

# Nadšení je v advokacii nutným předpokladem, říkají Kateřina Trzaska a Martin Stančík z Havel & Partners

Datum 18.8.2026  
Subjekt HAVEL & PARTNERS  
Region Tschechische Republik  
Kategorie Wirtschaft, Unternehmen, Recht

**Důležitá je organizovanost, vše další se dá naučit, říkají zástupci Havel & Partners, senior advokátka Kateřina Trzaska a counsel Martin Stančík.**

Trzaska v Havel & Partners působí v pozici senior advokátky a specializuje se na občanské právo, právo duševního vlastnictví, smluvní právo či potravinové právo a v poslední době působí ve relativně nedávno otevřené frankfurtské kanceláři Havel & Partners. Stančík je v kanceláři counselem a soustředí se na oblast bankovníctví, financí a kapitálových trhů.

Cesta obou hostů k současným specializacím byla dosti odlišná. U Stančíka je to přirozený výsledek zájmu, který projevoval už na vysoké škole, neboť k právům si postupem času přibral i studium ekonomie. Výhody této kombinace vidí čím dál zřetelněji. *„V průběhu kariéry si uvědomuji stále silněji tu přidanou hodnotu. Je velká výhoda vidět problémy, s nimiž klienti přicházejí, nejen z právního pohledu, ale i v širší perspektivě,”* popisuje.

Záběr Kateřiny Trzaska se zdá být neomezený, ale nálepce všemělkyně se sama brání. *„Může se zdát, že dělám všechno, ale tak tomu není. Smluvní agendu považuji za základ, který by měl umět každý právník či advokát. Mé srdcovky jsou právo duševního vlastnictví a potravinová regulatorika,”* vysvětluje Trzaska. K oboru duševního vlastnictví se dostala během pobytu v Německu. *„Dělala jsem v Mnichově u mezinárodní kanceláře šest let na pozici paralegal v patentovém a známkovém týmu. Teprve potom jsem se v Česku stala advokátkou a tato specializace tak byla přirozenou volbou,”* přibližuje. Naopak potravinovou regulaci si nevybrala. *„Byla jsem oslovena partnerkou naší kanceláře Kateřinou Slavíkovou, zda bych se toho neujala a já souhlasila,”* dodává.

## Pořád je to proces

V Stančíkově pracovním portfoliu stále více posiluje oblast fintech, včetně regulace kryptoaktiv. *„V posledních letech tato oblast velmi roste a baví mě na tom pestrá klientská základna. Pracujeme jak pro velké klienty typu bank a finančních institucí, tak pro nové hráče z řad menších firem, kteří se doposud s regulací nepotkali,”* říká Stančík. Konkrétnímu typu klienta je pak třeba přizpůsobit se při formulování právní rady. *„Je třeba se přizpůsobit tomu, jakým jazykem klient hovoří. Myslím, že se nám to daří, protože poptávka po našich službách raketově roste,”* uvádí.

Zatímco Stančík nikdy neměl k „byznysu“ klientů u svých specializací daleko, Trzaska se zejména v oblasti potravinového práva musela v posledních dvou letech do nitra tohoto odvětví teprve ponořit. *„Každý den a s každým novým klientem se člověk ten byznys učí. Pořád je to proces. Důležité jsou dvě věci – mít nad sebou správného člověka, který vám otevře dveře a pomůže vám s pochopením toho byznysu a druhá věc je, že ten byznys musíte svým způsobem vést a starat se o něj. Tím ho pochopíte,”* předkládá recept senior advokátka. Se smíchem však odmítá variantu, že by byla

schopna se „z fleku“ chopit řízení potravinové firmy.

## Přirozený vývoj

Pro nastupující generaci právníků a advokátů, kteří přemýšlejí o týchž specializacích, mají hosté podcastu několik doporučení. Pro úspěch v oblasti fintech je podle Stančíka potřeba víc než jen elán. *„Nadšení a chuť nestačí, ale jsou nutným předpokladem pro úspěch. Advokacie je náročné povolání a nadšení je důležité, abyste mohli fungovat dlouhodobě. Tvrdou prací pak získáváte dovednosti,“* říká counsel Havel & Partners.

S tím, že nadšení je nutný základ, souhlasí i Trzaska v kontextu svým specializací. *„Právě pro tak kreativní obor, jako je duševní vlastnictví, je to skvělý vklad. Další podstatnou vlastností je organizovanost. Vše ostatní můžeme naučit, specifické předpoklady potřeba nejsou,“* myslí si. Dodává, že jednou z jejích velkých ambicí je zapálit pro své specializace také juniory v kanceláři.

Právě vedení juniorních advokátů již spadá částečně do jejich manažerských kompetencí. Že se z advokáta stává manažerem, považuje Stančík za přirozené. *„S přibývajícimi zkušenostmi logicky ubývá přípravy právních dokumentů ve prospěch vedení týmu a zakázek, včetně finanční disciplíny každé zakázky,“* komentuje.

Také Trzaska vnímá svůj plynulý přerod v lídryni za přirozený. *„Je to jedna z podmínek kariérního vzestupu. Role senior advokáta s sebou přirozeně nese leadership, byť ne na top úrovni,“* uvádí. Za přirozenou lídryni, která jen čekala na adekvátní legitimaci, se však nepovažuje. *„Nejdříve jsem získávala sebevědomí sama pro sebe a svou práci. Pak jsem zjistila, že mohu dělat ještě něco navíc, a když jsem pak dostala možnost vést tým, nenapadly mě žádné důvody, proč by to tak nemělo být,“* říká Trzaska.

## Co ještě v podcastu zaznělo

Co dělají pro to, aby ve svých expertízách šli s dobou? Jaké vlastnosti jsou potřeba, aby advokát mohl pomýšlet na to, že postoupí do manažerských pater? A jaké je zastupovat ve Frankfurtu českou advokátní kancelář? I o tom byla řeč v podcastu Lex Elite, který se zaměřuje na to nejpodstatnější v tuzemské právní extralize.

<https://www.havelpartners.cz/nadseni-je-v-advokacii-nutnym-predpokladem-rikaji-katerina-trzaska-a-martin-stancik-z-havel-partners>