

Z elitních advokátů se stane nedostatkové zboží, říká Jaroslav Havel

1.11.2024 - | HAVEL & PARTNERS

Hostem podcastové série Best Lawyers, která představuje elitní partnery předních tuzemských advokátních kanceláří, byl Jaroslav Havel, řídící partner advokátní kanceláře Havel & Partners a zakladatel rodinné kanceláře One Family Office. „Chci být globálním občanem a podnikatelem,“ říká s tím, že nové příležitosti vidí i na Ukrajině. Český trh právních služeb se pak podle něj začíná v některých ohledech vzdalovat těm západním. „Za negativní považuji, že se nám do jisté míry vrací koncentrace různých kanceláří navázaných na veřejný sektor,“ upozorňuje Havel.

Kancelář Havel & Partners patří dlouhodobě k těm největším na českém trhu. Z pohledu ročních tržeb, které přesahují jednu miliardu korun, má v tuzemsku minimum sobě rovných. Na špičku patří i pokud jde o velikost týmu právníků. Také proto si Jaroslav Havel již nemusí klást zásadní mety. *„Cílem je, abychom se každý rok posouvali o nějaká procenta dopředu a zlepšovali se,“* říká.

Muž vedoucí firmu v takové pozici nemůže nesledovat dění v branži. Na českém trhu tak pozoruje několik zřejmých trendů, část z nich však vnímá nelibě. *„Sledujeme jisté přeskupování sil směrem k lídrům. Za negativní považuji, že se nám do jisté míry vrací koncentrace různých kanceláří navázaných na veřejný sektor. V západní Evropě není obvyklé, aby kanceláře patřící do první desítky živil z desítek procent až většiny veřejný sektor,“* říká Havel s tím, že by v rámci konvergence tuzemského a evropského standardu očekával v první desítce největších kanceláří takové, které *„žijí primárně z vysoké kvality služeb pro soukromý sektor, a protože jsou dobré, pracují i pro státní či veřejný sektor“*.

Komplexní růst

Částka kolem 150 milionů korun, která jakožto výše ročních tržeb některým menším kancelářím stačila na účast v podcastu Best Lawyers, představuje v případě Havel & Partners míru ročního růstu. Tento růst je postaven na vícerych pilířích, včetně inovací.

Novinkou je třeba otevření pobočky ve Frankfurtu. Havlovým cílem je komplexnost růstu. *„Rosteme ve všech oblastech našeho byznysu a ve všech specializacích. Vycházíme z toho, že klienti jsou stále větší a chtějí stále komplexnější služby. Výhodu pak mají velké kanceláře, které mohou na služby pro velké klienty nasadit desítky lidí a kombinované týmy právníků, kde je i zastupitelnost,“* říká advokát.

Spolu s tím považuje za důležité pečovat o značku a její renomé. *„Právníci chtějí pracovat ve firmě, která má dobrou značku, pokud nezakládají vlastní kancelář, což je čím dál tím těžší. A všude ve světě je normální, že za kvalitu, integritu a loajalitu právníků je třeba si připlatit,“* dodává.

V praxi advokátní kanceláře Havel & Partners podle jejího řídícího partnera občas dojde k tomu, že klient vyrostl příliš a založí vlastní právní oddělení. Může se situace vyvinout až tak, že z těchto silných interních právních týmů největších firem vyrostou pro Havel & Partners klíčová konkurence?

„Je vidět, že velké finanční instituce, investiční skupiny a korporace posilují svá interní oddělení. Je to tím, že potřeba právních služeb roste, ale určitě toho pořád zůstává dost na advokátní kanceláře,“ neobává se Havel.

Advokátní rodina

Velmi otevřeně Jaroslav Havel líčí i to, co přesně ho vedlo k rozhodnutí založit spolu s dalšími partnery Havel & Partners rodinnou kancelář One Family Office. *„Jedním z aspektů je, že za dobu působení v advokacii jsme vydělali poměrně signifikantní peníze, o které se musíme starat. Není garantováno, že budeme stejné peníze vydělávat i nadále. Když se podíváte, jak dopadly kanceláře z 90. let – většina se rozpadla.*

Pánové se v padesáti nebo šedesáti rozhádali, protože se jejich pohled na svět logicky změnil. Někdo chce víc pracovat, jiný si chce užívat, věnovat se koníčkům, rozjet byznys s klientem. Já jsem chtěl, aby naše kancelář přešla do další generace, a pro kolegy jsem chtěl vytvořit základ, který by mohl spravovat jejich majetek tak, aby oni mohli dál pracovat a nemuseli se stresovat, že přijdou o své peníze. To je osobní rovina.

Druhá věc je, že za námi do advokátní kanceláře chodili klienti s tím, že věří, že umíme podnikat a vydělávat, a chtěli naše rady, což je složité a nemáme na to ani kvalifikaci. A další věc je, že za dobu našeho působení vznikla řada geniálních firem, u kterých jsem osobně ani nebyl, protože jsem se věnoval obrovským klientům, ne talentům, které si přicházely k nám pro první peníze a první poradenství. Takže taková přidružená kvaziinvestiční skupina se jim může věnovat,” říká advokát, avšak dodává, že tuto entitu nelze považovat za asset management či jiný poradenský subjekt.

Havel neskrývá, že s One Family Office, do níž vložil svůj osobní majetek, má velké plány. *„Chci být globálním občanem a podnikatelem. Máme unikátní tým složený z odborníků, kteří působili v největších finančních centrech, advisory board složený z vlivných a chytrých lidí.*

Snažil jsem se dát dohromady koncept, kdy vyberu nejúspěšnější Čechy a Slováky, kteří působí v zahraničí, a buď je přesvědčíme, abychom společně vybudovali něco unikátního, globálního, nebo s nimi jen navážu vazby, aby nám pak pomohli se adaptovat jako investoři tam, kde bychom jinak jako středoevropská firma neměli šanci,” přibližuje Jaroslav Havel s tím, že je to spíše One Family Office, která generuje příležitosti pro Havel & Partners, než naopak.

Výhoda pro největší

Kancelář Havel & Partners každopádně o klienty nemá nouzi. Klienti jako takoví jsou podle něj vítězové posledních dvou dekád ve věci ceny právních služeb. Nicméně i to se podle Havla brzy změní. *„Ceny jsou tu diametrálně odlišné od Západu, ale na druhou stranu si myslím, že elitní právníci bohužel brzy dojdou.*

Nová generace to dělat nechce. Naše kancelář vznikla v roce 2001 a po nás už žádná velká nevznikla. Bariéra vstupu je obrovská, takže dnes je to primárně boj o talenty. Absolventů, kteří chtějí opravdu tvrdě pracovat v advokacii, jsou jednotky nebo desítky v ročníku. Takže do deseti let budou klienti rádi, když dostanou elitní službu rádně a včas,” předvídá Havel.

O budoucnost Havel & Partners se však neobává, nedostatek elitních advokátů naopak považuje do budoucna za výhodu. *„Pro pět největších kanceláří v republice to bude velká výhoda, protože těch pár schopných advokátů nakonec půjde do těch elitních kanceláří,”* říká Jaroslav Havel.

Výhodu velikosti Havel & Partners řídící partner zmiňuje i ve vztahu k budoucí poválečné Ukrajině. *„Půjde o to být dobře navázán na Spojené státy a Německo, což se nám daří, protože spolupracujeme s americkými kancelářemi a jsme ve Frankfurtu.*

Dále na Polsko, Slovensko a samotnou Ukrajinu, ve všech těch jurisdikcích jsme, coby největší

středoevropská kancelář, silní. Takže velmi detailně monitorujeme ukrajinský právní trh a určitě bychom tam rádi vstoupili,” netají plány Havel, podle nějž je poválečná obnova Ukrajiny zároveň jedinečnou šancí restartovat českou ekonomiku.

V čem se kancelář Havel & Partners podobá solární elektrárně? Jak by měl podle Jaroslava Havla vypadat ideální leadership? A proč nám bude opět vládnout Andrej Babiš? I to se dozvíte v podcastu Best Lawyers.

<https://www.havelpartners.cz/z-elitnich-advokatu-se-stane-nedostatkove-zbozi-rika-jaroslav-havel>