sektoru.“

Máte stále kam jít dál...

„Tady v České republice a na Slovensku na nás řada advokátů pohlíží jako na gigantickou advokátní kancelář. Když se ale podíváte na stejně velké země v Evropě, tak to tak vůbec není. V Rakousku nebo ve Švýcarsku jsou kanceláře stejně velké jako naše, nebo i větší, a je jich několik. Ty špičkové zaměstnávají i přes dvě stě právníků. Skandinávské země jsou co do počtu obyvatel v průměru poloviční než Česká republika, a špičkové kanceláře tam mají mezi 200 a 350 právníky. Tím, že se u nás novodobá advokacie formovala až po roce 1989, je i nyní co do počtu a velikosti stále velice fragmentovaná. Trendem západního trhu je, že advokáti fungují v mnohem větších kancelářích a mnohem víc se specializují. V současné ekonomice to ani jinak nejde. Právníci musí být specialisté v oboru, rozumět trhu a podnikání svých klientů a držet s nimi krok v jejich rozvoji. To umožňuje právě velká kancelář, s propracovaným systémem řízení, neustálého vzdělávání a prohlubování oborové specializace svých právníků.

Aktuálně jste zaznamenali „širší změny“ v kanceláři...

„Po deseti letech dynamického rozvoje kanceláře jsme se rozhodli více standardizovat vedení a řízení firmy, zapojit do vedení firmy některé mladší kolegy, ale i více se otevřít spolupráci se zajímavými právníky, kteří k nám přišli zvenku. Přednostně dáváme šanci na kariérní postup lidem zevnitř firmy – vždyť jsme za deset let od založení kanceláře jmenovali 21 nových partnerů, z nichž 18 je u nás dodnes a nikdo z těch tří, kteří odešli, neodešel ke konkurenci. Uvítáme, pokud se k nám budou nadále hlásit špičkoví právníci z venku, a vytvoříme pro ně adekvátní pozice. To platí i o těch, kteří nemají vlastní klienty, protože věříme, že jsme díky silné značce a kvalitním službám schopni klienty získat. Pokud se chceme trvale posouvat dopředu a být stále lepší, musíme reagovat pružně na to, že ne všichni kolegové jsou na stejné kvalitativní či výkonnostní úrovni. Někteří právníci třeba nemají zájem pracovat s takovým nasazením, jaké od kanceláře našeho typu klienti očekávají, jiní třeba nemají dlouhodobé kariérní zájmy anebo prostor na rozvoj právě v naší firmě. Kolem 10 procent právníků se tedy během několika měsíců obměnilo. Někteří odešli, řada právníků k nám přichází. V nejbližších měsících se u nás objeví tři, čtyři zajímavá jména.“

Jak moc je pro vás důležité mít právníky ze zahraničí?

„Já bych řekl, že je to důležité méně a méně. Jak roste důvěra v Českou republiku a právní služby tady, zahraniční firmy mají spíše české a slovenské manažery, a ti již nutně nevyhledávají zahraniční právníky. Na druhou stranu jsme chtěli mít jednoho anglosaského partnera, ten bude žádoucí vždy. Zvažovali jsme také, zda je potřeba mít právníka či dokonce partnera německého. Dospěli jsme k závěru, že blízkost sousedních zemí a kultur je taková, že Němci a Rakušané Čechům docela věří. Navíc jsme schopni tyto oblasti pokrýt jazykově, protože kolegové ty právní systémy studovali v zahraničí. Také s cílem zajistit právní služby a poradenství vysoké úrovně pro nejdůležitější klientské segmenty jsme zřídili specializované pracovní skupiny právníků s příslušným jazykovým zaměřením, například pro italsky, francouzsky, rusky či polsky hovořící klientelu.“

Můžeme v dohledné době očekávat novou pobočku?

„Momentálně otevření nové pobočky nechystáme. Naše ambice byly naplněny vytvořením čtyř poboček. Původně jsme nechtěli ani na Slovensko, ale fakt, že skoro všechny přední české kanceláře na Slovensku své pobočky otevřely, nás donutil v roce 2008 ke stejnému kroku. Naše filosofie je být vedoucí česko-slovenskou advokátní kanceláří poskytující služby odpovídající nejvyšším mezinárodním standardům právnické profese.“

A jaké jsou vaše priority v pro bono aktivitách, kterým se věnujete v podstatném rozsahu?

Dovoluji si zmínit jich několik, které úzce souvisejí s právní profesí:

Rádi bychom posílili náš vztah s právníckými a ekonomickými fakultami a podpořili právní vzdělávání na těchto univerzitách v podobě praktických přednášek či seminářů našich právníků. Rádi bychom se zároveň zapojili více do činnosti České advokátní komory, např. prostřednictvím vzdělávání kolegů advokátů - generalistů a to ve specializovaných oborech, kde patříme ke špičce na trhu, anebo v oblasti legislativního lobbyingu za právní předpisy posilující postavení advokacie jako právní profese. Například jsme se aktivně účastnili odborné diskuze při přípravě novely zákona o zadávání veřejných zakázek. V této oblasti rovněž vidíme prostor ke zkvalitnění činnosti administrátorů veřejných zakázek a poskytovaných právních služeb.

© EPRAVO.CZ – Sbírka zákonů, judikatura, právo | www.epravo.cz

Další články:

- [Advokátní kancelář Pokorný, Wagner & partneři, s.r.o.](#)
- [Náš náskok byl v odhodlání a ochotě riskovat](#)
- [Na co se zaměřoval úřad pro ochranu osobních údajů při své kontrolní činnosti v roce 2020?](#)
- [„Co nás čeká v právu ICT v roce 2021“](#)
- [Rozhovor s Petrem Sprinzem](#)
- [Odborný seminář: Závazky v novém občanském zákoníku](#)
- [Odborný seminář: Smlouvy uzavírané se spotřebitelem v novém občanském zákoníku](#)
- [Chambers Europe 2012: PRK Partners oceněna za nejlepší klientské služby](#)
- [Nataša Randlová prominentním právníkem Chambers Europe](#)
- [Ocenění soutěžněprávního týmu advokátní kanceláře Schönherr](#)
- [Advokátní kancelář KŠB byla oceněna jako nejlepší národní právní firma v ČR](#)