

# 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>