

Čtvrtstoletí kontinuálního růstu skupiny HAVEL & PARTNERS - od právníků ke strategickým poradcům

17.6.2026 - | HAVEL & PARTNERS

Propojení špičkové právníkové a poradenské odbornosti, inovací, podnikatelského a manažerského myšlení a schopnosti neustále se jako firma posouvat - to je podle zakladatele a řídicího partnera HAVEL & PARTNERS Jaroslava Havla pojetí advokacie a poradenství, díky kterému kancelář za 25 let na trhu vyrostla v komplexní poradenskou skupinu s odhadovanou hodnotou 3,5 miliardy korun podle žebříčku Česká elita.

„Nejsme jen právníci, jsme strategičtí poradci a pro řadu klientů zásadní byznysoví partneři. Umíme uvažovat strategicky a ekonomicky, identifikovat obchodní příležitosti a pomáhat klientům rozvíjet jejich podnikání - přesně v duchu našeho motto Úspěch spojuje,“ říká Jaroslav Havel.

Dnes už HAVEL & PARTNERS není jen advokátní kancelář, ale unikátní poradenská skupina. Jak velký posun to za těch 25 let byl?

Obrovský. Od čistě právní kanceláře jsme se postupně rozrostli do mezinárodní poradenské skupiny a i naše role se od právníků posunula ke strategickým poradcům. Snažíme se být pro klienty dlouhodobě byznysovým partnerem. Klienti potřebují poradce, který rozumí i ekonomice, podnikání, managementu, marketingu, PR a reálnému fungování jejich byznysu. Očekávají od nás často, že jim pomůžeme i s rozvojem firmy. Potřebují pomoci se strategickými rozhodnutími, které dlouhodobě obstojí v reálném světě - v podnikání, vůči protistraně, regulatorním orgánům, soudům, investorům i veřejnosti. O to víc dnes v době AI vnímám tuhle naši přidanou hodnotu jako klíčovou a odlišující od většiny naší konkurence.

Takže v době umělé inteligence vnímáte jako rozhodující právě reálné osobní zkušenosti?

Jednoznačně. Čím vyspělejší technologie budeme mít, tím větší hodnotu budou mít ti nejzkušenější právníci a poradci. Klienti od nás neočekávají jen správně napsanou smlouvu nebo právní analýzu. Potřebují někoho, kdo dokáže vyhodnotit širší souvislosti nebo rizika a pomůže jim udělat správné rozhodnutí z pohledu byznysu i reputace. AI neumí nést odpovědnost, chápat vztahy, emoce, krizové situace nebo reálný tlak, pod kterým klienti často rozhodují. My ano. Ve chvílích, které rozhodují o budoucnosti jejich byznysu i o citlivých privátních záležitostech, potřebují klienti jistotu, že dělají nejlepší možný krok.

Do dalšího čtvrtstoletí vstupujete právě v době, kdy professional services čelí velkým změnám kvůli nástupu technologií, jak s tím ve firmě pracujete?

Vnímáme samozřejmě silně, že umělá inteligence, automatizace a digitalizace přetvářejí byznys, a chceme v této proměně hrát klíčovou roli. Proto neustále inovujeme, měníme zásadně způsob naší práce, jsme lídrem v oblasti technologií i implementace AI a pomáháme v těchto záležitostech i našim klientům. Disponujeme zdaleka největším akumulovaným finančním kapitálem na poradenském trhu ve střední a východní Evropě, který nám umožňuje masivně investovat do špičkových lidí, technologií a rozvoje. Technologie tedy chápeme nejen jako nástroj, ale hlavně jako příležitost, jak dělat věci chytřeji, rychleji, a to nejen u klientských zadání, ale i u nás ve firmě. A

vedle toho zároveň klademe o to větší důraz na rozvoj špičkových, talentovaných lidí.

Jaký byl úplný začátek HAVEL & PARTNERS před 25 lety? Vzpomněl byste si, kdy vznikla myšlenka vytvořit vlastní právní kancelář

Bylo nás tehdy pět – já, Robert Nešpůrek, Marek Vojáček, Jan Holásek a Ondřej Petr. Opustili jsme slibně rozjeté právní kariéry s tím, že chceme vybudovat něco vlastního. Spousta lidí nechápala, proč to děláme. Robert s Markem pracovali se mnou více než rok v Linklaters. Kolegové nás odrazovali, že budeme do konce života jen zakládat eseróčka. My jsme to ale v hlavě měli nastavené úplně jinak. Díky našim zkušenostem už jsme měli jasno v tom, jak velký je rozdíl mezi běžnou a velkou advokací. Chtěli jsme od začátku postavit komplexní firmu, která bude schopná konkurovat mezinárodním kancelářím na českém a slovenském trhu. A věděli jsme, že tomu ale musíme od prvního dne přizpůsobit úplně všechno – tempo růstu, lidi i rozsah služeb. Potřebovali jsme rychle pokrýt všechny specializace a rozšířit tým. Hned na startu jsme zainvestovali do dalších špičkových právníků a do půl roku nás bylo 15, brzy pak 30. Investovali jsme primárně do mozků – mladých talentovaných lidí s praxí 3 až 8 let u mezinárodních advokátních kanceláří.

Marek Vojáček, zakládající partner HAVEL & PARTNERS: *„NAŠÍ PŘEDSTAVOU BYLO VYBUDOVAT V ČESKU ÚSPĚŠNOU ADVOKÁTNÍ KANCELÁŘ PODLE BRITSKÉHO MODELU, TEDY FIRMU, KTERÁ BUDE POSKYTOVAT KOMPLEXNÍ PRÁVNÍ SERVIS POTŘEBNÝ PRO BYZNYS A BUDE NA ČESKÉM TRHU ALTERNATIVOU K MEZINÁRODNÍM KANCELÁŘÍM. ZAČÁTKY NEBYLY LEHKÉ. MĚLI JSME JEDNU MALOU KANCELÁŘ, SEDĚLI NA KRABÍČKOD POČÍTAČŮ A SPISŮ. MY PRÁVNÍCI JSME SE DĚLILI O JEDEN STŮL, U DRUHÉHO STOLU NA CHODBĚ SEDĚLA ASISTENTKA.“*

Začátek byl tedy rychlý...

Ano, tehdy kancelář hodně stála na fúzích a akvizicích, protože tomu jsme se věnovali už před založením. Já jsem měl asi největší zkušenost, více než pět let, s největšími transakcemi na trhu primárně pro největší zahraniční investory a elitní právnícké firmy, jako byly Freshfields, Hengeler Mueller či Willkie Farr & Gallagher. Ale rostli jsme vedle M&A postupně i v dalších oblastech. Fúze a akvizice jsou dodnes jednou z našich nejsilnějších oblastí. V prvních dvou letech nám hodně pomohlo i partnerství s Deloitte. Nabírali jsme další lidi a budovali další specializace. Deloitte ale brzy o spolupráci ztratil zájem a my se museli postupně osamostatnit, firmu rozdělit, zhruba polovinu tržeb jsme nechali Deloitte – postupné dělení trvalo více než dva roky. Od roku 2005 už jsme fungovali zcela odděleně, bez podpory Deloitte. Během dalších čtyř let jsme se stali v M&A číslo jedna v ČR podle dostupných transakčních žebříčků i velikosti týmu.

Pak ale přišla ekonomická krize v roce 2008 a 2009...

V té době tvořily mezinárodní transakce velkou část naší práce a zhruba 70 až 80 procent těchto příjmů najednou zmizelo. Trh se prakticky zastavil. Zatímco řada kanceláří šla cestou škrtů a propouštění, my jsme se v této těžké době naopak rozhodli investovat dál do rozvoje firmy. Nabírali jsme další špičkové lidi, rozšiřovali služby a velmi rychle jsme se přizpůsobili tomu, co klienti v té době potřebovali. Během dalších pěti let jsme se tak ze špičkových specialistů na fúze a akvizice stali univerzální právníckou kancelář, největší na trhu. Obecně je naší silnou stránkou schopnost číst trh a reagovat rychleji, a asi hlavně i správněji než ostatní. Toto jsme pak v průběhu let prokázali několikrát. Dříve to bylo hodně o mimořádném úsilí a přijetí rizika, které se nakonec vyplatilo. Nyní už jde logicky více o manažerské zkušenosti a kapitálovou sílu.

Říkáte, že rostete nepřetržitě 25 let, právě i v době krizí. Dnes jste skupinou s 400 právníky a poradci a 5000 klienty. Co za tímto růstem stojí?

Myslím, že to hodně souvisí právě s tím, že jsme se nikdy nebáli změn a uměli jsme se rychle přizpůsobit tomu, co trh a klienti potřebovali. A tenhle mindset má celý náš tým. Zejména v krizových obdobích, ať už během covidu, nebo třeba po vypuknutí války na Ukrajině. V těchto situacích umíme reagovat rychleji než konkurence a být klientům skutečným partnerem i v komplikovaných chvílích. Rosteme nepřetržitě nejen personálně a ekonomicky od založení kanceláře - v roce 2014 už jsme se nevešli do původních prostor v Ungeltu a stěhovali jsme se do Florentina, postupně jsme v průběhu let otevřeli další kanceláře v Ostravě, Bratislavě, Brně, Olomouci, Plzni a Frankfurtu, rozšiřovali jsme naše praxe - máme komplexně pokryté všechny oblasti práva i podnikání. K právu přibýly postupně daně. Pomáháme klientům i s ochranou majetku, financováním nebo účetnictvím, máme silnou patentovou praxi, soutěžní ekonomii, řešíme ochranu osobních údajů, vzdělávání, bezpečnost, HR nebo marketing a public relations. Struktura a rozložení našich služeb funguje jak v dobách boomu, tak největších krizí - právě pro ty pak máme velké oddělení pro vedení sporů, insolvence a sesterskou společnost pro vymáhání pohledávek. V krizích rostou hodně i daně, klienti musí šetřit, kde se dá. A zároveň platí, že v krizi hledáte a potřebujete už jen toho nejlepšího právníka a daňáře, a ne někoho, kdo vás zve na obědy, golf, výstavy a večírky...

Jako první na trhu jste vybudovali specializovaný tým pro privátní klientelu. Kdy jste si uvědomili, že právě tohle bude velké téma?

Bylo to už někdy v roce 2007. Sami jsme to viděli u našich klientů, že úspěšní podnikatelé a majitelé firem řeší kromě byznysu i úplně jiné otázky, které se týkají jejich privátních záležitostí. Potřebovali pomoci se správou majetku, rodinnými vztahy, nástupnictvím nebo ochranou majetku pro další generace. Byl jsem tehdy jako jediný zástupce advokacie z regionu střední a východní Evropy i na konferenci v Benátkách zaměřené na rodinné firmy a family offices. Viděl jsem tam, jak komplexně tyto služby fungují na západních trzích, a bylo mi jasné, že stejný typ poradenství bude velmi rychle potřeba i u nás. Proto jsme už v té době začali tvořit tým zaměřený na tento typ služeb. I já osobně jsem věnoval zhruba dva roky studiu této problematiky ve světě, a zejména v regionu německy mluvících zemí a na schůzkách se špičkovými právníky, bankéři a správci majetku v zahraničí. Dnes má skupina pro privátní klienty více než padesát právníků, daňových a účetních poradců. K tomu máme ještě sedmáct seniorních investičních profesionálů v rodinné kanceláři ONE FAMILY OFFICE, kteří mají zkušenosti z velkých family officů, mezinárodních bank a předních investičních skupin. Právě založení ONE FAMILY OFFICE před dvěma lety posunulo úroveň služeb pro bonitní rodiny a jednotlivce ještě na další úroveň. Celkem se v naší skupině této problematice věnuje skoro sto lidí a jsme lídr v celé střední a východní Evropě.

Robert Nešpůrek, zakládající partner HAVEL & PARTNERS: *„S NÁPADEM NA VLASTNÍ KANCELÁŘ PŘIŠEL JAROSLAV S MARKEM, KDYŽ JSEM BYL NA STÁŽI V LONDÝNSKÉ POBOČCE LINKLATERS. MĚL JSEM OD LINKLATERS PRONAJATÝ BYT BLÍZKO LIVERPOOL STREET V CENTRU LONDÝNA, CHODIL JSEM PĚŠKY DO PRÁCE A HODNĚ SE MI TAM LÍBILO. LÁKALA MĚ ALE VIDINA VLASTNÍHO PROJEKTU, A TO NAKONEC ROZHODLO. DNES S TĚMITO GLOBÁLNÍMI PRÁVNÍMI FIRMAMI SPOLUPRACUJEME NA NEJVÝZNAMNĚJŠÍCH PROJEKTECH V ČESKU I CELÉ STŘEDNÍ EVROPĚ, A NAPLNILI JSME TAK VIZI, KTEROU JSME SI PŘI ZALOŽENÍ KANCELÁŘE DALI.“*

Je to tedy opět kombinace právníků, poradců a odborníků z několik oblastí, tak abyste komplexně pokryli veškeré potřeby movitých rodin a jednotlivců?

Přesně tak. Privátní klienti u nás nehledají jen právní a daňové služby, ale partnera, který jim dokáže citlivě pomoci ochránit jejich majetek, rodinné zázemí i budoucnost dalších generací. Takové poradenství je založeno na maximální důvěře a individuálním přístupu. ONE FAMILY OFFICE je nejen rodinná kancelář, ale i unikátní businessový a investorský klub, kde se zaměřujeme na investice a správu rodinného majetku, poradenství a ochranu rodinného majetku a zajištění co nejkvalitnějšího života rodiny včetně prevence a zajištění zdraví, bezpečnosti rodiny spolu s kyberbezpečností a ochranou dobrého jména či podpory a rozvoje budoucí generace nebo filantropie v nejširším smyslu.

Čím se odlišujete?

Klíčové odlišení ONE FAMILY OFFICE je to, že největším investorem jsem já a společně s partnery máme v tomto patnáctimiliardovém investičním a byznysovém klubu zdaleka největší majetek. Staráme se tedy o záležitosti našich partnerů jako o vlastní, protože jsou to naše vlastní záležitosti. Nežijeme z poplatků, ale z reálných výnosů investic. Největší síla ONE FAMILY OFFICE je ale podle mě v propojení finančního kapitálu, informačního a intelektuálního kapitálu a zároveň vztahového a reputačního kapitálu. Lidé, kteří jsou součástí ONE FAMILY OFFICE, nejsou jen úspěšní podnikatelé nebo investoři s velkým majetkem. Jsou to lidé s obrovskými zkušenostmi, know-how, kontakty a důvěryhodností, kteří toto vše budovali desítky let. A právě tohle propojení zkušeností, vztahů, reputace a kapitálu vytváří prostředí, které má pro členy ONE FAMILY OFFICE skutečnou dlouhodobou hodnotu.

Mluvíte o HAVEL & PARTNERS jako o mezinárodní skupině. V čem je dnes ten mezinárodní rozměr nejlíc vidět?

Dnes už je mezinárodní prvek přirozenou součástí většiny naší práce. Zhruba 70 procent případů má zahraniční přesah a za těch 25 let jsme klientům asistovali ve více než 110 zemích světa. Už dávno neřešíme jen příchozí investice do Česka a Slovenska. Čím dál častěji stojíme po boku českých a slovenských podnikatelů při jejich zahraniční expanzi, akvizicích nebo budování mezinárodních struktur. Postupně jsme těch 25 let budovali velmi silnou síť zahraničních partnerů i renomé, které dnes klientům otevírá dveře prakticky po celém světě. Díky úzké spolupráci s rodinnou kanceláří ONE FAMILY OFFICE navíc dostaly globální rozměr i služby pro privátní klienty. Vedle kanceláří v Praze, Brně, Bratislavě, Košicích, Dubaji a Frankfurtu máme s rodinnou kanceláří přímé zastoupení i v Londýně, Miami a Silicon Valley, plánujeme Curych.

Co vás motivovalo otevřít v roce 2024 kancelář HAVEL & PARTNERS v Německu ve Frankfurtu?

Frankfurt pro nás byl logickým pokračováním toho, kam se kancelář dlouhodobě posouvá. Je to jedno z hlavních evropských finančních a byznysových center a zároveň přirozená vstupní brána pro firmy, které chtějí růst dál na západní trhy. Nešli jsme tam s ambicí konkurovat německým kancelářím. Naopak jsme chtěli být silným propojením mezi střední a východní Evropou a německy mluvícím trhem. Dnes tam pomáháme zahraničním investorům, kteří míří do našeho regionu, a zároveň českým a slovenským klientům při jejich expanzi do Německa a dalších zemí.

Vaše motto je úspěch spojuje, v čem vy vidíte úspěch HAVEL & PARTNERS?

Skutečně dlouhodobý úspěch je tvořen kombinací unikátního profesního, podnikatelského a manažerského know-how, leadershipu a silné firemní kultury. Za vším, čeho jsme dosáhli, stojí lidé.

Máme tým, kde se umíme vzájemně podporovat a dobře spolupracovat a chceme se neustále posouvat. Právě naše schopnost sestavit vynikající tým a dlouhodobě jej udržet pohromadě nás odlišují. Plus schopnost se učit a adaptovat na změny rychleji než jiní. Věřím, že pokud si je udržíme, dokážeme růst i dál - nejen v číslech, ale i v tom, co dává naší práci smysl.

<https://www.havelpartners.cz/ctvrtstoleti-kontinualniho-rustu-skupiny-havel-partners-od-pravniku-ke-strategickym-poradcum>