

++++
 ++++
 ++++
 ++++

VELKÁ ADVOKÁTNÍ ČTYŘKA

Patří nejen do skupiny ekonomicky nejúspěšnějších advokátních kanceláří na českém trhu, ale také k nejoceňovanějším právnickým firmám na mezinárodním poli. A to podle elitního přehledu Chambers and Partners. Jaký je jejich pohled na současné výzvy trhu právních služeb, budoucnost advokátní profese či snahy o uspokojování potřeb nastupující generace? Odpovídají Prokop Verner z A&O Shearman, Miloš Felgr z Clifford Chance, Karel Muzikář ze Skils a Vít Stehlík z White & Case.

Čtyři elitní advokátní kanceláře a jejich lídři. Čtyři pohledy na to, kam směřuje poskytování právních služeb v té nejvyšší kvalitě, kterou mohou klienti v Česku dostat. Stejně jako v předchozích letech i v tomto magazínu dostali zástupci oslovených advokátních kanceláří dotazy, které připravili partneři předních právnických firem. Redakce čerpala z dotazů, které nashromáždila při přípravě předchozích ročenek a osloveným advokátním kancelářím je zaslala po náhodném výběru.

PROKOP
 VERNER
 A&O SHEARMAN

MILOŠ
 FELGR
 CLIFFORD CHANCE

KAREL
 MUZIKÁŘ
 SKILS

VÍT
 STEHLÍK
 WHITE & CASE

++++
 ++++
 ++++
 ++++

KAREL MUZIKÁŘ

MANAGING PARTNER

SKILLS

V jakém ohledu má podle vás smysl dívat se na tržby advokátních kanceláří a dle tržeb je porovnávat?

Smysl to bezpochyby má, neboť výše tržeb je jedním z nejdůležitějších indikátorů, byť ne indikátorem jediným, jak společnost prosperuje a jak se v čase vyvíjí.

Jaké trendy aktuálně sledujete u zadavatelů právních služeb, vnímáte změny jejich potřeb/očekávání?

Žádné speciální trendy nesleduji a ani nepředpokládám nějakou zásadnější změnu do budoucna.

Která transakce byla pro vás tzv. deal of the year?

V transakční sféře určitě poradenství zakladateli mezinárodní sítě škol Consilium Europe Ondřeji Kaniovi v souvislosti s prodejem většinového podílu britské skupině Dukes Education, což představuje jednu z největších M&A transakcí v oblasti soukromého vzdělávání v ČR. Pokud jde o spornou agendu, pak bezpochyby úspěch při zastupování ERSTE GROUP BANK AG ve squeezeoutovém sporu proti nárokům bývalých minoritních akcionářů České spořitelny.

Jak velkou je pro vaši kancelář výzva k rozšiřování nabídky právních služeb a poradenství v oblastech na pomezí práva a managementu - třeba corporate governance, corporate compliance, ESG apod.?

Z pohledu naší advokátní kanceláře v tom nespátřuji nic nového. Corporate governance, compliance a obdobné segmenty jsou dávno, alespoň pro naši kancelář, integrální součástí námi poskytovaných služeb.

Řídí vaši kancelář profesionální management?

Naši advokátní kancelář řídí managing partner a ekviventní partneři.

Mohou se podle vás advokátní kanceláře plně chránit proti kyberzločinu?

Podle informací, které mám od profesionálů zabývajících se touto otázkou, technicky ano, samostatnou otázkou však je lidská chyba, opomenutí či omyl.

Láká dnes advokacie mladé lidi?

Je zřejmé, že zájem o výkon advokacie je obecně podstatně menší, než historicky býval, a tento trend pokračuje. Přes tuto skutečnost jsem však za poslední dobu potkal nemalou řádku mladých studentů či čerstvých absolventů právnických fakult, kteří měli velmi jasně postavené priority a bylo zřejmé, že se advokacii chtějí věnovat plně a intenzivně. Podařilo se nám soustředit kolem sebe mladé právníky, kteří sdílejí náš pohled

na práci - a ten je takový, že chodíme do práce každý den od rána do pozdního odpoledne. Nesnažíme se být atraktivní pro mladé právníky tím, že by nemuseli chodit do práce. Advokacie je služba, jak už bylo řečeno. Když se vám rozbije auto, potřebujete, aby ho servis opravil rychle a dobře. Naši klienti jsou vlastně v podobné situaci a pro mě je důležité, aby Skills byla jejich první volba.

Myslíte si, že je na českém trhu právních služeb zásadní metou dosažení miliardy korun na výnosech?

Miliarda je jen číslo, samo o sobě nepodstatné. Pokud se podaří získat další špičkové právníky a najít synergie, je jistě možné toho dosáhnout. Lze se posunout třeba fúzí s nějakou kanceláří s dvaceti či třiceti právníky a na tu částku se lze dostat. Otázka je, s kolika právníky děláte onu miliardu a také jak dlouho se tomu lidé v kanceláři chtějí věnovat. Úspěch je ale postaven na něčem jiném - prolínání generací, předávání zkušeností, kontinuitě. Na spoustě kanceláří je vidět, že fluktuace je dost děsivý fenomén.

Skills nadále spolupracuje na mezinárodních projektech s kanceláří Weil. Odkud pochází těžiště vaší práce?

Spoustu práce posíláme my z Prahy jim. Abychom byli v České republice úspěšní, musíme tu mít silné domácí clientské zázemí. Dnes už to jsou titáni jako banky, energetické společnosti nebo stát. Klíčové je, že největší intelektuální a vzdělanostní kapacita přichází ze znalosti českého práva. Advokáti musí být schopni místnímu klientovi pomoci s věcmi, které má tady, a bude-li potřebovat i v zahraničí, pomůžeme mu přes kolegy, s nimiž spolupracujeme, ale základna musí být tady. Díky tomu také rostete se svými klienty někdy celá desetiletí. ●

