

Naší vizí je posunout HAVEL & PARTNERS na globální úroveň, říká Jaroslav Havel

Letos jako první advokátní kancelář z regionu střední a východní Evropy otevřeli přímé zastoupení ve Frankfurtu nad Mohanem. Jaké jsou další plány největší nezávislé právnícké firmy ve střední Evropě? Na otázky E15 odpovídá řídicí partner Jaroslav Havel.

Proč Frankfurt nad Mohanem?

Nad možností otevřít západní zastoupení jsme uvažovali již dříve. Pak přišel covid, následně válka na Ukrajině, naše plány bylo vhodné posunout. Dříve byl v kurzu třeba Londýn nebo New York. Doba se ale hodně změnila, přispěl k tomu i Brexit. Frankfurt je tak nyní bránou pro byznys po celém světě a do jisté míry nahrazuje právě Londýn.

Máte v hledáčku ještě další regiony?

Doufáme a věříme, že v dohledné době skončí konflikt na Ukrajině. Na obnově Ukrajiny se pak budou kromě Američanů podílet i ty nejbližší národy, tzn. Poláci, Němci, Češi a Slováci. To je podle mě logický výhled v horizontu 10 až 15 let.

Bude tam obrovské množství práce a současně nedostatek kapacit právníků, daňových poradců či účetních. Chtěli bychom proto otevřít kancelář v Kyjevě.

Zastoupení v dalších zemích pak za nás zatím není potřeba. Naše česko-slovenské klienty už teď totiž doprovázíme po celém světě, na to ale nepotřebujeme mít vyložené zahraniční zastoupení. Máme rozsáhlou síť kontaktů po celém světě a spolupracujeme vždy v daných regionech s nejlepšími místními právníky. V každé zemi jsme tedy zvyklí pro spolupráci oslovit nejlepší poradce či investory.

A konkrétní cíl vašeho působení v Německu?

Naší vizí je posunout HAVEL & PARTNERS na globální úroveň. Právě otevření pobočky ve Frankfurtu je v tomto zásadní. Tým ve Frankfurtu zajišťuje poradenství ohledně českých a slovenských právních aspektů korporátních a finančních transakcí s mezinárodním prvkem. Kolegové se zde zaměřují na podporu zahraničních klientů směřujících do regionu střední

a východní Evropy a zároveň klientů z Česka a Slovenska, kteří chtějí expandovat dále do zahraničí. Se zdejšími advokátními kancelářemi si nekonkurujeme, chceme naopak prohloubit kooperaci s místními partnery a kancelářemi v Německu a napřímo tady komunikovat s globálními hráči.

V jakých dalších oblastech vidíte potenciál dalšího růstu HAVEL & PARTNERS?

Je to zejména oblast služeb pro privátní klienty, zaměřili jsme se letos na oddělení těchto služeb od těch korporátních. Z 85 % dnes pracujeme pro velké korporace, pro veřejný sektor, banky, pojišťovny apod. Je to ale naprosto odlišný typ poradenství.

Co specificky potřebuje tato klientela?

Soukromí vlastníci a privátní klienti – pro příklad se staráme o privátní i byznysové záležitosti cca. třetiny nejbohatších Čechů a Slováků – požadují mnohem menší týmy, jsou náročnější na efektivitu, preferují dlouhodobé partnerství. V této oblasti je navíc řada výzev vyplývajících z vývoje společnosti. Velmi aktuální je konec první generace podnikatelů a přechod do té druhé. My se na generační transfer zaměřujeme od roku 2008.

Letos jsme navíc otevřeli ONE FAMILY OFFICE, abychom portfolio v oblasti ochrany a správy majetku rozšířili o služby rodinné kanceláře, včetně zdravotní concierge, ale i mediální či reputační bezpečnosti. Zajišťujeme i administrativní podporu profesionálního fiduciárního správce. Můžeme se tedy komplexně postarat o rodinný byznys i majetek a umíme efektivně pomoci při přechodu do druhé generace majetku správně zorganizovat a alokovat. Vnímáme nyní silně i další trend, kdy pozorujeme přesun řady Slováků směrem do Česka. Jedná se jak



foto HAVEL & PARTNERS

Jaroslav Havel, řídicí partner společnosti HAVEL & PARTNERS

o přesídlení rodin, tak o diverzifikaci majetku nebo využití českých řešení, zejména nadačních fondů či svěřenských fondů.

V čem dalším se chcete strategicky dál rozvíjet?

Je to posunutí čistě právní služby na úroveň strategického poradenství. Klienti od nás často poptávají kombinovanou znalost a řešení nejen z hlediska právní stránky věci. Chtějí i rady, jak strategicky postupovat z hlediska samotného byznysu. To vyžaduje detailní znalost a porozumění příslušnému podnikatelskému odvětví klientů.

V HAVEL & PARTNERS máme skupiny pro všechny oblasti práva a zároveň i týmy sektorově zaměřené na více než 20 podnikatelských odvětví. Vedle právního poradenství díky tomu umíme klientům pomoci i s identifikací obchodních příležitostí, propojujeme je s novými obchodními partnery, investory, nebo pro ně třeba vyhledáváme a kontaktujeme vhodné targety či potenciální spolupracovníky. Využití tohoto „industry approach“ logicky vede k lepšímu využití času a větší efektivitě. Klienti mají současně jistotu, že dostávají službu na nejvyšší úrovni s opravdovým porozuměním jejich podnikání.

KAMILA ONDRÁČKOVÁ