

Čo stojí za slovenským rastom HAVEL & PARTNERS a prečo si klienti rezervujú kapacity na budúci rok, prezrádza Štěpán Štarha

24.9.2026 - | HAVEL & PARTNERS s.r.o., advokátska kancelária

Slovenská kancelária HAVEL & PARTNERS narástla v prvom polroku o 18 percent a nadviazala na minulý rekordný rok, kedy v tržbách dosiahla 150 miliónov korún (6,2 mil. eur). Počas posledných piatich rokov sa zdvojnásobila, aktuálne pre ňu pracuje takmer päťdesiat právnikov. A to má pred sebou dobré roky, spojené napríklad s prechodom na nový občiansky zákonník, ktorý by mal vstúpiť do účinnosti k 1. júlu 2027. „Slovenská kancelária má veľký potenciál, z ktorého bude ešte ťažiť,“ hovorí pre legalweb Štěpán Štarha, partner kancelárie zodpovedný za Slovensko.

Z polročných výsledkov HAVEL & PARTNERS je poznať, že sa vašej slovenskej kancelárii pekne darí, medziročne narástla o 18 percent. Čím to je?

Celá advokátska kancelária dosiahla v prvom polroku pekné číslo, kedy jej tržby predstavovali 666 miliónov korún (27,5 mil. Eur). Najvýraznejší rast zaznamenala skupina pre privátnu klientelu v Českej republike a potom práve slovenská kancelária. Dvojciferným tempom na Slovensku pritom rastieme zhruba posledných desať rokov. Tím tam budujeme veľmi organicky, vsádzame na dlhodobú spoluprácu a výchovu juniorov. Zároveň kolegov smerujeme do partnershipu, aktuálne chystáme ďalšie povýšenia. Tým sa stávame stále efektívnejšími a zároveň práve s ľuďmi, ktorí majú v kancelárii dlhodobý potenciál, chcú pracovať aj klienti.

Tiež sme oproti iným kanceláriám na Slovensku veľmi špecializovaní, s čím nám pomáha prepojenie s Českou republikou, kedy vytvárame prepojené tímy pre obe krajiny. Môžeme sa tak na jednotlivé odbory zamerať hlbšie, čo na Slovensku nebýva úplne bežné. Advokátske kancelárie sú tam napospol menšie ako v ČR, takže bývajú aj všeobecnejšie zamerané. My tak máme vo svojej špecializácii a veľkosti, kedy sme tam so zhruba päťdesiatimi právnikmi druhou najväčšou kanceláriou, konkurenčnú výhodu.

Rovnako je to pri službách pre privátnych, najbohatších klientov, ktorí často chcú na správu a ochranu majetku využívať české inštitúty, typicky nadačné a zverenecké fondy, ktoré slovenské právo nepozná. A tak logicky miera za kanceláriou, ktorá je na Slovensku, ale zároveň je najsilnejšia v Českej republike. V tom nám samozrejme pomáha aj naša rodinná kancelária [ONE FAMILY OFFICE](#), ktorá je plne funkčná aj na Slovensku. V týchto oblastiach má tak naša práca najväčšiu pridanú hodnotu.

S klientmi dokážeme ísť z jednej krajiny do druhej, ako zo Slovenska do Česka, tak aj z Česka na Slovensko. Tieto prechody potom zjednodušuje aj to, že na Slovensku u nás pôsobia aj advokáti kvalifikovaní podľa českého práva a naopak.

Keď by sme sa vrátili ešte k číslam, koľko zo 666 miliónov korún (27,5 mil. Eur), ktoré v prvom polroku utržila advokátska kancelária HAVEL & PARTNERS, predstavuje jej slovenská časť?

Bude to okolo 12 percent, zhruba 3,4 milióna eur. Za minulý rok sme na Slovensku utržili zhruba šesť miliónov eur, čo bolo nejakých 11,12 percent z celkového výsledku. A počas posledných piatich rokov sa slovenská kancelária počas kontinuálneho rastu zdvojnásobila.

Niekedy sa hovorí, že biznisovo je na Slovensku zaujímavá len Bratislava, vy ste ale nedávno otvorili svoje zastúpenie aj v Košiciach. Takže predpokladám, že s takýmto tvrdením nebudete úplne súhlasiť.

Nie je pravda, že na „východe nič nie je“, keď budem parafrázovať slovenského premiéra. Bratislava má unikátne postavenie, je to jediná naozaj veľká metropola, sú v nej všetky centrály zahraničných firiem. Rovnako v regiónoch ale pôsobia zaujímavé spoločnosti, a tak je našou dlhodobou stratégiou kombinovať medzinárodný presah služieb s regionálnym prístupom.

Sústredíme sa teda výrazne aj na regióny, kde chceme byť osobne prítomní. Veľa klientov tak máme okrem Bratislavy aj v Košiciach a v Prešove, v strede Slovenska, to znamená okolo Nitry a Banskej Bystrice, rovnako tak v Poprade a v jeho okolí alebo v Žiline a na sever od nej, na Kysuciach. V regiónoch často kooperujeme s lokálnymi advokátmi a prinášame do služieb nadstavbu, ktorú lokálni poradcovia nemusia ponúkať. Často tak spolupracujeme na väčších transakciách, pomáhame s predajmi firiem aj v nastavovaní privátnych štruktúr alebo so zložitejšími spormi.

Plánujete svoje priame zastúpenie otvoriť v ďalších slovenských mestách?

V tejto chvíli si to nemyslím, dôležité pre nás bolo priamo pokryť západ a východ Slovenska, čo je pre náš model dostačujúce.

Aké zložité je nájsť na Slovensku dobrých začínajúcich právnikov, ktorí majú chuť pracovať v advokácii?

Ešte zložitejšie ako v Českej republike. Tuším, že zhruba dvadsať percent absolventov stredných škôl pokračuje v ďalšom vzdelávaní mimo Slovenska. Okrem populačných faktorov tak bojujeme práve s odchodmi mladých, šikovných Slovákov do zahraničia a s tým, že sa nevracajú. Situácia sa navyše postupne ešte zhoršuje. Snažíme sa tak cielene pracovať so študentmi slovenských právnických fakúlt. Vzhľadom na využívanie umelej inteligencie – u nás Legory a HAVEL & PARTNERS AI – síce naberalíme študentov menej, ale o to väčšiu starostlivosť sa im snažíme venovať, pretože chceme získať tých najtalentovanejších.

Slovenské politické prostredie je predsa len o niečo divokejšie ako to české. Nakolko to ovplyvňuje práve tamojší výkon advokácie?

Prechádza to takou vlnovkou, chvíľu je lepšie, chvíľu horšie. Súčasná situácia je určite lepšia ako napríklad pred desiatimi rokmi, aj keď aktuálne opäť vnímame určité zhoršenie fungovania právneho štátu na Slovensku. Historicky nemala tamojšia advokátska profesia dobré meno, mnoho príslušníkov advokátskeho stavu nefungovalo tak, ako by malo. Tento trh ale myslím zmizol, alebo sa aspoň výrazne zmenšil. Je pravda, že právna istota je na Slovensku menšia, než je v Českej republike. My sa ale sústredíme na klientov, ktorí chcú veci robiť správne a tak, ako sa robiť majú.

Pokiaľ ide o právnu istotu, narážate na predvídateľnosť súdnych a správnych rozhodnutí na Slovensku?

Áno, tá je nižšia, než v Českej republike, ale naprieč časom dochádza k výraznému zlepšeniu. Ale narážame aj na nepredvídateľnosť práva. Legislatívnej činnosti často nepredchádza verejná debata, mnoho predpisov je prijímaných v skrátených legislatívnych konaniach. Vedie to k chybám, ktoré sa potom musia naprávať. V rámci konsolidácie došlo napríklad k zrušeniu pracovného voľna pri niektorých štátnych sviatkoch, napríklad 8. mája. Tieto dni zostali štátnymi sviatkami, ale zároveň sa stali pracovnými dňami. Čo pre zamestnávateľov znamenalo nárast nákladov, pretože zamestnanci mali nárok na stopercentný príplatok za prácu vo sviatok. To je len jeden z príkladov takýchto zbytočných chýb.

Už budúci rok by mal na Slovensku vstúpiť do účinnosti nový občiansky zákonník, stále ale ešte nie je schválený. Pôjde o zmenu správnym smerom?

Návrh nového občianskeho zákonníka hodnotím pozitívne. Na Slovensku totiž stále platí občiansky zákonník z roku 1964 a obchodný zákonník z roku 1991, samozrejme mnohokrát novelizované. Korene predpisov sú z čias, keď autonómia vôle rozhodne nebola základnou zásadou súkromného práva tak, ako by mala byť dnes, takže určite áno, nový zákonník je potrebný, rovnako ako bol potrebný v Českej republike.

Je ale škoda, že je ten návrh menej ambiciózny, než by mohol byť. Právo obchodných spoločností totiž zostane v obchodnom zákonníku, ktorý má v tejto časti ďalej platiť. Zmena tak bude užšia ako v Českej republike.

Zákonníku sa aj tak pokúšame byť čo najbližšie, pretože najmä na veľké korporácie bude veľký tlak, aby sa mu stihli prispôbiť. Legisvakančná lehota pravdepodobne bude veľmi krátka, aktuálne je návrh v druhom čítaní a účinnosť by mala nastať už 1. júla 2027, teda ešte pred slovenskými jesennými voľbami.

Rovnako ako v Českej republike tak máme v tíme kolegov, ktorí sa podieľali na príprave návrhu občianskeho zákonníka, aby sme mohli klientom sprostredkovať jeho myšlienkové základy. A niektorí klienti – najmä tí známi prechodu na rekodifikáciu v Českej republike – si už radšej rezervujú našu kapacitu na budúci rok.

<https://www.havelpartners.sk/co-stoji-za-slovenskym-rastom-havel-partners-a-preco-si-klienti-rezervuju-kapacity-na-buduci-rok-prezradza-stepan-starha>