

VE SPOLUPRÁCI S



FINANCIAL
TIMES

euro^o LAWYERS

TOP PRÁVNÍ BYZNYŠ 2023

Průvodce českým trhem právních služeb

DODÁVÁME ENERGIÍ

Stabilní energii, vždy
když potřebujete.

WWW.7.CZ

**ELEKTRÁRNA
CHVALETICE**

ŠÉFREDAKTOR TÝDENÍKU EURO

Ondřej Hergesell

OBSAHOVÝ GARANT SPECIÁLU

Jaroslav Kramer

VYDÁVÁ

New Look Media s.r.o.
Apolinářská 3
128 00 Praha – Nové Město
IČO: 06162894

Jednatel: Miloš Štěpař

dopisy@tydenikeuro.cz
www.tydenikeuro.cz

OBCHODNÍ ŘEDITELKA

Michaela Hromádková
michaela.hromadkova@newlookmedia.cz,
tel.: 602 853 496

INZERCE

Lucie Ouzká
lucie.ouzka@newlookmedia.cz,
tel.: 607 144 396

Ernest Novák
ernest.novak@newlookmedia.cz,
tel.: 608 818 028

Jakub Šuták
jakub.sutak@newlookmedia.cz,
tel.: 731 083 500

OBJEDNÁVKY PŘEDPLATNÉHO

SEND Předplatné, s. r. o.
t: 225 985 225
tydenikeuro@send.cz
www.tydenikeuro.cz/predplatne

DISTRIBUCE

První novinová společnost a.s.
Česká pošta, s. p.

TISK

Triangl, a.s.

VYCHÁZÍ JAKO PŘÍLOHA TÝDENÍKU EURO

euro

ELITA ADVOKACIE MÁ ČÍSLO STO DESET (A DVACET K TOMU)

Vážené čtenářky a vážení čtenáři,

vítejte u nové edice magazínu TOP PRÁVNÍ BYZNYS z dílny týdeníku Euro, který má za cíl být jediným přehledem trhu právních služeb, který potřebujete.

Obdobně jako v loňském vydání ani letos nenabízíme odpověď na otázku, která advokátní kancelář je v Česku nejlepší. Přesto jsme se rozhodli udělat pro rok 2023 jeden extra krok a zmapovat o něco větší část trhu právních služeb. Stále platí, že ambicí magazínu není vytvořit nový (či nepotřebný) žebříček právnických firem, ale spíše pomoci zmapovat trh právních služeb a poskytnout kontext fungování jeho nejvyšších pater. Kromě pomyslné extraligy českého trhu, tedy dvacítky skutečně nejelitnějších právnických firem, které jsme jako skupinu uvedli poprvé v loňském přehledu, rozšíříme naši „soutěž“ o dalších devadesát advokátních kanceláří, které hrají z našeho pohledu – hokejovým prostředím inspirovanou – první ligu. Jde o další krok, jak poskytnout nejen byznysové obci ucelený pohled na ty nejlepší poradce na trhu. Celkem jde tedy o 110 advokátních kanceláří. K nim jsme přidali dvacítku výjimečných právnických firem působících na Slovensku, tedy nám nejbližšímu trhu.

I po roce platí, že pro celý trh je zásadní zejména erudice a um pomyslné nejvyšší soutěže. Tedy těch právnických firem, které jsou nejen obratově největší, ale také slaví nejčastěji úspěchy v rámci nezávislých žebříčků, mají vliv na klíčové segmenty byznysu a pokrývají mix několika úspěšných praxí. To, zda se ale Česko může řadit po bok vyspělejších trhů, pak dokresluje zejména kvalita dynamických středně velkých advokátních kanceláří. I o jejich stále rostoucím vlivu naše letošní rozšíření „soutěže“ je.

Redakční část tohoto magazínu je opět sestavena zcela nezávisle a oslovena byla nejen kompletní skupina „extraligy české advokacie“, ale také velký počet prvoligových hráčů. Do magazínu TOP PRÁVNÍ BYZNYS se díky tomu aktivně zapojila drtivá většina klíčových jmen na českém trhu právních služeb, co do obratu a počtu lidí. A to v šíři, která je v českých poměrech jedinečná.

Mladí lídři i nejspěšnější byznys právníčky

Abychom dodrželi závazek podobnými magazíny inspirovat a nabídnout přesah, zařadili jsme do něj letos poprvé přehled TOP 100 byznys právníček v Česku. „Ženská síla“ elitního byznysu by totiž měla být z našeho pohledu přirozenou součástí podobného typu souhrnných publikací. A tak si můžete prolistovat seznam stovky žen, které vedou miliardové transakce, mají vliv na klíčové byznysové události a patří k předním expertům napříč střeoevropským trhem – a bez kterých by žádné z předních právnických firem u nás neslavily takové úspěchy.

Ty nejelitnější advokátní kanceláře na českém trhu se spolu s námi také pustily již podruhé do unikátního pokusu, kdy se zpovídají v rámci křížových rozhovorů. Tentokrát si mezi sebou nerozhodili otázky managing partneři, ale talenti ve vedení daných kanceláří. Právě oni časem převzou otěže, a tak je jejich pohled na vývoj na trhu právních služeb zásadní.

No a závěrem bych rád zmínil další výraznou letošní novinku, a tou je spolupráce magazínu TOP PRÁVNÍ BYZNYS s firemním žebříčkem Právníká firma roku. Na následujících stranách tak naleznete nejen přehled oceněných kanceláří, ale také řadu zajímavých dat a komentářů.

Doufáme, že pro vás bude obsah magazínu přínosný a přejeme užitečně strávený čas při jeho listování. ●



JAROSLAV KRAMER
obsahový garant speciálu

EXTRALIGA ČESKÉHO PRÁVNÍHO BYZNYSU 2023

Jsou obratově největší, slaví nejčastěji úspěchy v rámci nezávislých žebříčků, mají vliv na klíčové byznysové segmenty napříč Českem a spojuje je mix několika zásadně úspěšných praxí. Představujeme pomyslnou extraligu českého trhu právních služeb, tedy dvacítku nejelitnějších advokátních kanceláří u nás.

Stejně jako v loňském magazínu TOP PRÁVNÍ BYZNYS, i v letošním roce jsme vytvořili skupinu pomyslných extraligových advokátních hráčů, kteří hrají „o něco vyšší úrovní hry“. Jde o dvacítku právnických firem, které svou „společnou kvalitou“ ovlivňují ty největší transakce na českém trhu. Abychom se ale zbytečně neopakovali, nejvyšší patra jsme přeci jen oproti loňskému výčtu pojali jinak. Do Play-Off, které (v námi inspirovaném hokejovém světě) odděluje ty, kteří mohou v závěru sezony bojovat o titul, jsme zařadili tři obratově nejsilnější domácí a tři mezinárodní celky. Obraty jsme, stejně jako v loňském roce, čerpali z více zdrojů (údaje dostupné v rejstříku, zjištění magazínu Forbes a podklady Právnícké firmy roku) a jejich přehled níže je pouze indikativní.

Není překvapením, že o trofej se dlouhodobě přetahují, zejména reportovaným obratem, Havel & Partners s Dentons jako kanceláře, které můžeme označit za „miliardové týmy“. Dvě právnícké firmy, Skils a White & Case, si zaslouží z hlediska dohledatelného obratu přívlastek „půlmiliardové týmy“. No a z těch, kteří obratem dlouhodobě překonávají dle dohledatelných údajů čtvrt miliardy korun, jsou v „extralize“ PRK Partners a Clifford Chance.

Nejde ale jen o obraty. Všechny výše zmíněné „týmy“ mají ve svém jádru zcela unikátní know-how v řadě oblastí práva a výjimečnou klientskou základnu. Právě jejich pestrost a záběr praxí pomáhá formovat standard kvality v nejvyšších patrech

českého trhu právních služeb. Ostatně to platí pro celou extraligovou skupinu. I další čtrnáctka kanceláří má v českém prostředí dlouhodobě největší obraty či nejzajímavější mandáty.

Zejména dvojice Císař, Češka, Smutný a Rowan Legal se dle posledních výsledků Právnícké firmy roku v obratu přehoupla přes 300 milionů korun. Významně pozadu nejsou ani další domácí týmy, které jsme opět zařadili do extraligy magazínu TOP PRÁVNÍ BYZNYS: BBH, Glatzová & Co. a Kocián Šolc Balaščík. Českými nováčky přehledu pak jsou, zejména díky loňským fúzím, kanceláře Chrenek Toman Kotrba a Sokol, Novák, Trojan, Doleček a partneři.

Na pomezí mezi českými a mezinárodními značkami jsou rozkročení Kinstellar a Peterka & Partners, kteří si v posledních letech podmaňují stále více zemí napříč Evropou. No a z mezinárodních značek v extralize nesmí chybět Allen & Overy, Baker McKenzie, CMS a Squire Patton Boggs. Pomyslné „sestupové“ místo v extralize letos mají Deloitte Legal, kteří zaznamenali výrazný meziroční propad v obrazech, přesto se kanceláři povedlo držet s elitou tempo.

O své místo v „top 20“ přišli, zejména s ohledem na dynamický růst nově zařazených českých (fúzaných) kanceláří DLA Piper a Rödl & Partner. Svými kvalitami ale naplňují veškeré „extraligové“ nároky, a proto jsme je zařadili do čela týmů, které z „první ligy“ bojují v baráži o pomyslnou top dvacítku (více na následující dvoustraně). ●

ADVOKÁTNÍ EXTRALIGA: PLAY-OFF 2023 (abecedně)

CLIFFORD CHANCE

Managing partner: Alex Cook

Obrat: Více než 250 milionů korun

Nedávní významní klienti: CTP Invest, Heimstaden, J&T Real Estate, KKCG, Mattoni

Vybraní partneři: Miloš Felgr (finance), Emil Holub (nemovitosti), David Kolářek (M&A)

DENTONS

Managing partner: Petr Zákoucký

Obrat: Více než 1 miliarda korun

Nedávní významní klienti: CPI Property Group, Česká spořitelna, Komerční banka, Penta Real Estate, Sev.en Energy

Vybraní partneři: Zdeněk Kučera (ICT/TMT), Markéta Tvrdá (nemovitosti), Ladislav Smejkal (spory, trestní právo)

HAVEL & PARTNER

Managing partner: Jaroslav Havel

Obrat: Více než 1 miliarda korun

Klienti: Sekyra Group, T-Mobile, Česká spořitelna, Credo Ventures, E.ON

Vybraní partneři: Robert Nešpůrek (commercial, IP & TMT), Robert Neruda (právo hospodářské soutěže), David Neveselý (privátní klienti)

PRK PARTNERS

Managing partner: Václav Bílý

Obrat: Více než 250 milionů korun

Nedávní významní klienti: RWE, J&T Banka, GoOut, Electrostar, UniCredit Bank

Vybraní partneři: Robert Němec (bankovníctví a finance), Marek Procházka (ESG), Monika Mašková (life science)

SKILS

Managing partner: Karel Muzikář

Obrat: Více než 500 milionů korun

Nedávní významní klienti: České dráhy, Česká spořitelna, Bain Capital, Uber, Baby Direkt

Vybraní partneři: Karolína Horáková (řešení sporů a arbitráže), Karel Dřevínek (bankovníctví a finance), Jiří Kindl (hospodářská soutěž a regulace)

WHITE & CASE

Managing partner: Vít Stehlík

Obrat: Více než 500 milionů korun

Klienti: PPF, CTP, Avast, P3 Logistic Parks, Allianz Capital Partners

Vybraní partneři: Eva Svobodová (kapitálové trhy), Jan Andruško (TMT), Jan Stejskal (M&A/private equity)

ADVOKÁTNÍ EXTRALIGA: TOP 7 - 20 (abecedně)

- ▶ ALLEN & OVERY
- ▶ BAKER MCKENZIE
- ▶ BBH
- ▶ CÍSAŘ, ČEŠKA, SMUTNÝ
- ▶ CMS
- ▶ DELOITTE LEGAL
- ▶ GLATZOVÁ & CO.
- ▶ CHRENEK TOMAN KOTRBA
- ▶ KINSELLAR
- ▶ KOCIÁN ŠOLC BALAŠČÍK
- ▶ PETERKA & PARTNERS
- ▶ ROWAN LEGAL
- ▶ SOKOL, NOVÁK, TROJAN, DOLEČEK A PARTNEŘI
- ▶ SQUIRE PATTON BOGGS

PRVNÍ LIGA ČESKÉHO PRÁVNÍHO BYZNYSU 2023

Magazín TOP PRÁVNÍ BYZNYS přináší průlom v oblasti mapování českého trhu právních služeb. Kromě pomyslné extraligy českého trhu, tedy dvacítky nejelitnějších právnických firem, přinášíme také další devadesátku kanceláří, které hrají v naší – hokejovým prostředím inspirované soutěži – první ligu, tedy nejvyšší soutěž. A to v deseti kategoriích. Nadto přináší magazín TOP PRÁVNÍ BYZNYS také pohled na dvacítku nejúspěšnějších advokátních kanceláří působících na Slovensku.

Přehledy „nejúspěšnějších“ jsou v různorodých oblastech veřejného i byznysového života oblíbené a časté. Ostatně i na trhu právních služeb jich vychází mnoho. Proto neslouží následující seznam jako uzavřený výčet kanceláří, které jsou zajímavější než ostatní. Jde zejména o možný přístup, jak se v nepřeberném množství právnických firem orientovat. Tedy návod, jak je možné si právníkou první ligu rozřadit. Obdobně jako v „advokátní extralize“ ani zde není jediným kritériem velikost nebo obrat. Kromě byznysového aspektu a oblastí seskupujeme kanceláře třeba podle toho, zda mají impakt, orientují se výrazně na nové technologie či zda mají vliv v regionální oblasti nebo si s nimi spojíme výraznou advokátní osobnost.

I když následující dvoustrana nepřináší přelomový výčet nebo zcela originální přístup k řazení, výjimkou může být sekce „lídrů první ligy“. Tedy skupina elitních českých a mezinárodních značek, které se kvalitou práce i přístupem řadí po bok extraligy a současně mají na to, aby v ní byly i svým obratem či dopadem. Za magazín TOP PRÁVNÍ BYZNYS tak zařazení do této skupiny znamená pro příští roky otevřenou pozvánku do extraligy. ●

LÍDŘI PRVNÍ LIGY

- ▶ BIRD & BIRD
- ▶ ČERMÁK A SPOL.
- ▶ DBK PARTNERS
- ▶ DLA PIPER
- ▶ EVERSHEDES SUTHERLAND
- ▶ JŠK
- ▶ KPMG LEGAL
- ▶ POKORNÝ, WAGNER & PARTNEŘI
- ▶ RÖDL & PARTNER
- ▶ TAYLOR WESSING

MEZINÁRODNÍ SÍLA

- ▶ ACT ŘANDA HAVEL LEGAL
- ▶ BNT ATTORNEYS
- ▶ CERHA HEMPEL KALIŠ & PARTNERS
- ▶ GIESE & PARTNER
- ▶ KONEČNÁ ZACHA
- ▶ MORENO VLK & ASOCIADOS
- ▶ NOERR
- ▶ PWC LEGAL
- ▶ SCHÖNHERR
- ▶ WOLF THEISS

ČESKÁ KVALITA

- ▶ ACHOUR & PARTNERS
- ▶ BADOKH
- ▶ BRODEC PARTNERS
- ▶ BROŽ SEDLATÝ
- ▶ DELTA LEGAL
- ▶ HARTMANN, JELÍNEK, FRÁŇA A PARTNEŘI
- ▶ HKDW HOLASEK
- ▶ KŘÍŽ A PARTNEŘI
- ▶ MELKUS KEJLA & PARTNERS
- ▶ URBAN & HEJDUK
- ▶ WEINHOLD LEGAL
- ▶ Z/C/H LEGAL

VÝRAZNÉ ADVOKÁTNÍ OSOBNOSTI A EXPERTI

- ▶ AEGIS LAW
- ▶ BĚLINA & PARTNERS
- ▶ BPV BRAUN PARTNERS
- ▶ BŘÍZA & TRUBAČ
- ▶ ENDORS
- ▶ FELIX & SPOL.
- ▶ LEGALITÉ
- ▶ MATZNER LEGAL
- ▶ MT LEGAL
- ▶ PELIKÁN KROFTA

STARTUPY & AI & DIGITÁLNÍ EKONOMIKA

- ▶ SPARRING
- ▶ ELDISON
- ▶ SEDLAKOVA LEGAL
- ▶ NOVALIA
- ▶ MAVERICKS
- ▶ PIERSTONE
- ▶ ARROWS ETL GLOBAL
- ▶ JANSA, MOKRÝ, OTEVŘEL
& PARTNEŘI

UZNÁVANÍ SPECIALISTÉ & BUTIKOVÉ KANCELÁŘE

- ▶ BÁNYAIOVÁ VOŽEHOVÁ
- ▶ DROBIŠ NOVOTNÝ
- ▶ DUBANSKÁ & CO.
- ▶ DUNOVSKA PARTNERS
- ▶ GREATS ADVOKÁTI
- ▶ INVICTA LAW
- ▶ KLB LEGAL
- ▶ NEDELKA KUBÁČ
- ▶ SCHEJBAL & PARTNERS
- ▶ STUHLIKOVA & PARTNERS
- ▶ WILSONS
- ▶ ŽIŽLAVSKÝ

ZÁŘÍ I V MALÉM POČTU

- ▶ ŠTILEC & PARTNERS
- ▶ SNIHOTTA & VAJDA LEGAL
- ▶ COLEGAL
- ▶ ATREUM
- ▶ DONATI LEGAL
- ▶ BE.LO
- ▶ NK LAW
- ▶ COUNSEL UP
- ▶ CÍSEK

ROSTOU Z / DO REGIONŮ

- ▶ 3ADVOKÁTI
- ▶ DRV LEGAL
- ▶ HSP & PARTNERS
- ▶ JELÍNEK & PARTNEŘI
- ▶ KROUPAHELÁN
- ▶ KVB ADVOKÁTNÍ KANCELÁŘ
- ▶ PETRÁŠ REZEK
- ▶ PPS ADVOKÁTI
- ▶ PURE LEGAL
- ▶ V4 LEGAL
- ▶ VALÍČEK & VALÍČKOVÁ

IMPAKT

- ▶ AK HRDÁ
- ▶ FRANK BOLD ADVOKÁTI
- ▶ VERDIAN
- ▶ PLICKA & PARTNERS

JEŠTĚ O NICH USLYŠÍME

- ▶ BLOCKCHAIN LEGAL
- ▶ EY LAW
- ▶ RESOLV
- ▶ PEYTON LEGAL

SLOVENSKÉ HVĚZDY

- | | | |
|---------------------------|----------------------|------------------------|
| ▶ ACT MPH ADVOCATES | ▶ GHS LEGAL | ▶ PAUL Q |
| ▶ ALLEN & OVERY | ▶ HAVEL & PARTNERS | ▶ PRK PARTNERS |
| ▶ BARGER PREKOP ATTORNEYS | ▶ HIGHGATE LAW & TAX | ▶ RELEVANS |
| ▶ ČECHOVÁ & PARTNERS | ▶ HILLBRIDGES | ▶ RUŽIČKA AND PARTNERS |
| ▶ DENTONS | ▶ HKV LAW FIRM | ▶ SOUKENÍK – ŠTRPKA |
| ▶ EVERSHEDES SUTHERLAND | ▶ KINSTELLAR | ▶ TAYLOR WESSING |
| ▶ G. LEHNERT | ▶ MATHISON LEGAL | |

DOKONALÁ SYMBIÓZA



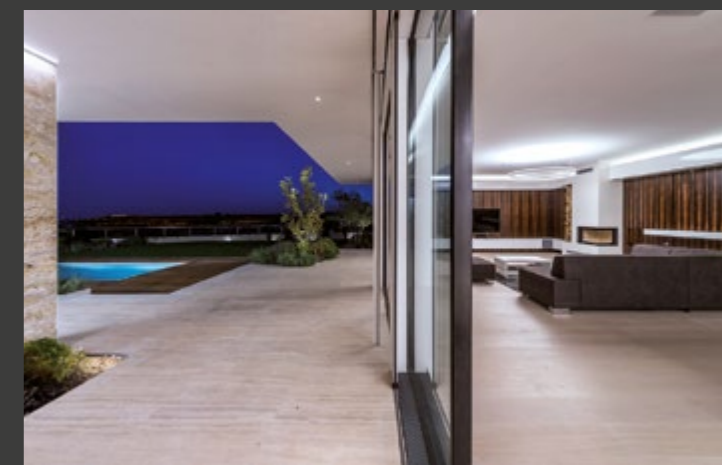
Lidé v ateliéru KAREŠ ARCH vdechují život exkluzivním stavbám kráčejícím v duchovních šlépějích funkcionalismu, technologicky a vizuálně posunutého do 21. století.

KAREŠ ARCH



Levitující desky nad Brnem

Vila s unikátním výhledem na věže hradu Špilberk či katedrály svatého Petra a Pavla je navržena s odkazem na nejlepší tradice funkcionalistické architektury - hladká sněhobílá fasáda, přesahy střech, horizontální prosklení a ušlechtilé materiály, jako jsou travertin, makassarové dřevo či onyx.



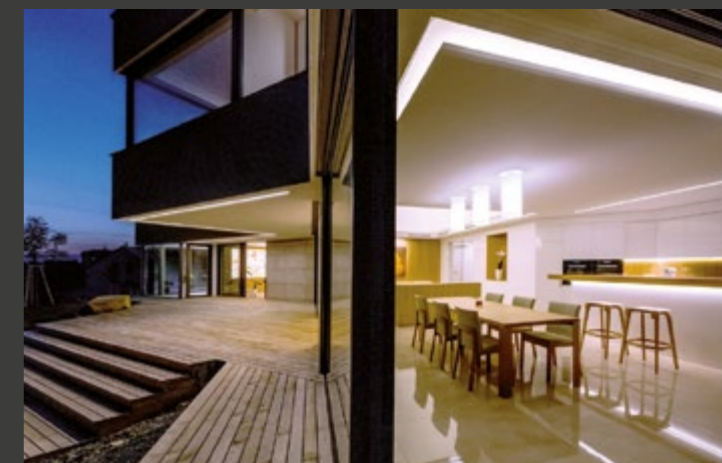
Nekonečné průhledy

Jedinečný transparentní dům s dominantními plně prosklenými fasádami do zahrady poskytuje svým majitelům maximální propojení s okolní přírodou. Díky kompaktnímu otevřenému vnitřnímu prostoru, kdy veškeré nutné stěny i zábradlí jsou realizovány většinou z čírého skla, zůstává rodina stále v kontaktu.



Vyvážená geometrie

Dynamický tvar domu vznikl na základě snahy o co nekrásnější výhledy do okolí. V duchu funkcionalistických zásad je dispozice domu rozdělena na jasně definované funkční části, které spolu komunikují, ale navzájem se neruší. Jde o přesně vyváženou geometrii. Všechny obytné místnosti jsou orientovány okny do zahrady a těší své uživatele přirozenými dimenzemi, které nejsou ani stísněné, ani zbytečně velké.



ÚSPĚCH MÁ V ČESKU JMÉNO PRÁVNICKÁ FIRMA ROKU

Společnost EPRAVO.CZ již po šestnácté vyhlásila výsledky firemního žebříčku Právníká firma roku. Ze stovky zapojených kanceláří si ocenění odneslo 17 právnických firem napříč 27 odbornými i zvláštními kategoriemi. Nejvíce cen posbírali experti z Havel & Partners.

Žebříček Právníká firma roku každoročně oceňuje právnícké firmy v České republice na základě hodnocení pořadatele a odborných hodnotitelů. Záštitu nad letošním 16. ročníkem převzalo, stejně jako v předchozích letech, Ministerstvo spravedlnosti ČR. Galavečer, na kterém byly oznámeny výsledky za rok 2023, se konal tradičně za záštitu České advokátní komory v reprezentativních prostorách pražského Paláce Žofín. Slavnostního vyhlášení výsledků firemního žebříčku Právníká firma roku 2023 se na začátku listopadu 2023 zúčastnili zástupci vítězných firem i dalších nominovaných kanceláří, představitelé partnerských institucí a významní hosté z oblasti justice.

V odborných kategoriích letos opět dominovala trojice **Havel & Partners** (vítězství v kategoriích Developerské a nemovitostní projekty, Zdravotnické právo a v nové kategorii Správa majet-

ku), **Rowan Legal** (vítězství v kategoriích Duševní vlastnictví, Právo informačních technologií a Firemní compliance) a **PRK Partners** (vítězství v kategoriích Fúze a akvizice a Řešení sporů a arbitráže).

Po jednom ocenění si z odborných kategorií odnáší také tradiční výherci **Nedelka Kubáč** (Právo hospodářské soutěže), **Žižlavský** (Restrukturalizace a insolvence), **Dentons** (Bankovníctví a finance), **Sokol, Novák, Trojan, Doleček a partneři** (Trestní právo), **Rödl & Partner** (Daňové právo). Uspěli také **DBK Partners** (Energetika a energetické projekty), **Hartmann, Jelínek, Fráňa a partneři** (Logistika a dopravní stavby) a **act Řanda Havel Legal** (Právo životního prostředí). Nováčky mezi výherci odborných kategorií jsou **Císař, Češka, Smutný** (Právo obchodních společností), **KLB Legal** (Kapitálové trhy), **Melkus, Kejla & Partners** (Telekomu-

nikace a média), **Brož, Sedlatý** (Veřejné zakázky) a **Aegis Law** (Pracovní právo).

Pokud jde o Zvláštní kategorie, Regionální právníká firma roku se stala advokátní kancelář **Jelínek & Partneři**, Českou firmou na mezinárodních trzích **DBK Partners** a ocenění za oblast Pro Bono / CSR patří již tradičně advokátní kanceláři **Císař, Češka, Smutný**. Ocenění Právníká firma roku 2023 za nejlepší klientské služby zaměřilo do **Havel & Partners**.

V hlavních kategoriích – tedy Právníká firma roku 2023 pro mezinárodní kancelář a Právníká firma roku 2023 pro domácí kancelář uspěli, stejně jako před rokem, **Dentons** a **Havel & Partners**. Organizátoři ve většině kategorií zveřejnili také přehled Velmi doporučených a Doporučených advokátních kanceláří. Jejich seznam je dostupný například na webu projektu. ●

100

zapojených advokátních kanceláří

11,5

miliard korun tržeb

1714

právníků

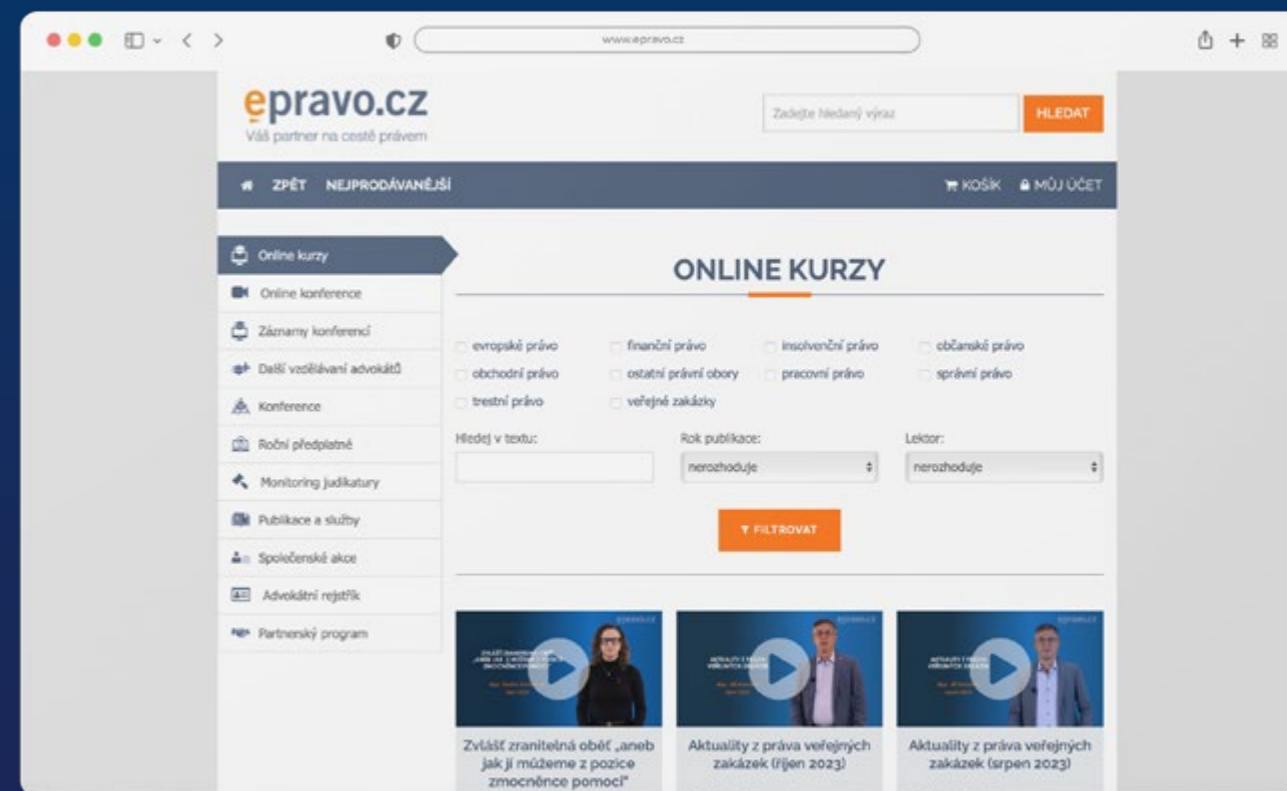
27

kategorií

17

výherců ocenění Právníká firma roku

epravo.cz



STUDUJTE PRÁVO ONLINE!

Investujte do svého vzdělání a profesního růstu s **Ročním předplatným online právních kurzů** od EPRAVO.CZ.

Přihlaste se ještě dnes a získáte klíč ke komplexnímu právnímu vzdělání přímo z pohodlí vašeho domova nebo kanceláře!



ANKETA:

V ČEM SE PŘEKONÁVÁME ANEB PRÁVNICKÁ FIRMA ROKU POHLEDEM VÍTĚZŮ

Magazín TOP PRÁVNÍ BYZNYS oslovil advokátní kanceláře, které si odnesly vítězství v rámci 16. ročníku firemního žebříčku Právníká firma roku. V čem se v rámci letošního ročníku pomyslně překonali ti, kteří patří k „tradičním“ výhercům? A co podle „nových tváří“ mezi výherci rozhodlo o jejich letošním úspěchu?

NOVÁ JMÉNA MEZI VÝHERCI



REGIS LAW

Vítěz v kategorii Pracovní právo
Odpovídá Tomáš Procházka, partner

Uzavíráme druhý rok našeho působení na českém právním trhu a výhra v Právníkové firmě nám pěkně doplňuje letošní úspěch v mezinárodních žebříčcích Chambers a Legal 500. Ocenění je pro nás potvrzením toho, že se nám povedlo kancelář úspěšně provést pubertou. Dospívání pro nás znamenalo kancelář personálně posílit tak, abychom dokázali plnohodnotně obsloužit naše klienty ve všech důležitých právních specializacích a zároveň dotáhnout ty vnitřní procesy, které byly prioritou spíše ze střednědobého pohledu. To vše nám uvolnilo ruce dělat vedle klientské právní práce i „něco navíc“. V oblasti pracovního práva pro nás tato „extra mile“ zahrnuje zvyšování právního povědomí veřejnosti formou různých newsletterů, tréninků a školení pro klienty i veřejnost, ale i aktivní účast na konferencích a mediální vystoupení. Vedle toho se podílíme i na zlepšování kvality českého právního prostředí formou připomínkování legislativních návrhů a přípravou doporučení pro budoucí změny právní úpravy.



MELKUS KEJLA & PARTNERS

Vítěz v kategorii Telekomunikace a média
Odpovídá Pavel Kejla, partner

Vítězství je důsledkem naší dlouhodobé práce v obou těchto právních oblastech. Již řadu let úspěšně zastupujeme nejvýznamnější soutěžitele jak v oblasti médií, tak i komunikací a letošní rok byl pro nás v tomto směru spíše evolučním než revolučním. Naše osobní zkušenosti s řízením významných médií a mediálních agentur v kombinaci s právní expertizou přináší našim klientům vysokou přidanou hodnotu, kterou dlouhodobě oceňují. V telekomunikačním právu jsme za řadu let našeho působení dosáhli mimo jiné významných změn v soudní rozhodovací praxi, které zásadně přispěly ke stabilitě podnikání našich klientů. V tomto roce šlo například o ujasnění povahy sítě elektronických komunikací. Věříme proto, že za naším oceněním stojí naše zkušenost v oblasti médií a komunikací, konzistence a dlouhodobá úspěšnost našeho působení v těchto právních oblastech.



KLB LEGAL

Vítěz v kategorii Kapitálové trhy
Odpovídá David Kuboň, partner

Dokončili jsme transformaci KLB z malého startupu z roku 2012 do středně velké advokátní kanceláře, která má největší tým špičkových specialistů na finanční právo, kapitálový trh a compliance v ČR. Naše specializace na „Wealth & Health“ ve spojení s důrazem na výjimečnou kvalitu v intencích motto „KLB Legal knows law better“ se ukázaly jako správná cesta. Základem úspěchu je pak sehraný, specializovaný a plně motivovaný tým. Baví nás propojovat – svět financí a práva, tuzemský a zahraniční kapitál, investory a nápady. Máme klienty, kteří se navzdory všem černým labutím nebojí zkoušet nové věci. A letos se to vše sešlo; po produktové, marketingové i obchodní stránce. Řada z našich letošních transakcí změnila český kapitálový trh, např. možnost participovat na vlastnictví unikátní sbírky děl Alfonse Muchy prostřednictvím investičních certifikátů, založení investičního fondu pro kvalifikované investory za účelem financování soudních sporů nebo první úspěšné dokončení transakce SPAC ve střední Evropě.

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

➔ ADVOKÁTNÍ KANCELÁŘ BROŽ, SEDLATÝ

Vítěz v kategorii Veřejné zakázky
Odpovídá Petr Sedlatý, společník

Náš letošní úspěch připisuji zejména profesní vyspělosti vůdčích osobností našeho týmu, který roky společnými silami budujeme. Spojilo se obdivuhodné nasazení jednotlivců s výjimečnými profesními příležitostmi. Naším mottem, které se snažíme dlouhodobě naplňovat, jsou odvážná řešení nelehkých úkolů, takže každý úspěšně vyřešený úkol nás jak individuálně, tak především kolektivně posunuje vpřed a občas i nahoru, na nějaký ten stupeň vítězů.

TRADIČNÍ VÝHERCI OCENĚNÍ



HAVEL & PARTNERS

Vítěz v kategoriích Developerské a nemovitostní projekty, Zdravotnické právo, Správa majetku, Právníká firma roku 2023 za nejlepší klientské služby a Právníká firma roku 2023 pro domácí kancelář

Odpovídá Jaroslav Havel, managing partner

Velmi si vážíme opakovaného úspěchu v soutěži Právníká firma roku, kde se stejně jako v předchozích letech Havel & Partners stala opět nejlepší domácí kancelář a oceněna byla i za nejlepší klientské služby. Takového úspěchu bychom ale nedosáhli bez neustálého zlepšování a změn, které nás posouvají dál. Špičková advokacie stojí zejména na špičkových lidech. Letos jsme zásadně posílili v našich mimopražských kancelářích, zejména v Brně a Bratislavě, kde jsme rostli až o 20 %. Soustředili jsme se tedy na posílení komplexity našich služeb v rámci regionů. Stejně tak neustále rozšiřujeme tým i naše služby u jednotlivých oborů napříč všemi našimi kancelářemi. Zaměřili jsme se na další rozvoj a růst daňové praxe a rozšířili jsme také služby v oblasti správy a ochrany majetku, což je i oborová kategorie, ve které byl náš tým taktéž oceněn. Ve spolupráci s naší kanceláří vzniká nový multi family office s názvem One Family Office. Vytvořili jsme platformu pro bonitní rodiny a jednotlivce, díky které můžeme nabídnout výjimečný servis a zajišťování ochrany a zhodnocení jejich majetku.



DENTONS

Vítěz v kategoriích Bankovníctví a finance a Právníká firma roku 2023 pro mezinárodní kancelář
Odpovídá Petr Zákoucký, vedoucí partner

Pokračujeme v naší dlouhodobé strategii nabízet klientům služby ve všech klíčových oblastech práva v co největší kvalitě. V pražské kanceláři Dentons máme čtyři vyrovnané business units, v rámci nichž rozvíjíme jednotlivé specializované praxe, nedávno získaný tým TMT je začátkem páté business unit. Ve většině těchto praxí, jakou je například naše vítězná kategorie Bankovníctví a Finance, jsme co do kvality již nejvýše, kde můžeme na pražském trhu být, na zbývajících několika málo praxích usilovně pracujeme. Nově přichází potvrzují, že se nám daří naši strategii držet, příkladem může být příchod profesora Jaroslava Fenyky, jednoho z nejuznávanějších odborníků na trestní právo v České republice a Evropské unii, nebo Lukáše Políka z PwC, který doplnil náš daňový tým. Soustředíme se zejména na globální B2B poradenství tam, kde můžeme klientům nabídnout podstatnou přidanou hodnotu, a to v kterékoliv naší pobočce ve více jak 180 zemích světa. Jde nám přitom o celý životní cyklus klienta.



ROWAN LEGAL

Vítěz v kategoriích Duševní vlastnictví, Firemní compliance a Právo informačních technologií
Odpovídá Miloš Olík, partner

Zvítězili jsme ve třech odborných kategoriích (IT, IP a Compliance), v oblasti IT už po třinácté, což věříme ilustruje naši erudici v tomto oboru. Velmi si rovněž vážíme vítězství v kategorii Compliance, protože této právní specializaci se v posledních letech významně věnujeme, s důrazem především na ucelené systémy řízení compliance, whistleblowing a interní investigace. Nad rámec tří vítězství a obhájení více než deseti umístění v uplynulém roce v kategorii velmi doporučovaných kanceláří bychom zdůraznili významný skok v kategoriích Developerské a nemovitostní projekty a Pracovní právo, kde jsme se letos dostali mezi Velmi doporučované kanceláře. Oběma těmto oborům jsme se začali velmi intenzivně věnovat, a jsme proto hrdí na ocenění, která jsme letos obdrželi. Obě specializace plánujeme do budoucna dále významně rozvíjet.

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



PRK PARTNERS

Vítěz v kategoriích Fúze a akvizice a Řešení sporů a arbitráže

Odpovídá Robert Němec, partner

Naše kancelář je dlouhodobě považována a oceňována jako špička v oblasti bankovního práva a M&A. Letos nás velice potěšilo ocenění v oblasti soudních sporů, kterou budujeme již léta a ve které se nám podařilo se dostat na špičku především díky multidisciplinárnímu přístupu a propojení procesní expertizy s know-how v oblasti obchodního práva, bankovníctví, stavebního práva a dalších specializací. Rovněž si velice vážíme ocenění v kategorii Fúze a akvizice. Kromě hluboké znalosti práva totiž tato oblast vyžaduje i pochopení širšího obchodního kontextu dané transakce a zohlednění aktuálních témat v rámci transakčního procesu, včetně např. souvisejících ESG aspektů, pojištění transakčních rizik a dalších souvisejících otázek a témat, kterým se soustavně a detailně věnujeme. Těší nás proto, že se naše kancelář pravidelně podílí na nejvýznamnějších transakcích na českém trhu a toto ocenění je pro nás povzbuzením, abychom



ŽIŽLAVSKÝ

Vítěz v kategorii Restrukturalizace a insolvence

Odpovídá Michal Žižlavský, vedoucí partner

Recept na úspěch vidíme ve specializaci. My se zaměřujeme na restrukturalizace a insolvence firem se sídlem (COMI) v České republice. Ty u nás řeší 8 krajských, 2 vrchní a 1 nejvyšší soud, konkrétně 150 soudců, 575 insolvenčních a 30 restrukturalizačních správců. Známe tuto komunitu zvenčí i zevnitř, protože máme v týmu nejen advokáty, ale také 15 správců. Pracovali jsme na čtvrtině všech reorganizací v ČR. Aktuálně spravujeme 2 934 řízení. Jsme každý den v kontaktu se soudy a známe názory jednotlivých soudců. To je naše rodinné stříbro. Čím déle působíme v praxi, a už je to 32 let, tím přesněji odhadujeme, co se stane. Přicházíme proto často první s inovacemi, jako byla formálně-neformální koncernová restrukturalizace leteckých společností Smartwings a ČSA. Letos začínáme rozvíjet nové preventivní restrukturalizace. A funguje nám vzájemně výhodná symbióza s in house právníky a advokáty na firemní „core byznys“. V tom jsme se letos posunuli nejvíc.

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



CÍSAŘ, ČEŠKA, SMUTNÝ

Vítěz v kategoriích Právo obchodních společností a Pro Bono / CSR

Odpovídá Roman Kyrál, partner

Naše kancelář premiérově získala hned dvě ocenění. Již podesáté obhájila kategorii Pro Bono a potvrdila tak pozici dlouholetého lídra v této oblasti. Poprvé jsme ovládli kategorii Právo obchodních společností. Obchodní právo je hlavní agendou naší kanceláře a z velké části tak definuje to, kým jsme. Ocenění je tedy pro nás symbolem toho, že tvrdá práce našich lidí je nejen relevantní pro řadu našich klientů, ale zároveň říká, že jsme jedničkou v oboru, na který klademe zásadní důraz. To je pro nás velké zadostiučinění a jsme rádi, že nás odborná veřejnost vnímá jako lídra této kategorie. Rekordní bylo i několikanásobné umístění v žebříčku doporučených a velmi doporučených kanceláří, kde se kancelář CÍSAŘ, ČEŠKA, SMUTNÝ objevila hned ve 14 klíčových kategoriích.



RÖDL & PARTNER

Vítěz v kategorii Daňové právo

Odpovídá Monika Novotná, partnerka

Ocenění Právníká firma roku v oboru 2023 jsme skutečně letos získali již po dvanácté, takže se dá říci, že je to taková hezká tradice. Daňové právo je trochu specifický fenomén, jednak úzce souvisí s ekonomickými disciplínami, jednak jsou daňové zákony asi těmi nejvíce novelizovanými právními předpisy. Takže z tohoto pohledu jsme vlastně věčnými studenty. Novými dveřmi, které v oblasti daňového práva otevíráme, jsou po daňověprávním poradenství v transakcích a daňové litigaci dveře trestního práva daňového. Je to díky tomu, že jsme našimi klienty i kolegy advokáty vnímáni jako experti na daňové právo, a v rámci trestních obhajob se neřeší jen otázky procesní, ale právě i hmotněprávní, kde se bez znalosti daňového práva nelze obejít.

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



DBK PARTNERS

Vítěz v kategoriích Energetika a energetické projekty a Česká firma na mezinárodních trzích

Odpovídá Vladimíra Knoblochová, partnerka

Na konci dne je odrazem kvality právníkové práce spokojenost klientů, kterým přinášíte reálnou hodnotu. Energetika je jedna z nejdynamičtějších oblastí dneška. Nestačí „jen“ mapovat domácí, zahraniční a ujiní právo, musíte také chápat společenské a ekonomické souvislosti. A do značné míry i předvídat trendy a budoucí změny. Právě tento přesah je naší silnou stránkou a klademe na jeho rozvoj velký důraz. Dobrá právníká firma má umět odpovědět nejen na otázku „jak něco udělat“, ale i „co“ a „proč“. Další oblast, za niž jsme byli ocenění, je působení na mezinárodních trzích. Aktivní jsme zejména ve Spojených státech, kde právně zajišťujeme miliardové developerské projekty a s nimi související investice. Tady bych vyzdvihla dvě věci, v nichž se stále zlepšujeme. První je porozumění odlišné právní a byznysové kultuře. Druhá může znít v kontextu ocenění paradoxně. Je to totiž pokora a vnímání, že naše expertiza má své hranice, a proto si dokážeme nacházet dobré lokální partnery.



SOKOL, NOVÁK, TROJAN, DOLEČEK A PARTNEŘI

Vítěz v kategorii Trestní právo

Odpovídá Lukáš Trojan, společník

Letošní ročník Právníké firmy roku byl pro Sokol Novák tdpA jedinečný. Je to první ročník po úspěšně proběhlé fúzi našich kanceláří. Již z podstaty věci jsme tedy překonali dosavadní výsledky předchozích ročníků, kde jsme se účastnili jako dvě firmy. S ohledem na tradiční agendu naší společnosti není asi překvapením, že jsme obhájili vítězství v trestním právu. I v této kategorii však u nás letos došlo k posunu. Vzhledem k synergickému doplnění portfolia trestních agend můžeme uvést, že aktuálně pokrýváme všechny oblasti trestního práva, jak co do typové trestné činnosti, tak co do druhu poskytované právní služby. Výsledky Právníké firmy roku potvrzují naši pozici i v dalších agendách, na které naše advokátní kancelář klade důraz. Jedná se v prvé řadě o spornou agendu, agendy corporate compliance a whistleblowing. Tradičně silní jsme i v telekomunikacích a hospodářské soutěži.

Spojení významně v uplynulém roce posílilo i naši korporátní a nemovitostní agendu stejně tak jako transakční poradenství. V rámci plánu na příští rok se plánujeme intenzivně věnovat rozvoji správního práva obecně a specificky se zaměřit na agendu daňového práva, především daňové litigace.

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



NEDELKA KUBÁČ ADVOKÁTI

Vítěz v kategorii Právo hospodářské soutěže

Odpovídá Martin Nedelka, partner

Byť jsme nyní ocenění Právníká firma roku pro oblast hospodářské soutěže získali potřeť, stále se nepovažujeme za „tradiční“ výherce. Výhry si i nadále velmi vážíme a máme z ní radost, jako když jsme ji získali poprvé. Zároveň jde o hezký dárek k 10 letům existence naší advokátní kanceláře, které jsme letos oslavili. K úspěchům v rámci letošního ročníku lze například zařadit notifikaci transakce u Evropské komise a současnou analýzu a koordinaci notifikací této transakce ve 12 jurisdikcích mimo Evropskou unii. Důležitým krokem v rámci kanceláře pak bylo jmenování kolegy Richarda Maliniaka counselem, což je v rámci naší advokátní kanceláře mezistupeň na cestě k partnerství.



ACT ŘANDA HAVEL LEGAL

Vítěz v kategorii Právo životního prostředí

Odpovídá Martin Řanda, managing partner

V první řadě naše vítězství rozhodně nebereme jako samozřejmost. Tohoto ocenění kvality naší práce a uznání od našich spokojených klientů se velmi vážíme! To letošní je pro nás navíc výjimečné tím, že jsme ho získali v kategorii Právo životního prostředí již druhý rok po sobě. V tom jsme se vlastně letos opravdu překonali. Navíc jsme za posledních 12 měsíců rozšířili svoji působnost do dalších zemí Evropy. Aktuálně tedy klienti využívají našich služeb v 11 evropských jurisdikcích, mimo jiných ve Francii, Německu nebo Rakousku. Jinak bych řekl, že nám za poslední rok obecně vzrostl počet mandátů. Jednoznačně. A to je pozitivní nejen z ekonomického hlediska. Diverzita našich klientů i jednotlivých případů nás posiluje a posouvá. Díky tomu je naše odbornost tak mnohostranná, což dokazuje naše umístění i v ostatních sledovaných kategoriích žebříčku Právníká firma roku.

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



HARTMANN, JELÍNEK, FRÁŇA A PARTNEŘI

Vítěz v kategorii Logistika a dopravní stavby

Odpovídá Jiří Hartmann, partner

Opakované ocenění v soutěži Právníká firma roku, ať již z pohledu doporučené, či velmi doporučené firmy, či samotného vítězství, bereme jako ocenění kvality našich služeb, kterého si skutečně velmi vážíme. Samotné vítězství pro nás není jen milým dárkem, ale je to potvrzením toho, že svoji práci skutečně děláme dobře. Klíčová je pro nás zpětná vazba našich klientů, která má rok od roku zvyšující se tendenci. Jsme si vědomi, že samotné vítězství není pouze ocenění našich schopností, ale zároveň je to ocenění našeho vztahu s klienty a práce našich kolegů a kolegyň. Zároveň se každý rok snažíme o to, aby i poskytované služby byly stále lepší, kvalitnější, rychlejší. Jinými slovy, ocenění pro nás neznamená potvrzení a zakončování současného stavu, ale snažíme se naše služby stále zlepšovat, vylepšovat a překovávat naši samotnou komfortní zónu, neboť jsme si vědomi, že konkurence na trhu právních služeb je obrovská.

ČESKÝ TRH PRÁVNÍCH SLUŽEB JE JEDNOZNAČNĚ V DOBRÉ KONDICI

„Právníká firma roku je na českém trhu jedinečná tím, že je to jediný český žebříček advokátních kanceláří, který pracuje s reálnými daty o práci kanceláří a jejich transakcích. Věříme, že tak odrážíme skutečnou práci jednotlivých kanceláří a podle našeho žebříčku se pak zadavatelé dokážou dobře zorientovat při výběru vhodné právní kanceláře,“ říká v rozhovoru pro magazín TOP PRÁVNÍ BYZNYS zakladatel žebříčku, Miroslav Chochola z EPRAVO.CZ.

Zůstávají i v roce 2023 důvody, které vás vedly ke vzniku žebříčku?

Ano, důvody, které nás před 17 lety vedly k založení žebříčku, stále platí. Chtěli jsme, aby na českém trhu existoval kvalitní žebříček připravený přímo pro české zadavatele právních služeb. To stále funguje a i po těch letech jsme přesvědčeni, že Právníká firma roku dobře slouží českým klientům při výběru vhodné kanceláře.

Jak vnímáte, že se neúčastní řada velkých, zejména zahraničních firem?

Chápu, že se tato otázka každoročně vrací, ale upřímně ji nemám příliš rád, považuji ji trochu za zbytečnou. Neexistuje žádný žebříček na světě, kterého by se účastnily absolutně všechny kanceláře na daném trhu. Navíc tato otázka může být vnímána i jako určitá urážka pro menší a střední kanceláře nebo kanceláře butikového typu, které se také neúčastní.

Nicméně k vaší otázce samotné, abych se nevyhýbal odpovědi. Nikoho nenutíme k účasti v našem žebříčku, zapojení je zcela dobrovolné. Nemá smysl tlačit kanceláře do něčeho, co samy nechťejí. Dále je třeba zmínit, že jde především o český žebříček určený pro české klienty. Pokud tedy většina klientely dané kanceláře pochází ze zahraniční sítě, do které kancelář patří, pak pro ni nedává příliš velký smysl účast v našem lokálním žebříčku.

Kancelářím, které nemají primárně českou klientelu nebo tým, které portfolio klientů příliš rozšiřovat nechťejí, může připadat zbytečné věnovat čas a úsilí na vyplňování našich poměrně rozsáhlých dotazníků. Jsme si vědomi určité časové náročnosti a nechceme



kancelářím způsobovat zbytečnou administrativní zátěž. Zároveň existují případy, kdy se kanceláře neúčastní, protože kvůli nedostatečným souhlasům klientů nemohou poskytnout potřebná data. S tím musíme počítat a respektovat to.

Jak kvalitní podklady dostáváte?

Je těžké zajistit jednotnou kvalitu?

Jednotná kvalita podkladů je samozřejmě obtížná. Kanceláře zvyklé reportovat zahraničním žebříčkům mají zpravidla lepší podání. Pokud ale od nováčků dostaneme špatně vyplněné dotazníky, dáme jim zpětnou vazbu a příští rok je to většinou lepší. Snažíme se tedy průběžně zlepšovat kvalitu podkladů napříč všemi účastníky.

Jak náročné je „nesklouznout“ k tomu, že budu oceňovat zavedené výherce, ale každý rok se na ocenění podívám čerstvými očima?

Snažíme se opravdu každý ročník hodnotit od nuly, bez ohledu na minulá ocenění. Nicméně musím přiznat, že

u externích hodnotitelů je určitá setrvačnost patrná, to je z jejich hodnocení vidět. Za vítězi jednotlivých kategorií si ale plně stojíme, protože v daném roce vždy prokázali naprosto výjimečné výkony v dané oblasti.

Jak vybíráte nové kategorie? A není jejich množství někdy komplikací?

S novými kategoriemi nikdy nespěcháme, vždy vyčkáváme několik let, jestli se nejedná jen o krátkodobý hit. Dále se díváme na počet kanceláří v daném oboru, nemá smysl vytvářet kategorii pro 2-3 firmy. Nevnímáme počet kategorií jako problém, spíše bychom je ale do budoucna chtěli mírně snížit než navyšovat.

Dlouhodobě pracujete s daty. V jaké kondici je tedy trh právních služeb?

Řekl bych, že v jednoznačně dobré kondici. Vývoj na trhu právních služeb kopíruje ekonomický cyklus - v době růstu jedou například fúze a akvizice, v recesi zase spory, restrukturalizace a insolvence. Obecně se o zdraví právního trhu do budoucna neobávám.

Přinesl z hlediska dat letošek něco překvapivého?

Z pohledu hodnocení to byl poměrně standardní ročník. Z ekonomického hlediska jsme v našem EPRAVO Indexu20 (více na straně 36, pozn. red.) zaznamenali mírný pokles tržeb na právníka, přestože celkové počty právníků i tržby rostly. Nevidím v tom ale zásadní signál, nezapomínejme, že jsme díky mimořádně vysoké inflaci prošli obdobím vysokého růstu nákladů, které se nemohly plně promítnout do cen pro klienty. ●

Ocenění Chambers Europe Awards: Czech Republic Firm of the Year 2023

VÍTĚZ: DENTONS

FINALISTÉ: ALLEN & OVERY / BAKER MCKENZIE / HAVEL & PARTNERS / PRK PARTNERS

Chambers and Partners: Band 1 kanceláře v Česku 2023

VÍCE NEŽ JEDNA OBLAST PRÁVA

ALLEN & OVERY
BAKER MCKENZIE
CLIFFORD CHANCE
DENTONS
KOCIÁN ŠOLC BALAŠTÍK
SKILS
WHITE & CASE

JEDNA OBLAST PRÁVA

BADOKH
BIRD & BIRD
BBH
CMS
HAVEL & PARTNERS
NEDELKA KUBÁČ
PRK PARTNERS
PIERSTONE
ROWAN LEGAL

Legal 500: Tier 1 kanceláře v Česku 2023

VÍCE NEŽ JEDNA OBLAST PRÁVA

ALLEN & OVERY
BAKER MCKENZIE
BIRD & BIRD
CLIFFORD CHANCE
CMS
DENTONS
GLATZOVÁ & CO.
HAVEL & PARTNERS
KINSELLAR
KOCIÁN ŠOLC BALAŠTÍK
ROWAN LEGAL
SKILS
WHITE & CASE

JEDNA OBLAST PRÁVA

BBH
PIERSTONE
PRK PARTNERS
RANDL PARTNERS
SQUIRE PATTON BOGGS

ILFR1000: Tier 1 kanceláře v Česku 2023

VÍCE NEŽ JEDNA OBLAST PRÁVA

ALLEN & OVERY
CLIFFORD CHANCE
DENTONS
KINSELLAR
WHITE & CASE
PRK PARTNERS
JEDNA OBLAST PRÁVA
BADOKH
PRK PARTNERS

ILFR 1000 Women Leaders v Česku

HELEN RODWELL
CMS

VLADIMÍRA GLATZOVÁ
Glatzova & Co.

DAGMAR DUBECKÁ
Kocián Šolc Balaščík

EVA SVOBODOVÁ
White & Case

Lawyer European Awards 2023: Shortlist nejlepších kanceláří v regionu střední Evropa

KINSELLAR / KOCHAŇSKI & PARTNERS (NEPŮSOBÍ V ČR) / KOPEČ ZABOROWSKI (NEPŮSOBÍ V ČR)
LAKATOS, KÖVES & PARTNERS (NEPŮSOBÍ V ČR) / PENTERIS (NEPŮSOBÍ V ČR) / PRK PARTNERS
QUERITIUS (NEPŮSOBÍ V ČR) / RYMARZ ZDORT MARUTA (NEPŮSOBÍ V ČR) / WOLF THEISS

KŘÍŽOVÉ ROZHOVORY:

TALENTI VE VEDENÍ ELITNÍCH KANCELÁŘÍ

Patří do skupiny ekonomicky nejúspěšnějších advokátních kanceláří na českém trhu. Devět právnických firem, které se zapojily do křížových rozhovorů, reportuje dlouhodobě nejvyšší obraty u nás. Ať už jde o dva miliardové hráče (Dentons a Havel & Partners), jednoho půlmiliardového (White & Case), nebo šestici dalších extraligových kanceláří blížících se obratem k 300 milionům korun, všichni bodují na mezinárodní i domácí scéně a v řadě oblastí práva se považují za ty nejlepší poradce na trhu.

Pro magazín TOP PRÁVNÍ BYZNYS si „desítka největších“ připravila navzájem set otázek, které jim přijdou do rozhovoru zásadní z hlediska zadavatelů i konkurence. Takových, které by si samy kanceláře v rozhovoru přály dostat. Otázky byly následně náhodně zaslány napříč skupinou. Na otázky ale tentokrát neodpovídali vedoucí partneři a partnerky. Roli zpovídaných převzali mladí talenti z vedlejší. Tedy advokátky a advokáty, kteří patří jak svými výkony, tak leadershipem k těm, kteří podle kanceláří samotných představují „budoucnost advokacie“.

Pozn.: Rozhovory byly redakčně zkráceny. Kompletní budou uveřejněny na webu tydenikeuro.cz. Do série se z kapacitních důvodů nezapojily kanceláře BBH a Skils.

F L O R I Á N

K A J A N K O V Á

S V O B O D O V Á

K Á Ň O V Á

H Á J K O V Á

R Á K O S N Í K

K A B Á T

J U R O Š K A

D R N E C

ONDŘEJ FLORIÁN

PARTNER

HAVEL & PARTNERS

Kterou právní oblast vnímáte z hlediska byznysu v současné době jako klíčovou?

Podívám se na to z perspektivou mé specializace, kterou je korporátní právo. V dnešní době vnímám, jak je pro společnosti v aktuálním konkurenčním prostředí důležité motivovat a udržet si ty nejlepší lidi. Špičkoví manažeři jsou klíčovým aktivem každé společnosti. I proto vidím jako zásadní právní, daňové i účetní poradenství v oblasti motivace klíčových zaměstnanců a manažerů v neširším smyslu, což jsou takzvané ESOPy (zaměstnanecké akciové plány, pozn. red.), ať už formou reálných, či virtuálních podílů, nebo share option plánů a podobně.

Je nějaký typ případu/kauzy, do kterého by vaše kancelář nikdy nešla ať už z jakýchkoliv důvodů?

Zásadně se vyhýbáme případům s požadavky, které porušují zákon či profesní etické směrnice či kauzám, kde by mohlo dojít k jakémukoli konfliktu zájmů. Při počtu našich klientů, kterých je dnes už přes 3 000, je samozřejmě těžké koordinovat práci na různých případech. I proto využíváme sofistikovaný conflict check systém, který nám pomáhá případně riziko odhalit. Celkově je rozhodování o tom, na čem budeme pracovat, komplexní a vyžaduje rovnováhu mezi zájmy klientů, etikou a zachováním dobré reputace kanceláře. Odmítání určitých případů je často nutné, abychom zachovali důvěryhodnost a integritu naší advokátní kanceláře, a vnímám to jako základ naší profesionální odpovědnosti.

Jaký je váš názor na vstup AI do právního světa? Využíváte ji v rámci vaší firmy?

Ve využívání umělé inteligence obecně vnímáme v byznysu obrovský potenciál, i proto je pro nás samozřejmě tento trend extrémně důležitý, a to nejen v souvislosti s poradenstvím pro naše klienty, ale i ve vztahu k fungování naší firmy – téměř každý interní i externí proces musí být podroben zkoumání, zda jej nelze realizovat efektivněji. Vedle zapojení ChatGPT do každodenní práce intenzivně testujeme a nyní již i využíváme také komplexnější nástroje na sofistikovanou tvorbu a revizi dokumentů. Zaujímáme ovšem obezřetný postoj a samozřejmě vnímáme rizika spojená s nakládáním s důvěrnými informacemi.

Věnuje se vaše kancelář právnímu poradenství v oblasti ESG? Případně jak dlouho?

Naše kancelář byla už před několika lety jednou z prvních na trhu, která se začala této oblasti s velkou perspektivou intenzivně věnovat. Nyní už máme pro ESG poradenství stabilní tým, mimo jiné s pěti partnery. Objem práce v tomto segmentu neustále rychle roste. Aspekty ESG se přirozeně stávají nedílnou



součástí investic a obchodních strategií pro takřka všechny naše klienty, ať už z jejich přesvědčení, nebo „pouze“ z povinnosti. Čekáme, že tento trend bude dále akcelarovat. Nepovažujeme ale implementaci ESG do strategie našich klientů pouze za nutnost, ale také za velkou příležitost.

Máte ve svých řadách studenty práv? A jak s nimi pracujete?

Ano, aktuálně jich je u nás více než pět desítek. Za tyto juniorní kolegy má vždy zodpovědnost někdo zkušený. Seniorní právníci se studentům intenzivně věnují, aktivně je zapojují přímo do dění a pravidelně jim pak také dávají zpětnou vazbu. Kdo má tedy chuť a vůli na sobě pracovat, může pod vedením našich seniorních kolegů velmi rychle profesně růst. Ostatně i já sám jsem toho příkladem. Do HAVEL & PARTNERS jsem nastoupil jako koncipient hned po vysoké škole a postupně jsem se i díky mentoringu zkušenějších kolegů vypracoval až na pozici společníka kanceláře.

V jaké oblasti očekáváte příští rok největší propad?

Tento i předchozí rok byla na trhu v důsledku nejisté ekonomické, ale i geopolitické situace znát jistá obezřetnost investorů, což se projevilo sníženou aktivitou v oblasti M&A. I trh nemovitostí se dosud vypořádává s vysokými úrokovými sazbami, a v důsledku toho s omezenou poptávkou. Výhled do příštího roku se nicméně i v těchto oblastech pomalu překlápí do optimismu a očekáváme meziroční růst, i když zřejmě nebudeme ještě na číslech z doby před covidem.

V jaké oblasti očekáváte příští rok největší nárůst?

Vzhledem k situaci na trhu s korporátními dluhopisy, o které kolegové z naší kanceláře, konkrétně řídicí partner Jaroslav Havel a také partner Jan Topinka, v poslední době informovali i v médiích, očekáváme řadu problémů zejména u emitentů v oblasti nemovitostí. I proto se dá čekat zvýšená poptávka po službách v oblasti restrukturalizací a insolvenčí. Růst nicméně očekáváme i v dalších oblastech, zejména v oblasti veřejného sektoru, litigační praxe, technologií a práva komerčního sektoru. Trvale roste i zájem o služby daňového právního poradenství. Soustředíme se i na další rozvoj služeb pro privátní klienty. ●

MONIKA KAJANKOVÁ

PARTNERKA

DENTONS

Jaká byla vaše cesta k advokacii?

Byla přímočará. Škola, koncipient, advokát...

Proč kariéra v advokacii?

Právo pro mě byla volba spíše praktická. Otázka po střední škole byla, čím se budu živit, a možnosti uplatnění s právním vzděláním zaručovaly určitou jistotu do budoucna.

Co považujete za klíčové faktory úspěchu ve vašem odvětví?

Silný právně-technický základ, schopnost navazovat kontakty a komerční přístup. Klient chce vědět, že rozumíte i obchodně, čeho se má dosáhnout. Přinášíte mu určitou přidanou hodnotu jako konzultant (nejen jako právní poradce) a tomu uzpůsobíte svůj přístup v jednání a při nacházení praktických řešení.

Jaké jsou největší výzvy a příležitosti pro právní kanceláře?

Největší výzvy jsou nejspíše stále stejné, zejména v Praze. Získat a udržet si dobré kolegy, získat a udržet si klienty. Přičemž advokacie nemusí být pro právníky nejatraktivnější. U klienta se zkušený právník může posunout dál, více k praktickému zapojení do projektu. Draftování dokumentů přitom nechá na advokátech. Finanční odměna se dá srovnávat, právníci ve firmách navíc mají většinou více času na soukromé aktivity a rodinu.

Největší příležitosti přicházejí s novými trendy ať už v průmyslu, politice, ekonomice a podobně. Dnes bych za největší příležitosti pro naši kancelář považovala oblast energetiky, TMT a restrukturalizace.

Co by měly právní kanceláře dělat pro atraktivitu právní profese u mladší generace?

Mladší generaci by měli oslovovat zvlášť mladí profesionálové. Představovat jí zajímavé projekty ze života, na kterých jejich kancelář pracovala. Já již právníka nevnímám jako člověka v saku, kravatě a košili s kufříkem. Oblečení i v advokacii je ležernější. Způsob komunikace je uvolněnější, více praktický a srozumitelnější, respektive více lidský. Tak by se to mělo prezentovat i mladší generaci.

Jaké nové oblasti práva považujete za perspektivní v následujících letech?

Myslím, že je to energetický sektor, TMT (AI, cybersecurity, datafication) a insolvence/restrukturalizace.

Jaký je váš názor na využití umělé inteligence v právním sektoru?

Pozitivní. Jde o nový nástroj, který pomůže zpracovat obrovské objemy dat a zefektivní pracovní postupy.

Jak se podle vás mění role advokáta v dnešní digitální době?

Nevnímám, že by se měnila. Platí, že i nadále je potřeba právo aplikovat na neustále se měnící konkrétní případy ze života. Robot nemůže nahradit empatii, kterou klient po svém právníkovi požaduje.

Jak se digitální transformace odráží v efektivitě právních služeb, které nabízíte?

Přináší větší efektivitu a na druhé straně i větší tlak na rychlost zpracování.

Měly by právní kanceláře aktivně propagovat diverzitu a inkluzivitu, nebo by měly prioritizovat pouze schopnosti a zkušenosti při náboru nových talentů?

Pro klienta je rozhodující výsledek a kvalita služeb. Musíme být schopni se spolehnout na kolegy v týmu a být přesvědčeni, že ten, koho klientovi doporučujeme, se o jeho záležitosti dobře postará. To ovšem diverzitu nevyklučuje. Jinými slovy, podpora diverzity pomůže přitáhnout zájemce a zaujmout talenty, o které má kancelář zájem. Z nich by se pak mělo vybírat podle schopností, zkušeností a možnosti uplatnění. ●

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



EVA SVOBODOVÁ

PARTNERKA

WHITE & CASE

Jak si udržujete přehled o trendech a nástrojích v oblasti právních technologií?

Sama se o trendy aktivně zajímám a velkou výhodou je náš globální tým pro inovace. Kromě monitoringu trendů a interních školení testuji i vyvíjí nové technologie a jeho práce byla v minulém roce dokonce oceněna ze strany Financial Times. Konkrétně šlo o automatizaci rutinních úkonů a jedním z úspěšných projektů byla revize 100 úvěrových smluv za méně než třetinový čas.

Jak jste informováni o nejnovějších trendech a změnách v mezinárodním právu a právním průmyslu?

Tím, že jsme mezinárodní kancelář, je to pro nás relativně snazší, než např. pro čistě české kanceláře. Na lokální i mezinárodní úrovni fungujeme v tzv. practice a industry groups, kde vzájemně sdílíme novinky, trendy, know-how, výstupy z konferencí, seminářů a odborných publikací, a to jak v jednotlivých oborech práva, tak v průmyslových odvětvích.

Jak podle vás technologie ovlivní místní trh právních služeb v budoucnu? Jak vidíte roli technologií a automatizace v právní oblasti a jak mohou být přínosné pro klienty?

Technologie již ovlivňují trh právních služeb. Naše kancelář se dlouhodobě snaží automatizovat rutinní činnosti a zefektivnit práci advokátů. S rozvojem AI se automatizace, efektivita a rychlost ve standardizovaných činnostech posune ještě dál, což mj. sníží náklady pro klienty. I tak ale věřím, že lidská kreativita zůstane klíčová, a technologie budou hrát podpůrnou roli.

Jak se podle vás vyvíjí lokální konkurenční prostředí v právním odvětví a jaké strategie byste doporučila?

Na lokálním trhu právních služeb je silný tlak na snižování cen, často bez zohlednění kvality. Je klíčové najít hranice pro tento tlak a vyvarovat se trvalému podhodnocování cen. Budoucnost spočívá v efektivní práci, včetně využívání dostupných technologií, a zaměření se na poskytování kvalitních služeb. Konkurenční podhodnocování cen může vést ke snížení kvality, což není udržitelný přístup. Nelze očekávat neustálé zlevňování právních služeb, je důležité hledat spíše kvalitu za adekvátní cenu. Existují klienti, kteří jsou schopni rozpoznat a ocenit kvalitu, a věřím, že jich bude přibývat.

Jak si mohou mezinárodní advokátní kanceláře udržet konkurenceschopnost a inovativnost v měnícím se právním prostředí? Čím se podle vás vaše kancelář v tomto ohledu odlišuje?

Naše kancelář cílí na poskytování špičkových služeb, velmi často s mezinárodním přesahem. Řada kolegů má oprávnění poskytovat právní služby ve Velké Británii nebo USA, což představuje určitou konkurenční výhodu. Klademe důraz na kvalitu,



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

prvotřídní servis a přidanou hodnotu pro klienty. Soustředíme se na klienty, kteří oceňují vysokou úroveň poskytovaných služeb. Naše kancelář se dlouhodobě zaměřuje na silné lokální klienty s důrazem na loajalitu a budování dlouhodobých vztahů. Na rozdíl od jiných mezinárodních kanceláří se nespolehnáme na přísun práce ze sítě, ale naopak aktivně exportujeme do jiných jurisdikcí.

Jaké trendy nebo posuny podle vašeho názoru očekáváte v budoucnosti na trhu právních služeb a jak si může firma udržet konkurenceschopnost v tomto prostředí?

Myslím, že v budoucnu dojde na trhu právních služeb k rozevírání nůžek mezi lokálními a mezinárodními kancelářemi, a to i v souvislosti s využíváním technologií. Některé z nich mohou být obtížněji dostupné pro lokální firmy, což může naopak prospět mezinárodním subjektům. Jako zásadní pro udržení konkurenceschopnosti vidím ale nadále neustálé vzdělávání se, zdokonalování pracovních postupů, zkoušení nových cest, prostě celkový rozvoj a hlavně nezaspát.

Jak zvládáte vysoce stresové situace a deadliney? Jak si udržujete rovnováhu mezi pracovním a soukromým životem v náročném právnícké kariéře?

Dobře, hlavně díky letitým zkušenostem a sehranému týmu naší kanceláře. K soukromému životu se snažím přistupovat stejně zodpovědně jako k pracovnímu. Cíleně si vyčleňuji čas na rodinu/sebe a chovám se k němu obdobně jako ke klientskému jednání, které si nedovolím jen tak bezdůvodně zrušit. Někdy to samozřejmě nejde jinak, ale obecně vnímám velkou změnu ve flexibilitě práce.

Můžete nám přiblížit svou cestu k právnícké profesi? Co vás motivovalo k této kariéře?

Bylo to poměrně pragmatické rozhodnutí; v době, kdy jsem končila střední školu, byly práva a mezinárodní advokacie způsob, jak se dostat se k zajímavé práci v mezinárodním prostředí.

Jakou radu byste v rychle se měnícím právním prostředí dala ostatním mladým právníkům, kteří usilují o úspěch v oblasti práva?

Ideální je vlastní vnitřní motivace dělat dobře svou práci, nespojit se s průměrem a být ochoten udělat něco navíc. Na začátku je určitě dobré nebát se zeptat nebo udělat chybu, nikdo se nestal odborníkem přes noc. Plus určitá míra pokory, na tu se dnes často zapomíná, ale věřím, že je to důležitá kvalita dobrého člena týmu i dobrého leadera. ●

MARCELA KÁŇOVÁ

PARTNERKA

ROWAN LEGAL

Jak vnímáte rostoucí počet advokátních kanceláří na trhu a plánujete na tento trend reagovat nějakým konkrétním způsobem?

Rostoucí počet advokátních kanceláří vnímáme jako přirozený trend na trhu s právními službami. Přímou reakcí na něj ale neplánujeme, naši strategií je další růst a personální posilování napříč našimi specializacemi tak, abychom i nadále zajišťovali full service na nejvyšší úrovni. Tomu odpovídal i vývoj v předchozím roce, kdy se nám podařilo získat důležité seniorní odborníky například na pracovní právo, nemovitosti, veřejné zakázky, ale třeba i na IT nebo hospodářskou soutěž.

Jaký vnímáte posun v očekáváních a potřebách vašich klientů a jak se jim přizpůsobujete?

Klienti v dnešní době očekávají komplexní řešení svých problémů, spíše než prostou právní radu v jedné konkrétní oblasti. Vidíme, že klienti velmi pozitivně hodnotí jak naši schopnost radit napříč odvětvími, tak i naši znalost jejich byznysu a naše přesahy do jiných oblastí – např. v oblasti IT nebo daní.

Plánujete posun vašeho zaměření s ohledem na změnu trendů, potřeb klientů i samotné klientské základny?

Výrazný posun v zaměření kanceláře neplánujeme, nicméně samozřejmě sledujeme aktuální trendy a reagujeme na ně. Průběžně tak inovujeme naše služby vč. zapojení LegalTech externích nástrojů např. na automatizaci dokumentů nebo whistleblowing, ale inovujeme i interně tak, abychom nadále zlepšovali spolupráci a výměnu know-how našich interních týmů. Pokud bych měla shrnout naše zaměření, i v budoucnu chceme být full servisová kancelář poskytující top právní poradenství napříč obory, založené na výborné znalosti klientova byznysu a využívající poslední technické trendy.

Jak se reflektují principy ESG a CSR v běžném provozu vaší kanceláře?

ESG i CSR vnímáme jako důležité oblasti, které jsou pevně spjaty s advokátní praxí. V otázkách ESG nejen radíme našim klientům, ale zároveň tento koncept rozvíjíme i v kanceláři. Konkrétně jsme zřídili interní ROWAN KLUB, na jehož platformě diskutujeme se zaměstnanci o všech aspektech ESG a jejich nápady následně přenášíme do praxe, najali jsme také interní odborníky, která bude veškeré firemní ESG aktivity koordinovat. Co se týče CSR, zde postupujeme podle stanovené strategie a věnujeme se především právní, materiální či finanční pomoci, například maminkám-samoživitelkám.

Jak udržujete krok s technologickými trendy a můžete nám sdělit některé technologie, které jste již integrovali do vaší práce?



Jen za poslední rok jsme ve spolupráci se společností Legal Systems spustili systém automatizace dokumentů. Naši klienti tak získávají inovativní nástroj, díky kterému výrazně ušetří čas při přípravě a revizi smluvní dokumentace. Rovněž jsme představili komplexní řešení pro whistleblowing pod názvem „Smartwhistle“, v rámci kterého kombinujeme právní službu s technickým řešením od švédské společnosti WhistleLink.

Jaký dopad očekáváte, že budou mít technologické inovace na výkon advokacie v budoucnu?

Technologické inovace a digitalizace budou hrát ve světě advokacie v budoucnu čím dál větší roli. I proto, že budou kanceláře muset držet krok se svými klienty. Pokud se tomu nepřizpůsobí a tento fakt nepřijmou, je velice pravděpodobné, že je klienti začnou brzy opouštět. Očekáváme, že významnou roli bude hrát umělá inteligence, která umožní větší specializaci na složitější právní otázky. Důležitá bude rovněž automatizace, díky které se advokáti budou moci více zaměřit na služby s vyšší přidanou hodnotou, například strategické poradenství či právní analýzy.

Co děláte pro přilákání nových talentů a jak zajistíte, že vytváříte prostředí, které je pozitivní a inkluzivní?

Pro pozitivní prostředí v kanceláři je důležitá především otevřená komunikace, schopnost naslouchat a inovovat. O to se snažíme v rámci systému mentoringu, ale i tím, že pravidelně pořádáme neformální setkání na různá témata s našimi mladšími kolegyněmi a kolegy – ať již jde o pracovní podmínky, zastoupení žen, nebo třeba o přístup kanceláře k udržitelnosti. Jejich podněty bereme vážně a reagujeme na ně – letos jsme tak například dále vylepšili náš odměňovací systém, ale např. i „udržitelně“ vybavili naše nové kancelářské prostory, o čemž ještě určitě uslyšíte.

Pozitivní a inkluzivní prostředí se ale snažíme vytvářet i tím, že podporujeme vlastní aktivity samotných studentů a konci-pientů. Dobrým příkladem je např. Lawworking – aktivita našich mladých právníků „pro mladé“, kde se přesně tato témata diskutují. I toto nám pomáhá pochopit, kam je třeba se dále posunout.

Příjemné pracovní prostředí, fajn tým, kultura otevřené společnosti po stránce komunikační i kariérní – to jsou věříme naše hlavní lákadla pro nové talenty. Abychom je přilákali a tyto hodnoty jim dobře nasdíleli, spustili jsme letos nový kariérní portál a celou novou employer-brandingovou strategii. ●

KATEŘINA HÁJKOVÁ

SENIORNÍ ADVOKÁTKA

PRK PARTNERS

Jakým způsobem vstupuje do vaší práce umělá inteligence a kde vidíte její hlavní přínosy i rizika pro váš obor?

Umělá inteligence má zcela nesporně celou řadu využití i v právní profesi. Tyto nástroje již dnes mění dřívější přístup k práci s právními informacemi ve smyslu jejich vyhledávání a organizace a čím dál více umožňují efektivní automatizaci typizované opakující se agendy, jako je například vymáhání pohledávek nebo smluvní dokumentace úvěrů. Na druhou stranu, oproti mnohým očekáváním se nelze domnívat, že by umělá inteligence měla být v dohledné době schopna právního rozhodování ve smyslu, jak zjištěné právní informace aplikovat na konkrétní případ v lidském životě, který je téměř vždy svými okolnostmi unikátní a jeho správné právní posouzení vyžaduje zkušenosti, smysl pro spravedlnost a často i značnou míru empatie, čehož stroj schopný není. Umělá inteligence ale najde velmi dobré a efektivní využití v přípravě podkladů pro takové právní rozhodnutí. Nicméně, pokud jde například o rozhodování sporů mezi lidmi, existují dobré argumenty, proč zde působení umělé inteligence bez lidské kontroly vůbec neumožnit, i kdyby toho technologie někdy schopna byla.

Je pro vás v době, kdy je možné téměř všechno řešit elektronicky/online, stále důležitý osobní kontakt a jednání s klientem? V čem?

Osobní kontakt přispívá k budování dlouhodobých vztahů založených na důvěře (a někdy i na přátelství) a proto bude pro nás i nadále nepostradatelný.

Co je z vašeho pohledu klíčové pro úspěšné nastartování kariéry v advokacii?

Kromě solidního vzdělání, kvalitní angličtiny nebo němčiny a zahraniční praxe potřebuje začínající český právník jasné zaměření na oblast, která má budoucnost a pokud možno mu umožní odlišit se od konkurence. Klíčové je samozřejmě i budování sítě kontaktů a aktivní marketing – přednášení na odborných konferencích, zaslání právních novinek současným a potenciálním klientům, prezentace na sociálních sítích a podobně.

Jaká je podle vás role advokáta v dnešním světě a jak se liší od minulých generací právníků?

Svět se mění nevídaným tempem, umělá inteligence bude mít převratné dopady na náš obor a právní prostředí, ve kterém naši klienti podnikají, je čím dál tím složitější. Dnešní advokát se těmto změnám musí neustále přizpůsobovat a učit se nové věci, jinak mu ujede vlak. Neustále se zpřísňující regulatorika klade důraz na interdisciplinaritu a schopnost pružně zapojit se do týmu odborníků s různorodou specializací je dnes samozřejmostí.

Máte pocit, že mladí právníci a právničky mají tendenci se specializovat více než v minulosti?

Již dnes je specializace poměrně běžná, ale generalistů je stále hodně a mladí právníci a právničky většinou vnímají, že složitě právní prostředí vyžaduje specializaci na jednu nebo více oblastí.

Vnímáte v posledních letech nějaké změny v očekáváních klientů vůči právníkům a jakým způsobem se snažíte tato očekávání naplnit?

Klienti vyvíjejí stupňující se tlak na efektivitu advokátů a projevují čím dál tím menší ochotu platit na základě hodinových sazeb. Krom toho očekávají, že právník bude mít dobrou znalost jejich byznysu a že je bude aktivně upozorňovat na relevantní změny právního prostředí. Tomuto očekávání se snažíme vyjít vstříc efektivním používáním vzorů, zaváděním standardizovaných postupů, pružným nasazování týmů zkušených odborníků napříč oblastmi, které klienta zajímají, používáním dostupných technologií, včetně umělé inteligence, monitoringem judikatury a legislativních změn, jakož i průběžným vzděláváním našich právníků.

Jak zásadní roli ve vaší práci hrají inovace a modernizace? Jak se dá držet krok s těmito změnami?

V současné době zaznamenáváme překotný vývoj nejen v inovacích samotných, ale i v jejich právní úpravě. Zejména na evropské úrovni byla vydána celá řada právních předpisů, které vytvářejí regulační rámec pro inovativní technologie. Ať už jsou to třeba kryptoaktiva a kryptoměny (nařízení MiCA), kybernetická bezpečnost (směrnice NIS2 a specificky pro finanční sektor nařízení DORA), nařízení Digital Markets Acts and Digital Services Act, na spadnutí je nařízení eIDAS2, které si klade za cíl vytvoření evropské digitální peněženky, hovoří se i o možných změnách v GDPR. Udržet krok s těmito legislativními změnami je samozřejmě velmi náročné a vyžaduje to tým dedikovaných specialistů na tuto problematiku. Na druhou stranu je ale třeba říci, že tyto regulace samy o sobě potřebné inovace nevytvoří ani neurychlí a v poslední době se zdá, že Evropa je světovou jedničkou spíše v produkci těchto právních předpisů než v inovacích samotných. ●



MILAN RÁKOSNÍK

COUNSEL

CLIFFORD CHANCE

Jakým způsobem vybíráte mezi advokáty ty, kteří jsou pro vás klíčoví?

Nepracujeme s ničím, jako je kategorie klíčových advokátů. Typické ovšem je, že význam konkrétních právníků se zvyšuje s rostoucí expertizou, posilujícími se vztahy s klienty a souvislejícím postupem ve firemní hierarchii.

Jak pečujete o své talenty - jak s nimi pracujete?

Zaměřím se na rozvoj právníků. Každý právník má svého mentora - přiměřeně seniornějšího kolegu, který dobře zná jeho práci. Základním rámcem pro rozvoj je systém tzv. tří konverzací, které proběhnou mezi mentorem a právníkem každý rok a slouží k nastavení cílů a monitorování výsledků. Všichni právníci mají možnost účastnit se celé řady interních i externích vzdělávacích akcí, včetně každoročního školení na jiné pobočce Clifford Chance. Poměrně brzy dáváme juniorním kolegům příležitost být „viditelným“ členem týmu na zajímavých transakcích, včetně intenzivního kontaktu s klienty. V tom jsme poměrně unikátní.

Jak máte nastavený kariérní systém včetně kritérií pro postup na vyšší pozice?

Standardní kariérní cesta právníka v Clifford Chance je koncipient - advokát - seniorní advokát - counsel - partner. Každá pozice má svá kritéria, přičemž k jejich hodnocení slouží zejména výše zmíněný systém tří konverzací. S rostoucí senioritou přirozeně rostou nároky. Platí přitom, že u juniorů je kladen důraz zejména na právní znalosti a schopnost právo aplikovat. U starších advokátů to považujeme do určité míry za samozřejmost prověřovanou každodenní prací a klademe důraz na rozvoj „měkkých“ schopností, jako je vedení týmu, kontakt s klienty, rozšiřování takzvaných business case a podobně.

Jak si udržujete existující tým lidí? Jaké benefity a systémy odměňování využíváte?

Péče o všechny zaměstnance (nejen právníky) je v Clifford Chance založena na třech pilířích - odměňování a benefity, osobní rozvoj a kvalita pracovního prostředí. Rozvoj právníků jsem už popisoval. V odměňování hlídáme, abychom byli na špičce celého trhu. Vedle toho poskytujeme širokou škálu dalších benefitů. Různé teambuildingové aktivity pořádáme na měsíční bázi. Velmi dbáme na to, aby se každý cítil dobře a panovaly dobré vztahy napříč všemi odděleními a funkcemi v kanceláři. Považujeme to za fundamentální prvek kvality pracovního prostředí.

Jak řešíte efektivní využití pracovních míst v kancelářích?

Nedávno jsme provedli kompletní renovaci kanceláří tak, aby po všech stránkách splňovaly moderní požadavky. Zachovali



jsme přitom systém dedikovaných stolů a sdílení kanceláří maximálně dvěma právníky - junior a senior. Je to osvědčené nastavení, které umožňuje efektivní spolupráci a vzájemné obohacování obou kolegů. Rozhodnutí jsme přitom mimo jiné založili na průzkumu mezi zaměstnanci, který jasně ukázal, že vlastní pracovní místo je významným prvkem kvality pracovního prostředí, tedy dalším dílkem do skládačky celkové spokojenosti.

Co plánujete v oblasti ESG pro následující měsíce?

Máme ambici být lídrem v oblasti implementace principů ESG. Máme k tomu robustní rámec formulovaný na globální úrovni. Ten se významně promítá do každodenního chodu i naší pražské kanceláře. Od samozřejmých drobností, jako je třídění odpadu, až po naprosto zásadní rozhodnutí ve volbě konkrétních mandátů a klientů. Lokálně jsme obzvlášť hrdí na naše zapojení v charitativních a pro bono projektech. Seznam aktivit je opravdu dlouhý, v nejbližší době plánujeme například seminář právního minima pro dospívající děti z dětských domovů, workshop „All our coming outs“ ohledně bezpečného a inkluzivního pracovního prostředí připravený ve spolupráci s nadací Pride Business Forum nebo interní sbírku v rámci projektu Krabice od bot, což je největší česká sbírka vánočních dáreků pro děti v nouzi.

Jak reagujete v souvislosti s inflací a dalšími aktuálními negativními okolnostmi na zvyšování sazeb směrem ke klientům?

Jaké máte v této zkušenosti s uplatňováním inflační doložky?

Businessové prostředí se nyní potýká s výzvami, které spíše zesilují konkurenční prostředí a vytvářejí tedy tlak na sazby. My upravujeme sazby periodicky, avšak na individuální bázi tak, aby reflektovaly expertizu konkrétního právníka. Pro klienta se však většinou celková cena jeho projektu nemění. Je to proto, že dbáme na efektivní složení projektových týmů a využíváme moderní inovativní nástroje. Pokud jde o zaměstnance, v rámci každoročního hodnocení zaměstnanců popsaném výše, dochází také k úpravě individuální odměny. S inflačními doložkami nepracujeme ani interně, ani ve vztahu s klienty. ●



JAKUB KABÁT

ADVOKÁT

CMS

Jaké jsou hlavní trendy a výzvy v oblasti právního byznysu, které budou mít významný dopad v příštích letech?

Mezi trendy a výzvy patří jednoznačně digitalizace, automatizace a AI. Advokáti i klienti by si měli uvědomit, že pokud kanceláře aktivně používají moderní technologie, vede to ke zvýšení efektivnosti práce, a klienti tak mohou dostat požadované služby rychleji a v některých případech i levněji. Dalším bodem je klesající zájem o práci v advokacii. Lidé stále více upřednostňují work-life balance před často časově náročným, někdy stresujícím a perfekcionistickým prostředím advokacie. Kanceláře tak stojí před výzvou, jak zaujmout talenty. Pokud chtějí uspět, měly by se zbavit stínu minulosti, kdy se běžně a „radostně“ pracovalo po nocích a víkendech, a dokázat nastupující generaci, že tyto časy mizí a že právě ona může být součástí změny kultury ve velké advokacii, která upřímně již rychle nastává.

Jaké dovednosti a kvality považujete za klíčové pro úspěšného advokáta v dnešním prostředí?

Hluboká a aktuální znalost práva je pochopitelně nezbytná, ale sama o sobě nestačí. Je nutné, aby se advokát specializoval na určitou oblast, ve které je opravdovým expertem. Velmi důležitá je taky znalost odvětví a jeho specifik, ve kterém daný klient působí, neboť to může mít vliv na kvalitu a vhodnost poradenství pro konkrétního klienta. Dále je to například schopnost navazovat a udržovat vztahy s klienty, mít takzvaný „businessový přístup“, schopnost srozumitelně komunikovat s klienty, kteří nemají právní vzdělání a kteří potřebují dostat praktickou radu, které skutečně porozumí. Těž by měl mít potřebnou dávku empatie, schopnost dobré komunikace s kolegy a schopnost vést a efektivně organizovat práci.

Jak podporujete rozvoj mladých talentů ve vaší kanceláři a jakou roli hrají v budoucnosti advokacie?

Rozvoj mladých talentů je pro CMS důležitý. Víme, že hrají zásadní roli pro budoucnost naší kanceláře a celé advokacie. Jsou to právě mladí právníci, kteří mohou pomoci obnovit zájem mladší generace o advokacii, zejména tím, že ukážou, že advokacie je stále „cool“ a je možné ji vykonávat při zachování zdravého rozumu. Jak právní studenti, tak koncipienti dostávají průběžný feedback a jsou hodnoceni za účelem jejich rozvoje. Koncipienti a advokáti mají možnost účastnit se celé řady školení na osobní rozvoj a soft skills.

Jaké jsou největší výzvy při udržování vyváženého osobního a pracovního života jako advokát?

Advokacie může být náročná, a to jak časově, tak co do míry stresu, pracovního tempa a obecně duševního zdraví. Mnohdy bývá těžké skloubit pracovní a osobní život, obzvlášť pokud

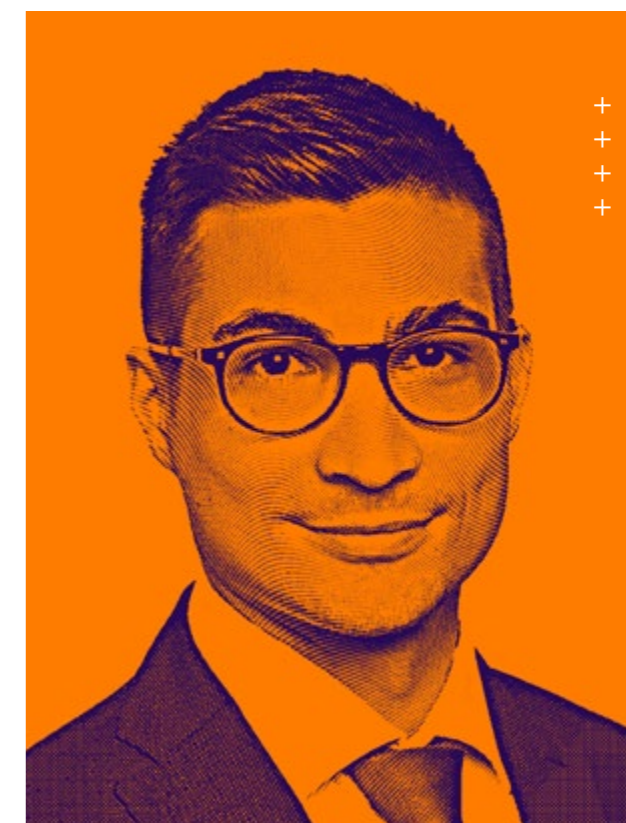
má advokát nebo advokátka malé děti. Největší výzvou je proto nalezení rovnováhy mezi světem pracovním a osobním. Člověk se nesmí nechat tzv. „sežrat“ pracovním prostředím a vysokými nároky. Situace každého člověka je samozřejmě jedinečná a individuální, ale dle mého osobního názoru je základem pro spokojený a vyvážený osobní život při výkonu advokacie jistá dávka nadhledu a také zdravé a upřímné vztahy s klienty, kteří jsou také jen lidé, a na konci dne je to práce „jen“ práce.

Jaká byla vaše nejdůležitější pracovní nebo osobní lekce, kterou jste se naučil během své kariéry v advokacii?

Důležitější než znát zpaměti všechny paragrafy, rozhodnutí soudů a mít ihned na všechno dokonalou odpověď je mít lidský a přátelský přístup ke kolegům a klientům a podílet se ve firmě na vytváření příjemného a pohodového pracovního prostředí.

Jak se vy a vaše kancelář vyrovnáváte s výzvami spojenými s odstraňováním předsudků a stereotypů v rámci právního prostředí? A jak podporujete rozmanitost ve vaší kanceláři?

Jedním z hlavních stereotypů ohledně práce ve velkých advokátních kancelářích je pravděpodobně dojem, že se jedná o náročnou a stresující práci. To je do jisté míry pravda a současně to neplatí jen pro velké kanceláře. Proto si naše kancelář zakládá na přátelském pracovním prostředí, dbáme na work-life balance, pořádáme společné akce a události, podporujeme dobročinné akce a spolky. Pokud jde o rozmanitost, ve Velké Británii získala CMS certifikaci ISO pro diverzitu a inkluzi, což je první advokátní kancelář, která tuto certifikaci získala. Nedávno kancelář také představila svou Chartu ESG, která slouží jako rámec pro stanovení jejího přístupu a závazků v souvislosti s odpovědným podnikáním a environmentálními, sociálními a správními faktory (ESG). ●



JAN JUROŠKA

PARTNER

KINSELLAR

Jaká tři slova charakterizují vaši advokátní kancelář?

Tým. Prestiž. Zábava.

Jaké oblasti práva čeká podle vás v budoucnosti největší rozvoj, a které naopak zažívají defenzivu?

Rozvíjejí se technologie, kybernetická bezpečnost a regulace umělé inteligence. Jedná se o odvětví, která se propisují i do dalších oblastí, ať už se jedná o oblast energetiky, infrastruktury, finančních služeb, nebo HealthCare a Life Science, kterým se naše kancelář věnuje a u kterých očekáváme další růst. Ve zmíněných oblastech rovněž očekávám zvýšenou aktivitu v oblasti M&A. V oblasti mezinárodních M&A a velkých nemovitostních transakcí pak bude záležet na dalším makroekonomickém a geopolitickém vývoji, zejména pak na vývoji výše úrokových sazeb. V této souvislosti bude zajímavé sledovat, zda bude docházet k nárůstu insolvencí a s tím souvisejících restrukturalizací a prodejů majetku.

Které nové trendy se musíte naučit?

Jedním z důležitých trendů a současně i výzvou pro všechny právníky je a bude využívání umělé inteligence a automatizace právních procesů. Vnímám stále větší tlak ze strany klientů, aby byly právní služby poskytovány nejen kvalitně, ale i efektivně, čemuž bude muset být uzpůsobena organizace kanceláře. Dalším, méně příjemným trendem je úbytek talentů, kteří by měli zájem o výkon advokacie.

Jak právníkům usnadnit práci? Co byste změnil v zákoně o advokacii?

Zavedením technologických nástrojů pro správu případů a automatizaci rutinních úkolů. Domnívám se, že některé procesy jsou stále příliš složité, formální a byrokratické. Celkově by bylo dobré některé procesy zjednodušit a digitalizovat tak, aby i právo reagovalo na rychlý pokrok, který moderní technologie přináší. S tímto souvisí i odpověď na druhou otázku. Měli bychom se snažit najít cestu, jak modernizovat advokátní předpisy, včetně etických kodexů tak, aby odrážely nové trendy související s digitalizací a globalizací právních služeb.

Jak poznat dobrého právníka / právníčku? Jak poznat dobrou advokátní kancelář?

Dobrý právník by měl především vzbuzovat důvěru, měl by být schopen naslouchat a komunikovat s klientem. Když narazíte na advokátní kancelář, která má výsledky hlasitější než jejich marketing a inovace nejsou jen na papíře, víte, že jste na správném místě.

Proč jste se rozhodl pro firmu, ve které pracujete? Co bylo pro vaše rozhodování nejdůležitější?

Po studiích v USA jsem věděl, že budu chtít působit v mezinárodní kanceláři, která by mi umožnila pracovat na zajímavých mezinárodních projektech, využívat anglický jazyk a potkávat se zajímavými lidmi z celého světa. Rozhodujícím faktorem pro mé rozhodnutí přijmout konkrétně nabídku Linklaters (předchůdce naší současné kanceláře) bylo poslední osobní setkání a interview s naším managing partnerem Lukášem Ševčíkem. Bylo to velmi příjemné a přátelské setkání, které rozhodlo o tom, že jsem již ani nečekal na nabídky z konkurenčních kanceláří. Profesně i osobně to bylo určitě nejlepší rozhodnutí, které jsem udělal.

Co nabízí podle vašeho názoru mladému právníkovi / právniče práce v renomované mezinárodní právní firmě (korporátu) a co v menší lokální advokátní kanceláři?

Práce v mezinárodní advokátní kanceláři nabízí mladým právníkům možnost práce na komplexních (často mezinárodních) případech, výzvy v podobě práce s klienty a kolegy z různých jurisdikcí a výhodu zázemí a administrativní podpory. U menších lokálních kanceláří záleží především na jejich specializaci a zaměření, což může mít vliv na další rozvoj a specializaci budoucích právníků.

Domníváte se, že by právník měl odmítnout klienta, jehož aktivity nejsou v souladu s hodnotami, které sám sdílí?

Pro výkon advokacie je velmi důležitá chemie, která se vytváří mezi advokátem a klientem. Pokud jsou hodnoty klienta a advokáta natolik rozdílné, pak je na místě, aby právník takového klienta odmítl. V rámci výkonu advokacie se snažíme budovat dlouhodobé a partnerské vztahy, ze kterých těží obě strany, jak klient, tak advokátní kancelář. Domnívám se, že aby se podařilo takové vztahy vybudovat a udržet, je důležité, abychom s klienty zastávali podobné hodnoty. ●



FILIP DRNEC

ŘEDITEL KANCELÁŘE

CÍSAŘ ČEŠKA SMUTNÝ

Co očekáváte od roku 2024?

Rok 2023 je rokem, kdy slavíme 30. výročí od založení naší advokátní kanceláře. Současně je pro nás rokem enormním z pohledu nárůstu objemu práce. Naše kancelář díky tomu výrazně posiluje, přijímáme nové kolegy a rozšiřujeme počet týmů. Poslední kvartál letošního roku nasvědčuje tomu, že se v tomto trendu se ponese i následující rok.

Jak vnímáte současnou ekonomickou situaci, neobáváte se dopadů krize?

Každá krize s sebou přináší i nové příležitosti. Především na ty se naše klienty snažíme připravit. Nepředvídatelnost současné ekonomické situace a hrozba krize s sebou vždy nese i zajímavé obchodní příležitosti. To platí jak pro nás, tak pro naše klienty. Maximální obezřetnost je v tomto ohledu však zcela nezbytná. Vždy je lepší být připraven než následně litovat a v období krize to platí dvojnásob.

Jsou nějaké oblasti práva, u nichž očekáváte v příštích měsících propad poptávky po právních službách?

Takové oblasti nemáme, kontinuálně pracujeme na vývoji našich právních produktů. Počátkem každého roku seznamujeme klienty s aktuálními společenskými trendy, ale i legislativními novinkami a doporučujeme jim individuální opatření vhodná pro hospodářská odvětví, v nichž působí.

Plánujete v blízké budoucnosti změny v počtu právníků ve vaší advokátní kanceláři?

Za poslední dva roky se počet právníků u nás v advokátní kanceláři zvýšil o 30 procent. Společníci na to zareagovali rozšířením a velkou rekonstrukcí našich kanceláří, vytvořili jsme také nové expertní týmy. Personální expanze je v tomto ohledu kontinuální a organická. Naším hlavním cílem je zvyšování efektivity naší práce, pokračování ve vývoji našich produktů a zaměření se na pracovní komfort našich kolegů. Jsme otevřeni talentům, když k nám přijde někdo zajímavý, kdo chce pracovat, nikdy ho neodmítneme.

Jakým způsobem u vás probíhá hledání a nábor nových právníků a máte s nábořem problém?

Rozhodně je třeba být proaktivní a jít mladým talentům naproti. Na to klademe důraz. Nedílnou součástí náboru je mimo jiné i účast naší kanceláře ve veřejném životě a široká škála společenských aktivit našich společníků, díky kterým se naše jméno dostává do širšího povědomí. Klademe důraz na spolupráci s právníckými fakultami. Dlouhodobě se nám osvědčilo cílit na studenty a z nich si vychovávat advokáty, partnery i společníky. Na studentské pozici u nás před lety začínali i dva ze čtyř společníků Petr Michal a Jakub Hollmann.



Jakým způsobem hledáte a oslovujete potenciální právníky? A co si myslíte o přebírání právníků jiných kanceláří?

Soustředíme se primárně na naši vlastní práci, podporujeme to, co sami vnímáme jako nejlepší a spolupracujeme s organizacemi, jejichž filozofie je nám blízká. Snažíme se tak o vytvoření jakési vlastní gravitace, která přirozeně přitahuje vhodné členy naší kanceláře. Nedílnou součástí toho je samozřejmě i komunikace na sociálních sítích, naše účast na akcích, jako je například job fair, nebo na koncertech pro studenty, které sami pořádáme. Potenciální kolegy z jiných advokátních kanceláří aktivně nehledáme. Nemyslíme si, že je správné si v rámci oboru přebírat lidi a dělat tak zlou krev. Dveře jsou však u nás otevřeny všem.

Plánujete v blízké budoucnosti nějakou změnu v oblasti hodinových sazeb?

Ne všechny služby se dají měřit časem. Naše práce nespočívá v tom, že sedíme u počítače „od-do“. Naš produkt musí mít přidanou hodnotu. V tom spatřujeme naši jedinečnost, která se koneckonců propsala i do našeho sloganu. Klient se nebojí zaplatit za službu, která pro něj měla stěžejní přínos. Neprodáváme hodiny. Hodinová sazba v tomto ohledu představuje spíše doplňkový nástroj a samozřejmě roste v čase.

Proč se účastníte, nebo neúčastníte Právnícké firmy roku?

V rámci srovnávání se mezi jednotlivými advokátními kancelářemi je důležité vidět, kam nás odborná veřejnost řadí. Podstatné nejsou jen ceny samotné, ale i pohled klientů, kde a v čem vidí silné stránky dané kanceláře. V tomto ohledu jsme více než spokojeni.

Věnujete se umělé inteligenci? V jakých oblastech právní praxe se u vás uplatní?

Máme speciální tým, který pracuje na implementaci AI do našich produktů, naším cílem je stát se leadery v této oblasti. Jde s tím ruku v ruce i zásadní legislativa. Kvalitní advokát se musí adaptovat a stát se znalým ne pouze právních předpisů a složitých postupů, ale i všech trendů v průmyslu, politice i kultuře. To v naší kanceláři platilo vždy a ani v souvislosti s umělou inteligencí tomu nebude jinak. ●

FIREMNÍ PRÁVNÍ TÝMY SE VYROVNAJÍ NEJÚSPĚŠNĚJŠÍM ADVOKÁTNÍM KANCELÁŘÍM. JEJICH EXPERTIZA I ODPOVĚDNOST NEUSTÁLE ROSTOU

Elitní firemní právníčky a právníci v Česku se shodují, že v posledních letech je kladen stále větší důraz na jejich detailní znalost interního prostředí a větší míru zapojení do každodenního chodu, operativy a obchodního rozhodování společností. To z nich dělá nejenom nepostradatelné rádce, ale také „interní konkurenci“ pro externí poradce v podobě advokátních kanceláří – protože stejně jako elitní advokátní kancelář, musí být i interní právní tým schopen nabízet pro svého klienta v podobě zaměstnavatele komplexní právní poradenství a pokrýt všechna pro firmu důležitá právní témata.

V čem jsou největší týmy firemních právníků podobné elitním advokátním kancelářím? Úvodní otázka, na kterou hledali pro magazín TOP PRÁVNÍ BYZNYS odpověď šéfrávníci předních firem působících v Česku. „Podobnosti shledávám u specializace jednotlivých kolegů a hloubky znalostí, do které jsou schopni mít svou oblast nastudovanou,“ říká Tereza Rychtaříková, vedoucí právního oddělení Vodafone. Souhlasí s ní také Vladimíra Chlandová, která zastřešuje právní experty v T-Mobile. „Určitě jsme si podobní hlubokými zkušenostmi a znalostmi právní problematiky hlavní činnosti dané společnosti (podobně jako je to se specializací v advokátních kancelářích) a také všeobecným rozhledem a tím, že řešíme konkrétní zadání vždy v jeho širších souvislostech,“ říká.

Z pohledu právníků Komerční banky jde také především o vysokou kvalitu právních služeb. „Ta je daná výraznou specializací jednotlivých právníků a do značné míry i stylem práce, kde hlavními cíli jsou vedle kvality právní rady a ošetření právních rizik i okamžitá dostupnost našich služeb a orientace na

spokojenost interního klienta,“ popisuje Martin Berdych. Gabriela Žáčková Krocová z UniCredit Bank vidí, že jak korporace, tak advokátní kanceláře zaměstnávají právníky s vysokou odborností a kvalifikací. „Oba typy týmů mají tendenci zaměřovat se na různé oblasti práva a často mají specializované oddělení nebo konkrétní právníky pro různé právní disciplíny. Styl práce se začíná velmi podobat, jelikož i firemní právníci jsou v poslední době hodně pod tlakem ohledně rychlosti a zároveň kvality zpracování. Firemní právníci jsou dle mého názoru více tlačeni do minimalistických, ale hlavně lidovějších odpovědí, neboť jejich klientem jsou většinou buď sami zákazníci, nebo kolegové z korporace, kteří neprahnu po sofistikovaných odpovědích s odkazy na paragrafy a čísla judikátů,“ říká Žáčková Krocová.

Jak připomíná šéfrávník z pojišťovny Kooperativa Michal Kalvoda, prestiž firemních právníků v posledních 10 letech výrazně vzrostla. „Je to dáno zejména významem velkých korporací, kde působí silné týmy interních právníků. Právě velké korporace zásadním způsobem

ovlivňují českou ekonomiku, a to v různých oborech podnikání,“ říká s tím, že s ohledem na atraktivitu úspěšných firem, jako je například Kooperativa, se běžně stává, že výběrová řízení na pozice firemních právníků jsou zajímavá i pro kolegy z advokacie. „To bylo ještě před pár lety zcela výjimečné,“ dodává Kalvoda s tím, že na rozdíl od advokáta musí firemní právník uvažovat více pragmaticky a musí vnímat, že právo je primárně nástrojem k prosazování ekonomických zájmů. „Podobnost interního týmu velké firmy a elitní advokátní kanceláře je ve specializaci, kterou je potřeba systematicky budovat. Při velké diverzitě právní agendy je potřeba mít experty na různá právní témata. Proto jsme v Kooperativě v rámci právního úseku vytvořili specializované týmy. Stejně jako elitní advokátní kancelář musí být interní právní tým zároveň schopen nabízet komplexní právní poradenství a pokrýt všechna pro firmu důležitá právní témata,“ shoduje se s dalšími vedoucími firemních týmů.

Michal Kalvoda také shrnuje, že kvalita a přidaná hodnota poskytovaných

právních služeb je základním parametrem spokojenosti klienta, což platí pro firemní právníky i pro advokáty. „Na rozdíl od advokáta je však práce firemního právníka více standardizovaná a stabilní. Nicméně, i firemní právník musí reagovat na moderní trendy a aktivně prosazovat inovace,“ říká a dodává, že v jeho týmu si zakládá na otevřené komunikaci a vynikající týmové atmosféře. „Nevím, zda to lze říci o všech advokátních kancelářích,“ říká Kalvoda.

Odpovědnost a expertiza roste

Jak přední firemní expertky a experti již naznačili, v posledních letech roste um jejich týmů. Přesto, sledují nárůst v oblasti právní expertizy a odpovědnosti, které musí zastřešovat v rámci týmu a neoutsorcuji je směrem k advokátním kancelářím? „S ohledem na expanzi Kooperativy a budování nových ekosystémů, jako jsou automotive nebo péče o seniory, jsme přistoupili k vytvoření specializovaného interního týmu na M&A transakce a akvizice nemovitostí. Dalším velkým tématem je nárůst evropské legislativy, která se prolíná téměř do všech postupů a procesů firmy,“ říká Michal Kalvoda s tím, že ve všech oblastech, které jeho právní tým zastřešuje, vnímá v posledních letech nárůst know-how.

„Nárůst právních oblastí, které jsme schopni pokrýt vlastními silami, vnímáme jako výzvu. Interní know-how z tohoto důvodu cíleně budujeme, investujeme do vzdělání a nebojíme se při práci využívat nové technologie,“ přibližuje Kalvoda. Gabriela Žáčková Krocová jeho pohled potvrzuje. „Oblasti se stále spíše rozšiřují a není možné na

všechny nové právní agendy využívat externí advokátní služby, tedy vnímám, že samostudium, čerpání znalostí od kolegů z jiných korporací či různá školení se stala nezbytnou součástí denní praxe všech firemních právníků,“ dodává.

Například Tereza Rychtaříková z Vodafone sleduje ve svém segmentu nárůst v oblasti digitální legislativy, ať už se jedná o regulaci umělé inteligence, implementaci evropského digitálního balíčku, či kybernetické bezpečnosti. „U takto kompaktních a rozsáhlých právních předpisů je sice možno konzultovat jednotlivé záležitosti s externími právními kancelářemi, nakonec to je ale interní právník se znalostí interního prostředí, který odpovídá za zavedení nové legislativy do firemních procesů a komunikaci s dalšími odděleními,“ říká Rychtaříková. „I v našem případě došlo k výraznému posunu know-how právě v důsledku kombinace vysoké komplexity bankovní regulace a souvisejících právních předpisů a výrazné specializace interních právníků. Výsledkem je, že dochází k outsourcingu spíše u dílčích a poměrně konkrétních otázek namísto outsourcingu celých řešení nebo velkých celků,“ doplňuje Martin Berdych z Komerční banky.

„V posledních letech je ve firemních právních týmech kladen větší důraz na detailní znalost interního prostředí a větší míru zapojení právníků do každodenního chodu, operativy a obchodního rozhodování společností. S neustálým nárůstem regulace všeho druhu už není nejdůležitější samotná znalost právních předpisů a schopnost je správně vykládat, ale aktivní spoluúčast na řízení společnosti

a spoluodpovědnost za rozhodování tak, aby se na jednu stranu společnosti chovaly transparentně a zodpovědně a na druhou stále zůstávaly konkurenceschopné, což v některých odvětvích se silnou mírou regulace není vůbec lehký úkol. Firemní právník už si tedy nevystačí s „pouhou“ znalostí práva, ale musí být i zdatným ekonomem, vyjednavatelem a nezřídka i psychologem,“ říká Vladimíra Chlandová.

Kapsy nejsou bezedné

Pokud se přeci jen šéfrávníci potřebují obrátit na externí pomoc, podle čeho si vybírají, s kým budou spolupracovat? „Především podle expertizy konkrétního advokáta nebo právního týmu, schopnosti nacházet a poskytovat praktická řešení vyhovující konkrétní situaci a samozřejmě také podle cenových podmínek,“ říká Martin Berdych z Komerční banky. „Vždy platí, že externí kanceláře vybíráme podle expertizy, kterou v daném okamžiku potřebujeme. Na druhou stranu už neplatí, že kapsy „korporátu“ jsou bezedné, i my musíme hledět na efektivní využití zdrojů a nastavení rozumné ceny,“ potvrzuje jeho slova Tereza Rychtaříková, vedoucí právního oddělení Vodafone.

Podle Vladimíry Chlandové z T-Mobile musí jít v první řadě o důvěryhodného partnera s dostatečnou mírou znalosti problematiky, kterou potřebují řešit. „Důvěra je pro mě osobně nejdůležitější,“ říká. Jak přibližuje Michal Kalvoda, Kooperativa má v současné době stabilní portfolio advokátních kanceláří, s nimiž má dlouhodobou spolupráci prověřenou řadou úspěšných projektů. „Ve většině právních oblastí máme jasno, kdo je pro nás volba č. 1. Kritériem je pro nás zejména specializace, kvalita služeb a osobní zkušenost. Advokátní kanceláře, s nimiž spolupracujeme, se pohybují na podobné cenové hladině, což vypovídá o velké konkurenci na trhu právních služeb. Cena je jen jedním z parametrů pro výběr dodavatele,“ zmiňuje.

Zajímavý pohled na závěr nabízí Gabriela Žáčková Krocová. „I když je pro nás nejčastěji rozhodující zkušenost s konkrétními kolegy z advokátních kanceláří, určitě nás ovlivňují i pořádané semináře nebo propagace jednotlivých kanceláří na sociálních sítích zaměřená na specifickou oblast. A samozřejmě i doporučení,“ uzavírá vedoucí právního týmu v UniCredit Bank. ●

„V posledních letech došlo k výraznému posunu know-how firemních týmů. Výsledkem je, že dochází k outsourcingu spíše u dílčích a poměrně konkrétních otázek namísto outsourcingu celých řešení nebo velkých celků.“

Martin Berdych, Komerční banka

KŘÍŽOVÁ ANKETA: ADVOKÁTNÍ LÍDŘI O UMĚLÉ INTELIGENCI I SAZBÁCH

Partneři a partnerky další části z nejsilnějších právnických firem na českém trhu si navzájem připravili anketní otázky, které mapují příležitosti a výzvy české advokacie, pohled na umělou inteligenci nebo třeba vývoj ohledně hodinových sazeb. Do ankety se zapojily jak kanceláře, které patří k ekonomicky nejsilnějším a dlouhodobě atakují čtvrtmiliardové obraty (Allen & Overy, Baker McKenzie, Kocián Šolc Balaščík, Squire Patton Boggs a Deloitte Legal), tak elitní české „advokátní značky“ (Sokol Novák tdpA, Chrenek Toman Kotrba, Peterka & Partners) i skupina těch, které spojuje nadstandardní kvalita, růst a dravost (DLA Piper, Bird & Bird, Taylor Wessing, KPMG Legal a Arrows ETL Global). Pro magazín TOP PRÁVNÍ BYZNYS si tato skupina připravila navzájem set dvou anketních otázek, které byly následně náhodně zaslány napříč skupinou.

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

Pozn.: Do série se z kapacitních důvodů nezapojily kancelář Glatzová & Co. a Pokorný Wagner Partneri.

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

PROKOP VERNER

VEDOUcí PARTNER

ALLEN & OVERY



Jak se podle vás v současnosti mění a následně změní fungování advokátních kanceláří s nástupem AI ve vztahu k byznysu i interních procesů?

Nemohu mluvit za ostatní kanceláře, jen za Allen & Overy. I když se vše, co souvisí s umělou inteligencí, rychle vyvíjí, jsme stále v zavádění AI v právních kancelářích na začátku. Nevylučuji, že v budoucnu může dojít k posunu v obchodním modelu, ale my rozhodně v této fázi ještě nejsme. Byli jsme první právní firmou na světě, která do své globální praxe integrovala nástroj generativní AI. Všichni naši právníci nyní ve své každodenní práci používají inovativní platformu umělé inteligence Harvey, vytvořenou na základě nejnovějších modelů společnosti Open AI GPT-4, která je speciálně navržena pro obor práva. Harvey má mnoho omezení a dělá spoustu chyb, jako každá generativní AI, a proto je nejužitečnější jako počáteční nástroj pro tvorbu návrhů, nápověda při formulování textu a jiné základní přípravné práce. Veškerá generativní umělá inteligence vyžaduje důsledné řízení a dohled. V Allen & Overy jsme zavedli přísný program řízení rizik spojených s generativní AI. Každá advokátní kancelář, která AI používá nebo zvažuje její zavedení, bude muset udělat totéž.

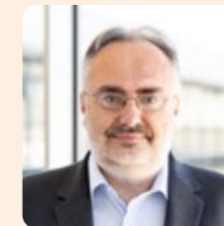
Jaké je vaše vnímání legal marketingu? Jsou současné nastavení podle České advokátní komory dostatečná a srozumitelná pro všechny, nebo si je advokátní kanceláře vykládají po svém?

Současný přístup a nastavení legal marketingu podle České advokátní komory (ČAK) jsou podle mého názoru dostatečná a srozumitelná pro všechny, pokud jsou správně interpretována a aplikována. ČAK vydává pravidelně metodické pokyny a doporučení, které upřesňují a vysvětlují, jaké formy a obsahy legal marketingu jsou přípustné, a jaké ne. Komora také dohlíží na dodržování těchto pravidel a sankcionuje jejich porušování. Samozřejmě, že v praxi může docházet k různým výkladům a názorům na legal marketing, a to jak ze strany advokátních kanceláří, tak ze strany klientů, médií, konkurence nebo veřejnosti. Některé kanceláře mohou být více konzervativní a striktní, jiné mohou být více kreativní a inovativní. Některé mohou využívat více tradičních kanálů, jako jsou osobní doporučení, odborné publikace nebo účast na konferencích, jiné mohou sázet více na digitální a sociální média, content marketing nebo influencery. Některé mohou zdůrazňovat více svou odbornost, zkušenost a úspěchy, jiné mohou klást více důraz na své hodnoty, přístup a společenskou odpovědnost.

PAVEL DEJL

VEDOUcí PARTNER

KOCIÁN ŠOLC BALAŠČÍK



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

Vidíme tři trendy. Prvním je digitální transformace a automatizace. Zadavatelé právních služeb aktivně vnímají rychlý rozvoj technologií, který má významný vliv na jejich podnikání, a právě proto očekávají, že i dodavatelé právních služeb budou využívat moderní digitální nástroje a technologie. Tyto nástroje mají za cíl nejen zefektivnit práci právníků, ale také poskytovat rychlejší a nákladově efektivnější řešení pro klienty, a to zejména prostřednictvím právních technologií používaných při správě či analýze právních dokumentů. Řada právních procesů bude v budoucnu automatizována, což uvolní čas a kapacity právních týmů, aby se mohly soustředit na právní práci s vyšší přidanou hodnotou. Druhým trendem je individualizace přístupu ke klientovi. Klienti chtějí, aby právníci rozuměli jejich specifickým potřebám a cílům, jejich oblasti podnikání a byli schopni poskytnout komplexní právní služby na míru. V této souvislosti je důležitá hluboká znalost odvětví klienta, včetně ekonomických či technických aspektů, regulačního prostředí a obchodních zvyklostí. Právě proto se právníci stále více specializují na konkrétní obory nebo odvětví, aby mohli poskytovat klientům požadované komplexní a individuální poradenství. Třetím trendem je etická a společenská odpovědnost, kdy klienti v dnešní době nekladou důraz pouze na právní kvalitu poskytovaných služeb, ale také na etické a společensky odpovědné postupy a chování poskytovatelů služeb. Očekávají, že firmy (nejen právní) budou jednat a podnikat v souladu s jejich hodnotami. Právní kanceláře na to reagují zvýšenou implementací iniciativ v oblasti společenské odpovědnosti včetně snahy o udržitelnost v provozu a aktivní účasti na různých charitativních a společenských akcích a projektech.

2. V čem je český trh právních služeb specifický?

Česká republika má vzhledem ke své velikosti trhu relativně vysoký počet poskytovatelů právních služeb, což přispívá k vysoce konkurenčnímu prostředí a projevuje se i na cenotvorbě. Tlak na nízkou cenu je patrný v celém regionu střední a východní Evropy, ale ceny v České republice jsou trochu nelogicky jedny z nejnižších. Naštěstí většina klientů chápe, že kvalitní služba má svou cenu a že ušetřit na začátku často stojí mnohem více peněz na konci. Dalším specifickým je, že i podle různých žebříčků dochází k vzestupu českých advokátních kanceláří, jak z hlediska obratu, tak i počtu mandátů. Zároveň v minulosti odešlo z českého trhu několik mezinárodních kanceláří a je otázkou, zda tento trend bude pokračovat i v budoucnu. Některé mezinárodní kanceláře však mohou zůstat na trhu spíše kvůli historickým vazbám na Českou republiku než kvůli atraktivitě samotného trhu. No a do třetice, oproti minulosti, kdy byl trendem v České republice spíše růst butikových advokátních kanceláří a vytváření menších specializovaných týmů, došlo v poslední době k fúzím několika českých advokátních kanceláří a vytvoření větších právních týmů / kanceláří. Před nimi pak budou stát určité výzvy, zejména z hlediska konfliktů zájmů a zachování efektivity.

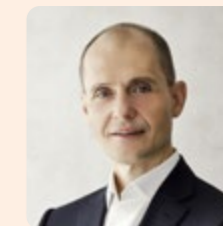
+ + + +
+ + + +
+ + + +
+ + + +

MIROSLAV DUBOVSKÝ

COUNTRY MANAGING

PARTNER

DLA PIPER



1. Čím se vaše advokátní kancelář vyznačuje na trhu právních služeb v České republice a jaké jsou vaše hlavní konkurenční výhody a výzvy?

Vyznačujeme se globálním pokrytím a přitom individuálním lokálním přístupem k našim klientům. Dlouhodobě se zasazujeme o tzv. one-stop-shop přístup, kdy prostřednictvím jednoho client relationship partnera klient získá jediné kontaktní místo, jehož prostřednictvím dostane přístup ke všem potřebným oblastem práva prakticky kdekoli po světě. Zároveň máme unikátní pokrytí v CEE regionu, kdy se naše kanceláře nacházejí ve všech sousedících státech s Českou republikou, což našim klientům poskytuje značnou výhodu v přístupu na tyto trhy. Navíc, nejenom že jsme vedoucími odborníky v řadě právních odvětví a sektorů, ale náš rozsah nám umožňuje efektivně vyvíjet a zapojovat do naší práce AI, což vede nejen k větší automatizaci a rychlosti v poskytování právních služeb, ale i k možnosti za pomoci dat predikovat vývoj a identifikovat budoucí trendy a rovněž i vytvářet unikátní reporty, jako byl například nedávno vydaný report zaměřený na umělou inteligenci nebo náš každoroční M&A Report shrnující a predikující trh. Naší dlouhodobou výzvou jsou hodinové sazby za právní služby na českém trhu, které stále neodpovídají úrovni poskytovaných služeb, zkušenostem jednotlivých týmů a možností inovativních přístupů a nástrojů, které globální kanceláře, jako je ta naše, může klientům nabídnout.

2. Jak vnímáte dopad digitalizace, umělé inteligence a nových technologií na právní profesi a jak se na ně vaše advokátní kancelář připravuje a adaptuje?

Nové technologie, umělá inteligence a digitální ekonomika jsou oblasti, ve kterých naše kancelář dlouhodobě patří ke světové špičce, tyto možnosti aktivně využíváme a nabízíme je našim klientům. Stejně tak jsou důležité pro naše interní procesy a jak se naše advokátní kancelář na tyto rychle se měnící technologické změny adaptuje, vždy se snažíme neustále zlepšovat naše interní nástroje a služby. A myslím, že se nám to daří. Nicméně není to pouze o nových interních nástrojích, nových systémech či softwarových řešeních, ale především o našich lidech, aby s novými technologiemi uměli pracovat a využívat jak pro klienty, tak i pro svůj další rozvoj. Věnujeme tak pozornost jejich tréninku a školením, které jim pomáhají osvojit si technologie a využívat je jak v každodenní práci, tak i k jejich dalšímu kariérenímu růstu. Starost o jejich další rozvoj, wellbeing a růst je pro nás prioritou.

TOMÁŠ CHRENEK

SPOLEČNÍK

CHRENEK TOMAN
KOTRBA



1. Jaké změny na českém trhu by prospěly advokátním kancelářím, po čem volají klienti, co by se zdálo odpovídající z advokátního pohledu?

Mám za to, že trhu by prospěla větší orientace na kvalitu právních služeb. V současné době je při poptávání právních služeb v drtivé většině rozhodujícím faktorem cena. Požadavek na kvalitu se sice projevuje v některých případech v požadovaných referencích, nicméně přihlížení k nim, resp. skutečné ověření kvality dříve provedené práce je veskrze raritním úkazem. Možná by do budoucna prospělo všem kancelářím zavedení jakéhosi „centrálního registru referencí“, kam by, samozřejmě v případě souhlasu klienta, aby nedošlo k porušení mlčenlivosti, byly dodány ověřené reference, přičemž zadavatel právních služeb by se v takovém registru mohl jednoduše přesvědčit o kvalitě advokáta, který mu službu nabízí.

2. Jak hodnotíte aktuální situaci na právním trhu – způsob práce, tlak na ceny, a naopak snahy o jejich zvyšování, nábor nových lidí?

Advokátů přibývá, konkurence se zvětšuje a je třeba na to samozřejmě reagovat. Ať už zaváděním nových přístupů, využitím AI i práci s lidmi v rámci advokátních kanceláří. Naši filozofii vždy bylo poskytnout nejlepší možnou službu. To se snažíme předávat i mladším kolegům, kteří s námi působí. Za desetiletí, co fungujeme na trhu, se nám velmi osvědčilo pracovat s mladými kolegyněmi a kolegy už od jejich studentských let, neboť pak mají reálnou představu o tom, co obnáší práce advokátního koncipienta a advokáta, a my známe jejich pracovní možnosti. Jsme rádi za tuto osvědčenou cestu, protože se v posledních letech mnohem více setkáváme s trendem, kdy sebevědomí čerstvých právníků ucházejících se o zaměstnání značně přesahuje jejich schopnosti, což si kolikrát ani nejsou ochotni přiznat. Jak jsem výše zmiňoval, tlak na neadekvátní ceny za poskytování právních služeb vede pouze a jen k jejich znekválení. Doufám, že trh časem pochopí, že za vysoce kvalitní službu je potřeba přiměřeně zaplatit, a nebude to posuzováno jako neadekvátní výdej.

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

ERWIN HANSLIK

VEDOUcí PARTNER

TAYLOR WESSING ČESKÁ REPUBLIKA



1. Jak se vaše advokátní kancelář přizpůsobila novým technologiím a trendům v oblasti právních služeb a jak tyto změny ovlivnily vaši konkurenceschopnost?

Investovali jsme do technologií, které nám umožňují automatizovat některé úkoly a urychlit některé procesy. Typickým a asi i v jiných kancelářích běžným příkladem jsou právní překlady anebo simultánní práce s dokumenty. Využíváním různých databází a nástrojů, například umožňujících vyhodnotit podobnost ochranných známek, jsme schopni poskytnout klientům služby a rady, které dříve buď nebyly možné, anebo vyžadovaly enormní úsilí. Rozšířili jsme i nabídku služeb v oblasti technologií a compliance. Další změny nastaly v komunikaci jak navenek vůči klientům, tak i uvnitř kanceláře. Videohovory s klienty i s kolegy jsou dnes už běžnou součástí právní praxe, ale tyto změny mají hlubší rozměr. Jako mezinárodní kancelář jsme vždy nabízeli našim lidem stáže v zahraničí, ale nyní mohou prostřednictvím nových komunikačních nástrojů tito lidé zůstat aktivní na svých projektech a současně sbírat zkušenosti v zahraničí. Stáže mohou být díky tomu delší a dopad na klienty i chod kanceláře menší.

2. Jaké inovace zejména v oblasti AI plánujete zavést v nadcházejícím roce, abyste byli na trhu právních služeb úspěšní a zajistili spokojenost vašich klientů?

Zkoumáme možnosti využití AI nástrojů zejména v oblasti generování právních dokumentů. Ještě větší potenciál však vidíme v analýze již existujících dokumentů, vyhledávání relevantních informací a identifikaci potenciálních rizik. Cílem je, aby nám tyto nástroje ulevily od opakujících se rutinní práce a umožnily tak soustředit se na řešení právních problémů. Samozřejmě je důležité, aby AI nástroje byly používány zodpovědně a eticky. Vždy dbáme na to, aby veškeré inovace byly v souladu s právními a stavovskými předpisy a abychom chránili v první řadě zájmy našich klientů.

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

ROSTISLAV PEKAŘ

VEDOUcí PARTNER

SQUIRE PATTON BOGGS



1. V čem spatřujete největší limity současné advokacie?

Za největší limit pro současnou advokacii považuji nedostatečné propojení mezi světem práva a ekonomickými disciplínami. Právo i jeho výklad a aplikace by měly vždy vycházet z alespoň rámcové znalosti podnikání v daném odvětví a jeho základních zákonitostí a potřeb. Tyto znalosti bohužel mezi právními profesionály v České republice stále nejsou samozřejmostí, což mnohé klienty zcela oprávněně frustruje. Na druhé straně je to však i velká příležitost pro ty advokáty, kteří podstatě podnikání svých klientů rozumějí a dokáží ji právně ošetřit v transakcích a přesvědčivě vysvětlit před soudy i správními orgány.

2. Co považujete za největší změnu u mladé generace právníků?

Myslím, že mladá generace právníků se od předchozích generací příliš neliší. Jako vždy jde v první řadě o jedinečné osobní kvality každého jednotlivce. Hojněji než dříve je mezi těmito kvalitami zastoupena schopnost efektivního vyhledávání a zpracování informací, což mi dělá opravdu velkou radost.

TOMÁŠ SKOUMAL

VEDOUcí PARTNER

BAKER MCKENZIE



1. Co považujete za „přidanou hodnotu“ vaší advokátní kanceláře, které si nejvíc vážíte? To něco, co vás odlišuje od ostatních advokátních kanceláří, to něco, kvůli čemu by si potenciální uchazeči měli vybrat právě ji.

Naši kancelář charakterizuje neformální prostředí a přátelský kolektiv, který vždy rád uvítá nové kolegy. Klademe důraz na vyváženost pracovního a osobního života a nabízíme celou řadu pracovních a mimopracovních benefitů, například vysoce flexibilní pracovní režim, možnost dlouhodoběji pracovat v některé z našich zahraničních kanceláří nebo se několikrát v roce účastnit našich teambuildingových aktivit v ČR i v zahraničí. Naši právníci na denní bázi spolupracují s kolegy ze zahraničních kanceláří Baker McKenzie, stávají se integrální součástí našich regionálních a globálních týmů a podílejí se na zajímavých domácích i přeshraničních transakcích a jiných projektech pro nejvýznamnější hráče na lokálním i globálním trhu. Naši právníci mají také možnost pravidelně se účastnit, a to v rámci pracovních skupin zaměřených na jednotlivé oblasti práva, regionálních a globálních školení, kde se mohou osobně seznámit se svými zahraničními kolegy, prodiskutovat s nimi svoje pracovní zkušenosti a získat od nich cenné poznatky.

2. Jaký očekáváte vývoj ohledně hodinových sazeb? Významný růst / růst / stagnaci / pokles?

Zejména v segmentu mezinárodních kanceláří očekávám další pozvolný růst hodinových sazeb.

MARTIN BOHUSLAV

VEDOUcí PARTNER

DELOITTE LEGAL



1. AI je velké téma současnosti. Vnímáte AI jako nástroj, který by mohl ovlivnit cenotvorbu právních služeb? Případně jak konkrétně?

Každý den se učíme AI využívat efektivněji. Stejně praktický přístup ale učíme i naše klienty. Máme pro ně například i školení, na kterém si mohou vyzkoušet, na co je AI bezpečně používat, a na co nikoli. Také všichni naši právníci mají k dispozici generativní AI. Ale co je podstatné – mají ji k dispozici v bezpečném prostředí a jsou velmi pečlivě proškoleni v tom, jak ji lze bezpečně využívat. A co je důležité – na dalších nástrojích naši kolegové z Deloitte pracují, vývoj probíhá každý den. Je to poměrně drahé, ale je to nezbytné. AI v tuto chvíli cenotvorbu právních služeb rozhodně neovlivní např. ve vztahu k ceně za hodinu práce. Finální radu stále dává advokát. AI je pouze nástroj, který může některou část práce urychlit.

2. Jak vnímáte právní trh z hlediska konkurence? Je podle vás trh přehlcený, nebo je zde ještě prostor pro nové velké hráče?

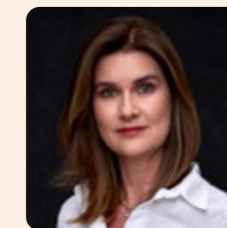
Za poslední roky se změnila celá řada věcí, jsme doslova na křižovatce. Na jednu stranu je tu postcovidová doba, do níž vstoupila válka a nová ekonomická krize. Na druhé straně jsme dokázali najít a začali používat ještě nedávno neskutečné technologie, které nám pomáhají být efektivní. Současnost je obtížná, náročná pro celý byznys a celou společnost. Naši klienti si prochází změnami, my procházíme změnami, advokacie také prochází změnami. Ale vše nakonec překonáme – vytrvalostí, ochotou tyto změny přijmout a schopností se transformovat. Myslím, že v advokacii bude pokračovat trend spojování sil. Pro řadu menších kanceláří nebude lehké udržet krok s těmi velkými. Tendence spojovat se a sdružovat zdroje, aby se zvýšila šance uspět, bude pokračovat. Některé již proběhlé fáze advokátních kanceláří a diskuse o dalších jsou toho důkazem.

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

LUCIE JEŽKOVÁ

PARTNERKA

SOKOL NOVÁK TDPA



1. Jaké jsou vaše tipy pro úspěšné nabírání mladých talentů-právníků do vaší kanceláře s ohledem na klesající zájem o profesi advokáta?

Klesající zájem o profesi advokáta, respektive advokátního koncipienta je nesporný a statisticky podložený trend. Je skutečností, že firemní advokacie není tímto trendem postihnuta v takové míře jako samostatní advokáti, zejména v některých regionech. Z hlediska získávání nových kolegů, obdobně jako jiné kanceláře, vycházíme primárně z vlastního výběru a výchovy kolegyní a kolegů, kteří působí v naší kanceláři již jako studenti právnických fakult. Dle naší zkušenosti jde stále o neefektivnější způsob akvizice mladých právníků. Advokátní kanceláře musí, pokud chtějí být konkurenceschopní zaměstnavatelé, reagovat na aktuální trendy. Nejenom novým právníkům, ale všem kolegyním a kolegům se snažíme poskytnout zázemí, které motivuje. Flexibilita v rámci pracovní doby a čerpání pracovního volna, vzdělávání, zahraniční stáže, ale i podpora sportovních a volnočasových aktivit je standardem. Za podstatné považujeme také samotné pracovní prostředí v kanceláři, ve kterém kolegyně a kolegové tráví během dne svůj čas. Chceme, aby se během dne cítili pokud možno příjemně a měli dostupné služby. Za zásadní motivační prvek však stále považujeme vlastní právní agendu, která právníky musí přitahovat a bavit, a vnitřní souznění uvnitř týmu.

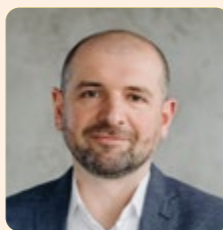
2. V čem covid-19 z dlouhodobého hlediska posunul či modifikoval poskytování právních služeb ve vaší kanceláři?

Nejen v advokacii, ale obecně vedla pandemie onemocnění covidu-19 k rozvoji technologií umožňujících dálkovou komunikaci ve všech formách. Nejen advokáti se tak učili pracovat vzdáleně. Na druhou stranu je třeba uvést, že v určitých specifických agendách nebylo možné ani vhodné nahradit osobní komunikaci komunikací elektronickou. Typickým příkladem budiž sporná agenda. Aktuálně zažíváme dobu postcovidovou, která dle našeho přesvědčení mixuje to dobré, co jsme byli nuceni implementovat v rámci pandemie, se standardy, které byly a jsou při výkonu advokacie běžné.

MARTIN HRDLÍK

VEDOUCÍ PARTNER

KPMG LEGAL



1. Je dnes důležité silné pozicování značky v České republice? A bude v budoucnosti?

Tradiční chápání značky se v poslední době mění. Zavedená značka dnes nutně neznamená záruku větší kvality nebo lepší služby, než dokáže nabídnout nová značka vytvořená skupinou právníků, kteří získali zkušenosti v etablovaných kancelářích. Pro většinu klientů tak dnes není tolik důležitá samotná značka, jako spíše konkrétní lidé, jejich odbornost, vztahy a také kvalita právních služeb. Přesto si myslím, by každá značka měla myslet na to, aby se na trhu nějakým způsobem profilovala. Naše kancelář se jasně odlišuje od tradičních přístupů tím, že se snaží pokrýt veškeré potřeby klienta, nejenom ty právní, ale i daňové, obchodní a další aspekty. Jsme schopni poskytnout větší vhled do podnikání, což je jedna z našich výrazných předností. Současně klademe důraz na technologické inovace, digitalizaci a efektivní využívání dat.

Protože je právní poradenství v rámci KPMG relativně nový obor, snažíme se predikovat budoucí potřeby trhu. Tento přístup klienti oceňují, protože i oni sami již dnes projektují budoucí činnosti a postupy. Vytváření prostředí, které reaguje na aktuální i budoucí potřeby, je pro nás zásadním krokem k úspěšné pozici na trhu.

2. Jak si vysvětlujete stále se rozevírající nůžky mezi cenou právních služeb na top zahraničních trzích a v České republice?

Český advokátní trh se bohužel dosud nedostal z krize vyvolané před lety dumpingovými cenami některých poskytovatelů. Kvalita právních služeb a jejich skutečná hodnota by měly být klíčovým faktorem při komunikaci s klienty. Každý advokát by měl být schopen klientovi srozumitelně vysvětlit, co tato hodnota obnáší, a obhájit tak své sazby. Stejně tak by měli mít advokáti odvahu zakázku nevyhrát za každou cenu. Klienti se mohou spolehnout na to, že přední české advokátní kanceláře nabízejí služby, které jsou naprosto srovnatelné se službami poskytovanými na mezinárodní úrovni. Ze zkušenosti mohu potvrdit, že klienti obecně nejsou proti zvyšování sazeb, pokud vnímají skutečnou hodnotu služeb. Nemají však pochopitelně motivaci platit více zejména v situacích, kdy jsou schopni v tendru vysoutěžit velmi nízkou cenu. Ta se často dostává až pod reálné náklady poskytovatele. Zreálnění cen také nepřispívají jakési virtuální ustálené cenové stropy za komoditní služby. Není se tedy co divit, že se cena právních služeb renomovaných kanceláří často výrazně přibližuje cenám, které běžně platí fyzická klientela samostatným advokátům s generální praxí. Udržení kvality a poskytování vysoce odborných služeb vyžaduje i adekvátní ohodnocení, které by mělo odrážet jejich reálnou hodnotu a náročnost.

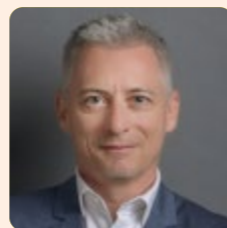
+ + + +
+ + + +
+ + + +
+ + + +

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

IVAN SAGÁL

VEDOUCÍ PARTNER

BIRD & BIRD



1. Měli jste v letošním / loňském roce výraznější personální akvizice – pokud ano, jak se vám povedlo je zakomponovat do týmu?

Během první poloviny letošního roku jsme významně posílili náš tým v oblasti práva IT a telekomunikací, a to v osobách pěti nových kolegů (z toho tří advokátů), pod vedením partnera Jána Kuklinci. Začlenění do týmu v jejich případě proběhlo velice rychle a hladce, zejména proto, že jsme (věrní své dlouhodobé strategii) vybírali nejen vysokou odbornost, ale i lidsky a týmově kompatibilní osobnosti. Velkou roli v úspěšném začlenění hrál rovněž fakt, že jsme nový tým ještě před jejich příchodem patřičně „zpropagovali“ jak v kolektivu pražské kanceláře, tak u relevantních zahraničních kolegů, což přineslo již od začátku vysokou míru interakce a množství projektových příležitostí, u kterých se členové nového a stávajícího týmu vhodně doplňovali.

2. Používáte při své práci umělou inteligenci? Chystáte se ji používat v budoucnosti?

Již před řadou let jsme začali celofiremně úspěšně využívat různé komerčně dostupné a prověřené programy či aplikace založené na principu strojového učení (machine learning), tedy jakéhosi technologického předchůdce umělé inteligence. Tyto nástroje se osvědčily v různých oblastech naší práce, například při revizích velkých objemů smluvních dokumentů stejného typu či při neoficiálních překladech dokumentů z či do různých jazyků. Samozřejmě, automatizované výstupy z těchto aplikací podléhají následné kontrole ze strany právníků, ale významně usnadňují prvotní zpracování velkých objemů dat a zefektivňují naši práci. Celofiremně rovněž již několik měsíců, v uzavřeném a bezpečném testovacím režimu (tzv. OpenAI playground), mají naši právníci možnost používat rovněž aplikaci ChatGPT 4. No a technologičtí nadšenci mezi námi již od počátku zkouší i „open“ verzi ChatGPT, samozřejmě pouze pro neklientské účely (typicky pro alternativní vyhledávání informací a přípravu prvotních podkladů či prezentací ohledně nějakého obecného tématu z právního či ekonomického prostředí).

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

PETRA HUČÍKOVÁ

PARTNERKA

ARROWS ETL GLOBAL



1. Být perspektivní advokátní kanceláří, ke které vzhlíží mladá generace právníků, je cílem většiny z nás. V čem spočívá motivace vašich juniorních kolegů, jsou její součástí nějaké konkrétní opatření / programy, které vám zaručují u mladé generace úspěch?

V naší advokátní kanceláři jsme si vědomi, že investice do mladé generace právníků je investicí do budoucnosti. To se odráží v našem přístupu, kde juniorním kolegům svěřujeme značnou míru zodpovědnosti a umožňujeme jim zapojit se do významných projektů již od počátku jejich kariéry. Samozřejmě v případech, že prokážou svou samostatnost a šikovnost. To je jen začátek jejich profesionální cesty – každý z nich má možnost stát se viditelnou tváří naší kanceláře a to doslova – pod vlastním jménem publikují odborné články a reprezentují kancelář na seminářích pro obchodní partnery a klienty, které sami vedou. Naše filozofie je prostá: „Grow as you go“. Posilujeme jejich osobní značku a sebevědomí, což se projevuje v pevnějších vztazích s klienty. Navíc, podpora vzdělávání prostřednictvím individuálních rozpočtů na hard i soft skills dává našim juniorům svobodu v rozvoji a zdokonalování se ve vybraných oblastech, ať už prostřednictvím kurzů, nebo dalšího studia.

2. Již od dob covidu-19 jsme zvyklí na to, že dnešní doba je plná změn, které nás obklopují. Jaké hlavní události / trendy podle vás v následujících letech promění advokacii a způsob poskytování právních služeb a jak se vy sami na tyto události připravujete a přizpůsobujete se jim?

Jsmo hrdí na to, že naši mladí kolegové se nejen učí od nejlepších, ale také jsou aktivními tvůrci vlastní kariéry. Věříme, že takto budovaná motivace a angažovanost je klíčem k úspěchu jak pro ně, tak pro celou naši firmu. V advokacii nás čekají proměny způsobené především rostoucím vlivem umělé inteligence. AI transformuje nejen interní procesy, ale i vztahy s klienty. Zatímco nástroje umělé inteligence na sebe berou rutinní a administrativní úkoly, právníci se mohou soustředit na to, co dělají nejlépe – na hluboké porozumění a aplikaci práva a na budování osobních vztahů s klienty, které jsou základem takového povolání. V naší kanceláři aktivně integrujeme AI do našich procesů, a to s cílem vyvinout nástroje, které přesně odpovídají potřebám právní praxe. Naši odborníci tak získají více prostoru pro hlubší právní analýzu a strategické poradenství, což je nepostradatelné pro kvalitní právní služby za přijatelnou cenu pro klienty. S hrdostí mohu konstatovat, že práce našeho AI týmu povede k vývoji a implementaci nástrojů, které budou přímo šité na míru potřebám právníků. Tyto nástroje nejenže posílí naše kompetence, ale také umožní našim odborníkům věnovat se složitějším úkolům, které vyžadují lidský dotek a empatii – aspekty, kde AI zůstane navždy jen pomocníkem. Jsme přesvědčeni, že právník budoucnosti bude ten, kdo dokáže technologii využít k posílení svých schopností, nikoli ji nechat, aby ho nahradila. Naší prioritou je, aby naše AI podpora byla synonymem pro vyšší kvalitu a osobnější přístup v práci pro naše klienty.

HYNEK PEROUTKA

PARTNER

PETERKA & PARTNERS



1. Jak bude podle vás zvětšující se efektivita zpracování velkého množství dat ovlivňovat práci advokátů?

Významně. Nejen tím, že řadu nástrojů budou právní firmy používat, ale rozvoj v oblasti „big data“ a umělé inteligence přináší i řadu právních problémů, a bude tak pro advokáty i potenciálním zdrojem práce. Přesnější předpovědi jsou věštěním. Vývoj jde tak rychle kupředu, že málokdo dokáže odhadnout, jaké aplikace budou na trhu za dva tři roky. Předloni, slovy klasika, byly velké jazykové modely pouze předmětem vášnivých debat v anarchistických kroužcích, a letos se na jejich základě vyvíjí množství aplikací, testují se oblasti jejich využití, řeší se právní limity jejich použití v advokacii. Vývoj je potřeba sledovat, zvažovat přínos nových možností pro svoji praxi a pro své klienty a nepropásnout zdroj nových trendů a příležitostí. Na druhou stranu nevěříme, že by došlo k zásadnímu ohrožení advokátní profese, lidský faktor podle nás stále bude v právu nenahraditelný. Řada nástrojů založených na zpracování velkých dat je ostatně v právním byznysu používána řadu let a úbytek práce tím nenastal, spíše se v jejich důsledku práce v některých oblastech kvalitativně proměňuje.

2. Mají být advokáti pranýřováni za poskytování služeb klientům, kteří nejsou dostatečně „zelení“?

Dokud v České republice platí ústavně zaručené právo na právní pomoc, je nepřipustné omezovat přístup k právním službám podle momentálně převládající představě o veřejném dobru. Jakýkoliv tlak na advokáty omezit právní služby určité skupině je jen druhou stranou téže mince. Takové projevy je potřeba odmítat a současně vysvětlovat důvody. Co je jeden rok vnímáno jako společensky škodlivé, se následující rok může ukázat jako přínosné nebo nutné, a to jen změnou podmínek a priorit. Jeden rok může převažovat vnímání škodlivosti provozu uhelných elektráren s ohledem na jeho vliv na změny klimatu, a druhý rok může v důsledku války v sousedství převažovat vnímání přínosu spalování uhlí pro naši momentální energetickou bezpečnost. Tato relativita by každého měla přesvědčit, že je nutné chránit principy právního státu, včetně práva na právní pomoc. Nikdo neví, kdy bude takovou pomoc sám potřebovat.

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

DOČKÁ SE REKORDNÍ RŮST ADVOKÁTNÍCH SLUŽEB STROPU? PŘÍŠTÍ ROK MŮŽE PŘIJÍT ZPOMALENÍ, ODHADUJÍ NĚKTERÉ PŘEDNÍ KANCELÁŘE

Většina advokátních kanceláří, které oslovil magazín TOP PRÁVNÍ BYZNYS, hlásí za letošní rok rekordní nárůst obrátů. Přesto se najdou segmenty, kde vidí elitní právní firmy spíše stagnaci. Jaký bude další vývoj? A do kterých oblastí se vyplatí kancelářím investovat?

Rok 2023 byl pro jednu z předních právnických firem na trhu, advokátní kancelář Glatzová & Co., podle slov její zakladatelky Vladimíry Glatzové úspěšný. „Náš obrat dosud vzrostl o téměř 20 procent. Částečně to bylo způsobeno tím, že jsme vzhledem k inflaci zvýšili sazby. Zejména jsme ale zvýšili objem zúčtovatelných hodin o 22 procent,“ říká pro magazín TOP PRÁVNÍ BYZNYS. Obdobně se na letošní rok dívají také další partneři předních právnických firem. „Letošek byl u nás ve znamení růstu, vykoupeného spoustou práce. Začali jsme pečovat o větší klienty – finanční instituce, rozšířili naše služby v oblasti hromadných žalob a zapracovali na nízkoprahovém poskytování náhrad škody na zdraví,“ popisuje David Kuboň, řídící partner KLB Legal.

Meziroční růst přes 30 procent očekává například Jan Krampera z Aegis Law. Podobný optimismus potvrzují také oslovení zástupci Frank Bold Advokáti, Petráš Rezek, Sedlakova Legal nebo Eversheds Sutherland. „Náš růst souvisí nejen s personálním posílením

a nastavením pražské kanceláře, ale i se schopností získávat stále větší objem práce nejen od českých klientů, ale i ze zahraničí, a to i díky globální síti, které jsme součástí,“ říká Bořivoj Líbal z Eversheds Sutherland.

Jak zmiňuje Vladimír Čížek z právníkové firmy Schönherr, letošní rok kancelář plánovala spíše středně optimisticky a její odhady se vyplnily. „V druhém a třetím kvartálu došlo k poklesu large size transakcí – což pro nás nebylo kritické – z důvodu makroekonomické a geopolitické situace a v posledním čtvrtletí dochází k opětovnému navracení do normálu, respektive kumulaci nových a přerušovaných či pozdržených transakcí,“ přibližuje s tím, že celkově budou hospodářské výsledky kanceláře v souladu s jejich rozpočtem. „Dojde tedy k dalšímu meziročnímu navýšení obrátů a příjmů,“ dodává.

Podle Arthura Brauna z bvp Braun Partners nejsou hlavním ukazatelem úspěchu všeobecné tržby, ale především zisk za jednotlivé partnery, advokáty a koncipienty. „U nich očekáváme za rok

2023 mírný nárůst. Ale nebude to snadné – nárůst odměn a zároveň nákladů za energie a nájem, které tvoří největší část našich celkových nákladů, je cítit,“ dodává.

Lehká opatrnost na trhu

Určitou opatrnost u svých klientů letos vidí Martin Řanda, managing partner kanceláře act Řanda Havel Legal. „Řekl bych, že z hlediska tržeb bude letošní rok srovnatelný s tím loňským. Klienti jsou s ohledem na zpomalený ekonomický růst v důsledku vysoké inflace v investování opatrní. Také nárůst soudních sporů ještě nepřišel, ten určitě očekáváme,“ říká. Obdobné výsledky očekává také Ondřej Zemek z kanceláře Sparring, která se specializuje na start-upy a technologický segment. „Z důvodu zaznamenané stagnace budeme mít v roce 2023 přibližně stejný výsledek hospodaření jako v roce 2022. Za následek přikládáme zaznamenaný pokles v investicích ze strany VC fondů cca ve velikosti 70 procent v Česku a Slovensku a skoro 80 procent v USA a také obecnou

TRŽBY TOP 10 KANCELÁŘÍ ZAPOJENÝCH V PRÁVNICKÉ FIRMĚ ROKU

Dentons Europe CS LLP, organizační složka	1 462 256 000 Kč
HAVEL & PARTNERS, s. r. o., advokátní kancelář	1 088 769 000 Kč
CÍSAŘ, ČEŠKA, SMUTNÝ, s. r. o., advokátní kancelář	359 770 797 Kč
PRK Partners, s. r. o., advokátní kancelář	350 680 423 Kč
ROWAN LEGAL, advokátní kancelář, s. r. o.	316 046 000 Kč
Rödl & Partner, advokáti, s. r. o.	297 253 000 Kč
Kinstellar, s. r. o., advokátní kancelář	284 135 000 Kč
Deloitte Legal, s. r. o., advokátní kancelář	211 368 472 Kč
Sokol, Novák, Trojan, Doleček a partneři, advokátní kancelář, s. r. o.	173 051 000 Kč
Glatzová & Co., s. r. o.	134 495 000 Kč

ekonomickou situaci v regionu, kdy na trhu vidíme, že klienti šetří, propouští, osekávají týmy a odkládají investice,“ říká Zemek.

Jak přibližuje Patrik Koželuha, kancelář Bříza & Trubač má před sebou letos těžký úkol. „Za rok 2022 jsme dosáhli obrátů 44,5 milionů korun, což byl tehdy meziročně skok přibližně 40 procent. Ačkoli od vzniku kanceláře meziročně pokaždé rosteme, obávali jsme se, že jsme již na nějakou dobu narazili na strop. Nicméně dosavadní čísla nám ukazují, že se nám možná podaří i letos obrát z předchozího roku překonat. Již to nebude asi o 40 procent, ale v mírný růst věříme,“ říká.

Bude příští rok spíše pesimistický, nebo se prolomí ledy?

„Na výhled roku 2024 bychom potřebovali křišťálovou kouli. Vzhledem k složité situaci ve světě lze čekat útlum na trhu M&A. Zpomalení hlásí i kolegové z advokátních kanceláří napříč celou západní Evropou,“ otevírá spíše pesimisticky téma příštího roku na trhu právních služeb Vladimír Glatzová. „V některých oblastech, jako jsou například nemovitosti a private equity, očekáváme méně transakcí,“ doplňuje ji Artur Braun.

Opačný pohled nabízí Martin Řanda. „Ekonomika by se podle predikcí měla vrátit k růstu a inflace klesnout. Pokud se tak skutečně stane, projekty, které jsou teď „u ledu“, by se měly začít realizovat. Klienti budou v podnikání aktivnější a určitě při chuti,“ myslí si. Podobně příležitosti vnímá také Ondřej Zemek ze Sparringu. „Na trhu cítíme mírný vzestup investičního apetitu a také tlaku po inovacích z řad tradičních společností. Věřím tedy, že trh je z nehoršího venku. Očekáváme růst trhu právních služeb, M&A a investic do start-upů,“ popisuje.

Do dalšího roku si také věří jedna z nejdynamičtější rostoucích kanceláří u nás, Aegis Law. „Má-li být růst tržeb zdravý a udržitelný, musí s ním jít ruku v ruce i růst personální. Vedle růstu ekonomického proto plánujeme i významnější posun personální, který by měl zajistit rozšíření spektra služeb, které našim klientům poskytujeme, a zachování standardu, na který jsou u nás zvyklí,“ říká Jan Krampera. Růst v příštím roce předpokládají také například Petráš Rezek, Bříza & Trubač nebo Schönherr. Jasně obrysy příštího roku pak mají v Sedlakova Legal. „Plánujeme růst o dalších 30 procent, kdy již nyní

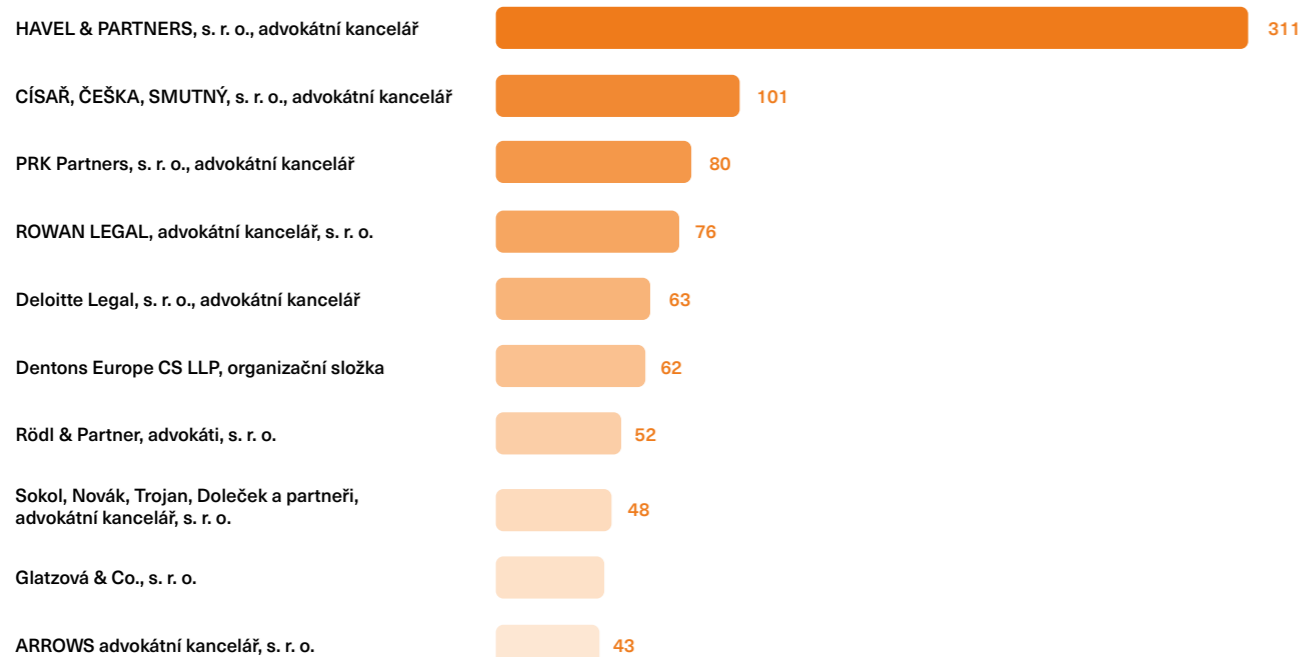
máme zajištěnu zejména díky expanzi našich klientů do zahraničí a zahraničím investicím do českých firem práci na více než třetinu následujícího roku. Toto je pro naši kancelář unikátní a je to dané velikostí zakázek, které se nám rok od roku zvětšují,“ říká partnerka Jana Sedláková.

Nahoru půjde energetika nebo compliance

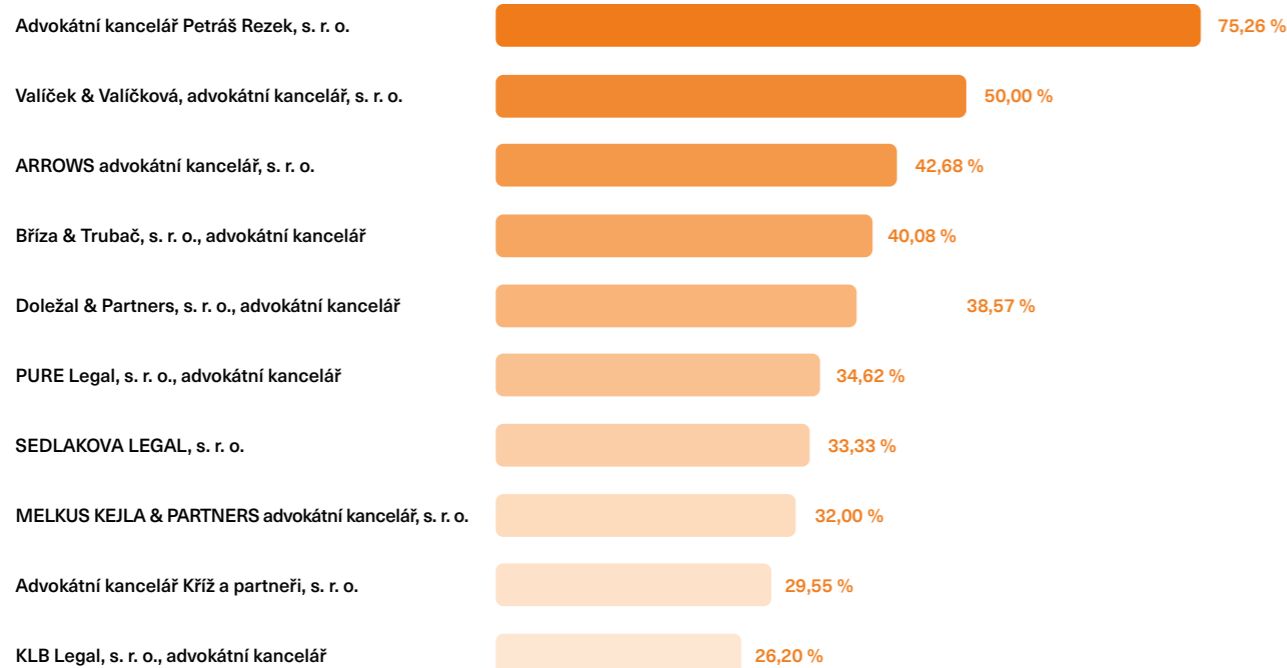
„Za klíčový driver příštího roku bychom označili nárůst transakcí ve spojení s pokračujícími restrukturalizacemi, které propojují plně M&A a pracovně-právní segment. Současně bude náš růst podpořen novými týmovými akvizicemi – rádi bychom pokračovali v růstu týmu v oblasti transakcí, technologie a IP. Nově bychom také rádi vytvořili tým se zaměřením na daňové transakční poradenství,“ přibližuje detailnější plány kanceláře Schönherr pro rok 2024 Vladimír Čížek s tím, že takové kroky jsou plně v souladu s celofiremní růstovou strategií zaměřující se v regionu CEE na český a polský trh.

Další oslovení partneři předních advokátních kanceláří vidí příležitosti v řadě oblastí podnikání. Například KLB Legal by rádi rostli v obou svých klíčových

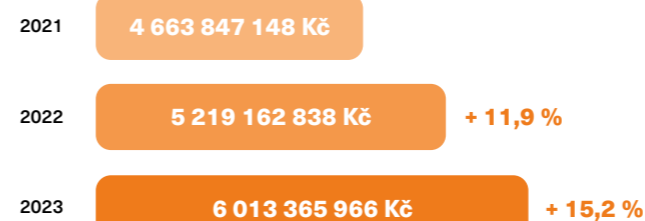
POČTY PRÁVNÍKŮ TOP 10 KANCELÁŘÍ ZAPOJENÝCH V PRÁVNICKÉ FIRMĚ ROKU



NEJVĚTŠÍ MEZIROČNÍ NÁRŮST TRŽEB KANCELÁŘÍ ZAPOJENÝCH V PRÁVNICKÉ FIRMĚ ROKU



EPRAVO.CZ INDEX 20 CELKOVÉ TRŽBY



EPRAVO.CZ INDEX 20 TRŽBA NA PRÁVNÍKA



EPRAVO Index20 je přehled vybraného vzorku 20 advokátních kanceláří působících na trhu v ČR, který sestavuje EPRAVO.CZ za účelem sledování trendů na trhu právních služeb. Jedná se o reprezentativní vzorek zahrnující jak velké mezinárodní a české kanceláře, tak střední, butikové a regionální firmy. Všechny vybrané kanceláře působí na trhu již delší dobu, nejedná se tedy o začínající subjekty. V rámci EPRAVO Indexu20 sleduje EPRAVO.CZ u vybraných firem tři základní ukazatele – výši ročních tržeb, počet právníků a tržby připadající na jednoho právníka.

segmentech – Wealth & Health. „V oblasti finančního práva se soustředíme na nové regulace v oblasti ESG, kryptoaktiv a kybernetické bezpečnosti. Náhrady škody na zdraví chceme dále zjednodušovat tak, aby rodiny v těžké životní situaci dosáhly na peníze co nejdříve,“ říká David Kuboň. Jan Krampera z Aegis Law zase plánuje výrazněji posilovat v oblastech compliance, insolvenčí, IT a IP, kde očekává významný nárůst agendy. Bořivoj Líbal z Eversheds Sutherland zmiňuje oblasti IT, pracovní právo, cyber security nebo insolvence.

Lukáš Rezek z Petráš Rezek vidí příležitost mimo jiné v daňové oblasti. „S ohledem na to, v jaké formě bude přijat konsolidační balíček ve vztahu ke zdanění příjmů z prodeje podílů ve společnosti, resp. zrušení jejich osvobození, očekáváme růst v oblasti obchodního práva obecně. Dále očekáváme růst v segmentu nemovitostí s ohledem na plánované snížení úrokových sazeb ze strany ČNB,“ zmiňuje Rezek. Podle Martina Řandy bude oblast nemovitostí pro advokátní kanceláře zajímavá i díky tomu, že se také od začátku příštího roku a v plné míře pak od července 2024 začne projevovat nová regulace stavebního práva, kdy dojde ke zjednodušení povolovacího procesu. Podle Moniky Novotné z advokátní kanceláře Rödl & Partner se bude její tým vedle svých tradičních odvětví, jako je daňové právo, M&A nebo pracovní právo, soustředit i na další právní odvětví. „Jedná

se například o zdravotnické právo nebo o hospodářské, zejména daňové, trestní právo,“ říká.

Energetika a životní prostředí táhnou

Další kanceláře vidí vzestupný trend v energetice. „V oblasti energetických projektů je důvodem růstu práce aktuální tržní situace, která těmto projektům fandí a je po nich poptávka. Dále chceme růst v oblasti transakcí. Věříme rovněž, že nám nadále poroste agenda též v daňových litigacích a obhajoba v trestním řízení týkajících se daní,“ shrnuje Patrik Koželuha z Bříza & Trubač. „I my plánujeme růst v oblasti energetiky, respektive životního prostředí. Mimo jiného bude vláda v příštích letech pokračovat v podpoře rozvoje obnovitelných zdrojů energie a bude klást velký důraz na energetické úspory. Tam vidíme velký prostor jak pro nové projekty, tak i pro úpravy stávajících zdrojů,“ doplňuje Martin Řanda.

Jak připomíná Pavel Franc z Frank Bold Advokáti, výše zmíněné segmenty patří k těm, na které jeho kancelář dlouhodobě specializuje. „Jde o segmenty, které milujeme, byť to byznysově dává smysl jen částečně. Nemůžeme si ale pomoci, jenom pro peníze nepracujeme. Naše témata jsou tedy jasná: energetické právo a obnovitelná energetika, ESG, územní plánování a stavební právo, respektive zelené stavebnictví a development jako celek, udržitelný rozvoj měst, investice do zelených technologií.

Chystáme se také pokračovat v experimentování s novými technologiemi v právu,“ říká.

Výzvy v oblasti technologií

Jak Ondřej Zemek, tak Jana Sedláková se shodují, že pro kanceláře orientující se na oblast startupů bude příležitostí přibývat. „Očekáváme vzestup M&A transakcí a investic do startupů, když řada VC fondů potřebuje rozinvestovat své fondy a další velká část fondů momentálně nové fondy rozjíždí,“ říká šéf kanceláře Sparring s tím, že v plánu má kancelář také expanzi na západní trhy v USA a UK, kdy umožní českým a slovenským startupům, scaleupům, ale i tradičnějším byznysům rychle a efektivně penetrovat západní trhy.

Dalším důvodem růstu v segmentech spojených s technologiemi a M&A je podle Jany Sedlákové potřeba firem digitalizovat, automatizovat a využívat na maximum technologické inovace. „Důvodem je také regulace ze strany EU, protože příští rok bude našlapaný právními změnami v oblastech technologií a kyberbezpečnosti – na společnosti se řítí DORA, NIS2, DSA a regulace platform, začne se vymáhat DAC7, je toho spousta,“ říká Sedláková s tím, že roli hraje také příliv zahraničního kapitálu do Čech. „Jak investice, tak strategické akvizice nadnárodních společností do českých technologií neubývají,“ uzavírá Jana Sedláková. ●

BYZNYS NEJEN V ČESKU POHLEDEM PŘEDNÍCH EXPERTŮ

V rámci magazínu TOP PRÁVNÍ BYZNYS se opět věnujeme také vybraným byznysovým oblastem. Experti z advokátní kanceláře DBK PARTNERS nabízí například pohled na energetickou tranzici. „V 90. letech se řešilo hlavně omezování škodlivých exhalací u uhelných elektráren. Teď jsou tématem strategické trendy na páteřní zdroje, speciální fondy na investice do nových technologií, jako jsou baterie nebo vodík. Samozřejmě je tu i strategický a bezpečnostní rozměr,“ uvádí. Regulace home officu, změny u „dohodářů“ či směrnice o work-life balance. To jsou zase oblasti, které nejvýrazněji postihuje letošní novela zákoníku práce a kterým se věnuje advokát a vedoucí partner EY Law Česká republika Ondřej Havránek.

V rubrice EXPERT se podíváme blíže také na advokátní kancelář Havlík Švorčík a partneři, která funguje na trhu již od roku 1990, původně pod názvem Vsetečka Zelený Švorčík Kalenský a partneři. Jak funguje a jak se jí daří kombinovat zajímavé oblasti expertizy? To přibližují partneři Lenka Čížková a Michal Havlík. Tématem je pro nás také mezinárodní přesah. „Věříme, že i přes všechny aktuální těžkosti má region střední a východní Evropy potenciál pro další rozvoj byznysu a s tím spojené poskytování právních služeb,“ říkají v zajímavém rozhovoru partneři skupiny PETERKA & PARTNERS, Hynek Peroutka a Zdeněk Beránek. No a s Milanem Sivým z PRK Partners se v rozhovoru věnujeme trhu fúzí a akvizic. ●



INVESTORY LETOS LÁKAJÍ ENERGETIKA, TECHNOLOGIE, MÉDIA A TELEKOMUNIKACE

„Počet i objem transakcí v posledních měsících významně rostl. Přesto bude přetrvávat spíše obezřetný přístup prodávajících i kupujících,“ říká v rozhovoru pro magazín TOP PRÁVNÍ BYZNYS advokát Milan Sivý z PRK Partners.

Jak vnímáte aktuální aktivitu na trhu fúzí a akvizic v České republice?

Letošní rok je pro nás opět poměrně intenzivní z pohledu objemu i počtu transakcí. Ačkoliv první polovina roku obecně indikovala spíše zpomalení M&A aktivity v Česku, počet i objem transakcí v letošním třetím kvartále meziročně významně vzrostl. Dle dostupných dat byly ve třetím čtvrtletí 2023 v tuzemsku či se zapojením tuzemských firem uzavřeny transakce v objemu cca 42 miliard korun. Pro porovnání, ve stejném období loňského roku objem uskutečněných transakcí činil přibližně 2,6 miliardy korun. Za tímto nárůstem přitom stojí zejména významné transakce v oblasti energetiky.

Které například?

Třeba prodej největšího tuzemského provozovatele podzemních zásobníků plynu RWE Gas Storage CZ. Německá energetická skupina RWE tuto společnost prodala českému ČEPSu, který v tuzemsku provozuje elektroenergetickou přenosovou soustavu. Těší nás, že naše advokátní kancelář měla možnost se na této transakci podílet a v rámci celého transakčního procesu poskytovat právní poradenství skupině RWE. Další významnou tuzemskou transakcí, kterou nelze v této souvislosti nezmínit, je akvizice Net4Gas, jenž v tuzemsku provozuje a vlastní přepravní a vnitrostátní plynárenskou soustavu. Nabyvatelem byla opět společnost ČEPS.

Jaká další odvětví jsou nyní pro investory nejatraktivnější?

Letos jsou v centru zájmů dále technologie, média a telekomunikace. Zajímavé může být i odvětví logistiky. Aktuální geopolitická situace a válka na Ukrajině rovněž mění pohled investorů na obranný průmysl, od kterého se historicky někteří investoři spíše distancovali.

Jaký další vývoj na trhu fúzí a akvizic očekáváte?

Pokud jde o dynamiku transakcí, očekávám, že bude přetrvávat spíše obezřetný přístup prodávajících i kupujících, kdy obě strany velice důsledně vyhodnocují a vyjednávají, zda a za jakých podmínek má pro ně smysl danou transakci realizovat. To se odráží mimo jiné v požadavcích kupujících na provádění podrobných due diligence prověrek cílových společností a komplexních diskuzích o kupní ceně, ohledně jejíž výše mají strany často výrazně odlišné představy. Tomu odpovídá i delší doba, kterou si průměrně realizace transakce vyžádá.

Jaké další trendy stojí za zmínku?

Na tuzemském trhu se začínají častěji využívat produkty transakčního pojištění, zejména W&I insurance, které byly dříve obvyklé spíše jen u private equity transakcí. To je dáno rovněž novými a dostupnějšími produkty, které se na našem trhu objevují a které mohou dávat smysl i v kontextu středně velkých tuzemských transakcí, a to zejména z pohledu prodávajících. Nadále však platí, že se nejedná o univerzální nástroj, který by byl vhodný pro všechny transakce. V každém konkrétním případě je potřeba pečlivě zvážit, zda resp. který konkrétní produkt je v kontextu dané transakce vhodný. A to rovněž s přihlédnutím k časové a finanční náročnosti sjednání takového pojištění, požadavkům pojišťovny a obvyklým výlukám z pojištění, které lze u těchto produktů očekávat. Důležitým tématem nadále zůstává udržitelnost a oblast ESG. Důraz se stále častěji klade i na intenzivnější používání nových a moderních technologií a na kybernetickou bezpečnost, a to jak v rámci due diligence cílové společnosti, tak i v rámci transakčního procesu jako takového.

Jaké jsou podle vás aktuálně největší příležitosti či výzvy na českém trhu?

Domnívám se, že trh bude nadále ovlivňovat pokračující válka na Ukrajině a výše úrokových sazeb. Dalším významným faktorem je i připravovaný konsolidační daňový balíček, který mimo jiné zavádí omezení osvobození od daně z příjmů fyzických osob při prodeji podílů či akcií v obchodních korporacích, a to s odloženou účinností od roku 2025. Aktuálně platí, že pokud má prodávající – fyzická osoba – splněn takzvaný časový test, tedy vlastní akcie alespoň tři roky anebo podíl v s. r. o. alespoň pět let, při prodeji těchto akcií či podílu neplatí daň z příjmů. Zjednodušeně řečeno, připravovaný daňový balíček toto pravidlo mění a zavádí maximální částku pro osvobození těchto příjmů při splnění časového testu, a to ve výši 40 milionů korun na poplatníka na zdaňovací období. Tato změna může řadu stávajících vlastníků z řad fyzických osob motivovat k prodeji jejich firem před koncem roku 2024. A jelikož trh aktuálně táhnu spíše kupující, lze doporučit, aby se prodávající na transakční proces předem důkladně připravili. ●

REGION STŘEDNÍ A VÝCHODNÍ EVROPY JE STÁLE BYZNYSOVĚ NEDOCENĚNÝ

Věříme, že i přes všechny aktuální těžkosti má region střední a východní Evropy potenciál pro další rozvoj byznysu a s tím spojené poskytování právních služeb, říkají partneři skupiny PETERKA & PARTNERS, Hynek Peroutka a Zdeněk Beránek.

Poslední rok byl pro region střední a východní Evropy obtížný nejen kvůli pokračující válce na Ukrajině a energetické krizi. Jak se to projevilo na byznysu vaší skupiny?

Máte pravdu, že nešlo o jednoduchý rok, pokračuje jak ruská válka proti Ukrajině, tak i energetická krize a inflace, k tomu se v některých zemích přidává i pokles či minimálně stagnace ekonomiky. Bohužel v tomto ohledu je na tom nejhůře Česko. Na druhou stranu jsou oblasti, jak geografické, tak odvětvové, které naopak rostou. Rozkročení naší kanceláře jak napříč regionem, tak i jednotlivými odvětvími nám umožňuje vyrovňovat výkyvy v dílčích oblastech a kontinuálně růst.

Která odvětví ekonomiky vnímáte, z pohledu vašeho právního byznysu, jako nejvíce zasažená a která naopak zaznamenávají dynamický nárůst krizi navzdory?

Náš byznys není závislý na několika velkých klientech nebo několika odvětvích, právní služby poskytujeme stovkám klientů v celém regionu. V tomto spektru se tedy projevují všeobecně známé trendy, tedy pokles byznysu v oblasti energeticky náročných průmyslových odvětví a v oblasti automotive. Na druhou stranu v regionu za posledních několik let došlo k významnému nárůstu investorů v oblasti venture kapitálu a vzniku startupového podhoubí, které generuje rostoucí poptávku po právních službách. Zajímavý trend má i poradenství v oblasti tzv. family office, tedy poradenství souvisejícího s převodem byznysu na další generace v rámci rodin zakladatelů.

Která ze zemí, v nichž působíte, má největší potenciál růstu a proč?

Aktuálně máme vlastní kanceláře v osmi zemích - Česku, Slovensku, Polsku, Maďarsku, Ukrajině, Rumunsku, Bulharsku a - od jara tohoto roku - i v Chorvatsku. V delším horizontu věříme, že největší potenciál má Ukrajina. Tu stále příliš mnoho lidí vnímá jako zemi, z níž se odchází do ciziny za nekvalifikovanou prací, a přehlíží třeba velká softwarová vývojářská studia, která na Ukrajině vyrostla. Samozřejmě Ukrajina je nyní krutě zkoušená probíhající válkou, nicméně věříme, že po jejím skončení a s pokračujícím sbližováním Ukrajiny a EU se výrazně ekonomicky nastartuje. V Kyjevě máme pobočku od roku 2005 a aktuálně vnímáme příchod řady nových klientů, kteří si připravují půdu pro své budoucí působení na Ukrajině.



V bližším horizontu se jeví zajímavě Polsko a Rumunsko jako přirozené cíle pro řadu klientů, kteří relokalizují svůj výrobní byznys z oblastí mimo Evropu. Polsko ekonomicky roste tempem, které můžeme závidět. Rumunsko je dlouhodobě regionálním leaderem v objemu přímých zahraničních investic. A v oblasti nemovitostí je stále velký potenciál v Chorvatsku.

Co jsou z pohledu právníků největší úskalí pro byznys, s nimiž se setkávají vaši klienti?

Pokud se ptáte na pohled právníků, kteří přímo neřeší otázku dostupnosti pracovní síly, ceny energií, dopravní dostupnosti apod., je největším úskalím jednoznačně přeregulovanost. Podnikatelé čelí mase předpisů ve všech oblastech své činnosti, ke kterým se přidává složitý daňový systém, narůstající množství povinností v oblasti compliance, reportingu, ESG... Řada předpisů je nepřehledná i pro právníky, natož pro manažery klientů a jejich vlastníky. Bohužel trend je v tomto ohledu spíše negativní. Snažíme se proto našim klientům, z nichž řada podniká ve vícero zemích regionu, situaci v rámci našich možností usnadňovat. Pro mnohé z nich je ulehčením i jen to, že jsme schopni jim poskytovat jednotnou službu pokrývající několik zemí, a tím jim zjednodušit řízení právní agendy jejich skupiny. ●

PETERKA PARTNERS

YOUR CEE LAW FIRM

Advokátní kancelář PETERKA & PARTNERS je partnerem magazínu TOP PRÁVNÍ BYZNYNS



KVALITNÍ LIDÉ JSOU ZÁKLAD VŠEHO

Advokátní kancelář DBK PARTNERS se v roce 2023 podařilo v žebříčku Právnická firma roku obhájit prvenství z loňského roku, tedy v energetice, a rovněž již poněkolkáté zvítězila v kategorii česká firma na mezinárodních trzích.

„Energetika nebyla pro právníky nikdy nudný obor, už vzhledem k tomu, o jak velké a dlouhodobé projekty se v tomto oboru jedná. A ta dynamika neustále roste. V 90. letech se řešilo hlavně omezování škodlivých exhalací u uhelných elektráren. Teď jsou tématem strategické tendry na páteřní zdroje, speciální fondy na investice do nových technologií, jako jsou baterie nebo vodík. Samozřejmě je tu i strategický a bezpečnostní rozměr. Musíte navíc chápat nejen samotnou současnou legislativu, ale i odhadovat její vývoj, protože to s ekonomikou významně souvisí. Ovšem neberte to vůbec jako střížnost - nás to pořád baví a chceme být špička na trhu.“ komentuje partnerka DBK PARTNERS Vladimíra Knoblochová vítězství v kategorii Energetika a energetické projekty.

V této oblasti poskytuje kancelář služby především společnosti ČEZ. Jí pomáhá zejména s velkými akvizičními projekty, veřejnými zakázkami, výstavbou, či naopak odstavením elektráren a s tvorbou finančních struktur, jako je například investiční fond INVEN Capital, který realizuje investice zejména do

technologických start-upů v pokročilejší fázi rozvoje v objemu mnoha miliard korun.

V poslední době se DBK PARTNERS podílela na vyjednávání a uzavření nové koinvestiční smlouvy právě mezi fondem INVEN Capital a Evropskou investiční bankou. Právním poradenstvím se také přičinila o úspěšné akvizice pozemků a společností potřebných k plánované výstavbě závodu na zpracování lithia.

Druhou (opět) vítěznou kategorií byla Česká firma na mezinárodních trzích. Tady se hodně projevila aktivita DBK PARTNERS na americké Floridě, kde úzce spolupracuje s investiční ICP Group. Ta se ve Spojených státech věnuje především výstavbě, akvizicím a správě nemovitostí.

„Celkově tam věci jdou v porovnání s Evropou a speciálně ČR o dost rychleji, pružněji a efektivněji. Je to ale hodně odlišný svět z pohledu byznysu i práva. Ať už vezmete oblast kontraktů, daní, nejrůznějších správních řízení, nebo regulací výstavby. Je skvělé, že i na zahraničním trhu dokáže naše kancelář být klientovi oporou. Současně je ale

důležité být pokorný v tom, že nikdy neproniknete do té hloubky jako domácí experti, s nimiž proto samozřejmě úzce spolupracujeme.“ popisuje další z partnerů kanceláře Petr Burzanovský.

Ten zdůrazňuje také další aspekt, na kterém v DBK hodně staví. Tím je schopnost chápat klientův byznys a působit napříč disciplínami, tedy pomoci v rámci transakce nejen se smlouvami, ale také třeba s jejími účetními a daňovými aspekty nebo s řízením rizik.

A kam chce DBK směřovat dál? „Máme vysokou kvalitu v řadě právních oblastí, od transakcí až po trestní právo. To by nikdy nešlo bez skvělého týmu interních i spolupracujících právníků, na jejichž rozvoji hodně stavíme a budeme stavět i nadále. To je naprosto zásadní prvek. Jako zajímavou a důležitou příležitost vnímám i nástup umělé inteligence, která je podobná nástupu výpočetní techniky. Nemyslím si, že bude nahrazovat lidi. Umožní jim ale pracovat mnohem efektivněji, zjednodušit opakované či mechanické činnosti a soustředit se na to, co má největší přidanou hodnotu.“ uzavírá třetí partner DBK Ondřej David. ●

DBK PARTNERS
ADVOKÁTNÍ KANCELÁŘ

Advokátní kancelář DBK PARTNERS je partnerem magazínu TOP PRÁVNÍ BYZNYNS

NOVELA ZÁKONÍKU PRÁCE ODSTRAŇUJE ABSURDITY

Regulace home officu, změny u „dohodářů“ či směrnice o work-life balance. To jsou oblasti, které nejvýrazněji postihuje letošní novela zákoníku práce. Advokát a vedoucí partner EY Law Česká republika Ondřej Havránek novelu považuje za prospěšný krok.

Letos na jaře vláda schválila návrh novely zákoníku práce, která do českého řádu zavádí evropskou úpravu směrnice o work-life balance, tedy rovnováze mezi pracovním a soukromým životem rodičů a pečujících osob, a také směrnici o předvídání pracovních podmínek. Nakolik se mohou tyto změny projevit v realitě českého pracovního trhu?

Konečné znění novely zákoníku práce považují za rozumnou kombinaci toho, co po nás vyžadují směrnice EU, které jsou již dlouho po termínu pro transpozici, a několika dalších velmi potřebných změn, které bylo možné v aktuálním legislativním prostředí prosadit a schválit. Oproti původnímu návrhu novely je text výrazně vydařenější a neobsahuje pro zaměstnavatele příliš administrativy navíc nad rámec požadovaný směrnicemi.

Považujete dotčené oblasti skutečně za „bolavou nohu“ tuzemského zákoníku práce, nebo by úpravu zasloužily jiné? Doručování písemností zaměstnancům za nás přesně takovou „bolavou nohou“ bylo. Novela tuto oblast výrazně posunula k lepšímu. Praktická nemožnost uzavřít v elektronické formě pracovní smlouvu kvůli přísným požadavkům na doručování druhé straně, včetně například povinného připojení uznávaného elektronického podpisu obou stran, byla v dnešní době pokročilé digitalizace až úsměvná.

Jedním z nejdiskutovanějších témat pracovníprávních vztahů dneška je home office. Pokládáte aktuální podobu regulace za dostatečnou a vhodnou? Celkově je dle mého názoru podoba nové české regulace krokem kupředu. Často kritizovaná povinnost uzavřít písemnou dohodu o práci na dálku

je dle našich zkušeností na místě. Mít práva a povinnosti stran při práci z domova zachycené v písemné formě a ve dvoustranné podobě jsme našim klientům-zaměstnavatelům doporučovali dávno před přijetím novely. Jen tak je možné si zajistit například možnost povolání zaměstnance zpátky na pracoviště či jeho součinnost při kontrolování pracovních výkonů a evidenci pracovní doby.

Je opravdu největším bodem sváru kolem regulace home officu vypočtení skutečných nákladů na práci na dálku, jak by se mohlo zdát z mediálních debat?

Úhrada nákladů na práci na dálku je z mého pohledu v nové úpravě nastavena vhodně. Prokazování skutečných nákladů spojených s prací z domova je pro zaměstnance a zaměstnavatele v praxi velice obtížná disciplína. Novela umožnila zaměstnavateli využít i variantu paušální úhrady, aktuálně ve výši 4,60 koruny za každou započatou hodinu práce na dálku. Pro zaměstnavatele to znamená, že musí evidovat počet hodin odpracovaných zaměstnanci na dálku a odpovídajícím způsobem jim paušál vypočítávat, na druhou stranu ze správně evidované částky nemusí odvádět pojistné.

V průběhu pandemie koronaviru se změnil přístup lidí k práci. Jaký vývoj očekáváte s příchodem mladších ročníků na pracovní trh? Čeká nás časem plnohodnotný návrat do kanceláří na full time jako před pandemií, nebo bude stále přibývat home officů, dohod a zkrácených úvazků? Z vlastní zkušenosti u nás v kanceláři i u klientů vidíme, že návrat na full time se nekoná, zároveň se ale nenaplnují



ani obavy z liduprázdných kanceláří. Většina zaměstnanců v profesích, kde to je možné, pracuje z domova částečně, v rozsahu 2-3 dnů v týdnu, a zbylé dny jsou na pracovišti. Tento trend hybridní práce potvrzuje i nedávný průzkum EY a platit bude podle nás i u mladších ročníků, které alespoň částečný home office vyžadují.

Pokud jde o dohodáře, tedy lidi pracující na základě dohody o pracovní činnosti a dohody o provedení práce, ti mají získat daleko vyšší míru ochrany než doposud. Pro zaměstnavatele to bude znamenat vyšší náklady, ať už spojené s administrativou, či s nárokem dohodářů na placenou dovolenou. Nebudou se kvůli tomu zdržovat takové vztahy uzavírat a není tím instrumentem dohod ohrožen?

Ano, změny u dohodářů jsou skutečně výrazné a zaměstnavatelům využívání tohoto institutu nepochybně zkomplikují. Motivace zaměstnavatelů využívat dohodáře tedy může být po novele limitována. Je ale zároveň pravdou, že takto flexibilní formu zaměstnávání nikde jinde v Evropě prakticky nenajdete. Pokud jde o právo na dovolenou, není to až tak kritická věc – nevznikne hned každému brigádníkovi, ale dohodář musí odpracovat 80 hodin, aby si na dovolenou „sáhl“. Další administrativní náročnost přináší schválená verze konsolidačního balíčku, například evidence všech dohod, změny limitů pro variantu dohody bez pojistného a sčítání příjmů od různých zaměstnavatelů pro účely výpočtu těchto limitů. ●

PO BOKU NAŠICH KLIENTŮ JSME JIŽ VÍCE NEŽ 30 LET

Na trhu působí advokátní kancelář Havlík Švorčík a partneři již od roku 1990, původně pod názvem Všetečka Zelený Švorčík Kalenský a partneři. Její fungování přibližují pro magazín TOP PRÁVNÍ BYZNYS partneři Lenka Čížková a Michal Havlík.



Proč jste se na začátku letošního roku rozhodli přejmenovat?

Lenka Čížková: Z důvodu generační obměny jsme název kanceláře k 1. 1. 2023 aktualizovali. Stran vnitřní struktury a oblastí činnosti se však nic nezměnilo – nadále máme dvě agendy, a to právo duševního vlastnictví, ve kterém jsme jedním z největších poskytovatelů na našem trhu, a obchodněprávní agendu, kde poskytujeme zejména nadnárodním korporátním klientům právní služby prakticky ve všech běžných oblastech právního života. S řadou klientů z této oblasti máme přítom více než dvacetileté obchodní vztahy a najdou se i tací, kteří jsou s námi skutečně od 90. let, čehož si nesmírně vážíme.

Když říkáte, že poskytujete poradenství ve všech běžných oblastech právního života, co si pod tím máme představit?

Lenka Čížková: S klienty máme zpravidla dlouhodobé obchodní vztahy a z toho důvodu musíme být schopni „pokrýt“ veškeré běžné i méně běžné potřeby, které v průběhu podnikatelské činnosti vyvstanou. Základem naší činnosti je samozřejmě obchodní právo a závazkové vztahy, což je podstatou každého

podnikatele, s tím následně souvisí přeměny společností jako fúze/akvizice, ale i likvidace, konkursy, nekalá soutěž apod. včetně litigací. Důležitá je oblast regulatory, kdy se s ohledem na naše klienty zaměřujeme od potravin přes veterinární přípravky, hnojiva, tabák až po např. léčiva. V neposlední řadě však nemohu nezmínit své oblíbené právní oblasti, a to je pracovní právo a soutěžní právo.

Co má pracovní právo společného se soutěžním právem?

Lenka Čížková: To jsem si také dlouho říkala, ovšem v nedávné době nastal zajímavý „průnik“, kdy se Úřad pro ochranu hospodářské soutěže zaměřil na oblast tzv. no-poaching / not to solicit a wage-fixing dohod mezi podnikateli, tedy dohod o zákazu přetahování/oslovování zaměstnanců, případně o „zafixování“ výše mezd ze strany zaměstnavatelů (i pro uchazeče). Úřad dovozuje, že takové dohody mohou být považovány až za kartel. Zaměstnavatelé si tak musí dávat pozor, zda vzájemně nesjednávají tento typ doložek, resp. nejednají ve vztahu k zaměstnancům stran odměňování koordinovaně – což s ohledem na budoucí implementaci směrnice o transparentnosti odměňování, která cílí právě na „větší otevřenost“ ze strany zaměstnavatelů v této oblasti, může být velmi obtížné se takovému jednání v zásadě vyhnout.

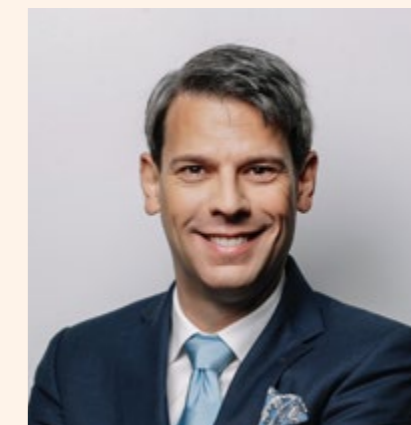
Vaše kancelář se kromě obchodního práva zaměřuje také na oblast duševního vlastnictví a zejména na patenty. Jaké otázky jsou v současné době důležité pro klienty v oblasti patentové ochrany?

Michal Havlík: Na evropské úrovni je to určitě zahájení činnosti Jednotného

patentového soudu (JPS) k 1. 6. 2023 v některých členských státech EU. Dohodu o JPS Česká republika dosud neratifikovala, a proto se na patentové spory vedené na území České republiky nevztahuje. Spory o porušení patentu v České republice jsou vedeny výlučně u Městského soudu v Praze, konkrétně u jeho specializovaných senátů. Za téměř 20 let, kdy tato specializace funguje, se vyvinula relativně bohatá rozhodovací praxe zejména ve vztahu k předběžným opatřením v patentových sporech.

Proč jsou předběžná opatření důležitá pro patentové spory?

Michal Havlík: Patent je časově omezené výlučné právo, jehož doba ochrany je 20 let od podání patentové přihlášky (u užitného vzoru dokonce jen 10 let). Určitá část této doby se vyčerpá na přihlašovací řízení do udělení patentu, což může být v některých případech 5 i více let. Pokud by neexistovala možnost zastavit porušování patentu předběžným opatřením a majitel patentu by musel čekat až na pravomocné rozhodnutí ve věci samé, hrozilo by často, že konečné rozhodnutí by bylo vydáno až po uplynutí doby patentu či užitného vzoru. Důležité je zmínit, že zhruba polovina všech patentových sporů se týká oblasti farmacie. Tam platí, že pokud se nepodaří zastavit nezákonný (tedy z hlediska platného patentu předčasný) vstup generického přípravku na trh, vznikne majiteli patentu, který vyrábí originální léčivý přípravek, nevratná škoda nejen z ušlých prodejů, ale i ze snížení ceny originálního léčivého přípravku vyplývající z regulace léčiv. ●



euro

TOP 100 ŽEN

ČESKÉHO PRÁVNÍHO BYZNYSU

Vedou miliardové transakce, mají vliv na klíčové byznysové události a patří k předním expertům napříč střeoevropským trhem. Projděte si přehled stovky výjimečných českých byznysových právníček, který přináší projekt #PRVNICH100LET ve spolupráci s týdeníkem Euro.

Osm desítek advokátek plus dvě desítky firemních expertek a byznys právníček. Takové skóre hlásí v pořadí nový přehled TOP 100 žen českého právního byznysu, který připravil projekt #PRVNICH100LET. Stejně jako ve svých předchozích edicích, přehled nemá za cíl být vyčerpávajícím a uzavřeným výčtem. Slouží zejména jako inspirace a připomínka nejen individuálních úspěchů výjimečných právníček, ale také tvrdé práce jejich kolegyně a kolegů.

Přehled obsahuje také dvacet elitních advokátek napříč kategoriemi, dlouhodobě uznávaných nejen na lokální úrovni, která se přesouvá do pomyslné „All-Star“ skupiny, která je u každé kategorie graficky uvedena přednostně. Tato skupina již nebude v dalších ročních do přehledu zařazena.

Přehled sestavili zástupci projektu #PRVNICH100LET na základě podkladů z mezinárodních žebříčků Chambers & Partners, The Legal 500, IFLR1000 a řady oborových přehledů (například IP Stars), dále žebříku Právníká firma roku ČR, přehledů zpracovaných magazínem Forbes či projektem Legal Disruptors a současně na základě doporučení významných osobností z klientského prostředí. Zařazeny jsou ty byznysové kategorie, ve kterých jsou na mezinárodní úrovni reflektovány alespoň dvě české právníčky. V každé oblasti jsou právníčky seřazeny nejprve v rámci „All-Star“ skupiny a následně abecedně. ●

#PRVNICH 100LET

TOP PARTNERKY

All-Star ✦

Radka Konečná

Konečná & Zacha

Barbora Simon Dunovská

Dunovská & Partners

Janka Brezániová

Taylor Wessing

Eva Nováková

JŠK

Veronika Dvořáková

Havel & Partners

Jana Sedláková

Sedlakova Legal

Milena Hoffmanová

Baker McKenzie

Zuzana Stuchlíková

Stuchlíková & Partners

Lucie Ježková

Sokol, Novák, Trojan, Doleček a partneři

Jana Hladká Žilvarová

Z/C/H Legal

Adéla Krbcová

Peterka & Partners

BANKOVNICTVÍ, FINANCE & KAPITÁLOVÉ TRHY

All-Star ✦

Silvie Horáčková

samostatná advokátka

Eva Svobodová

White & Case

Andrea Adamcová

BBH

Petra Konečná

Eversheds Sutherland

Veronika Cívínová

KLB Legal

Pavla Křečková

KPMG Legal

Hana Čekalová

Clifford Chance

Petra Myšáková

CMS

Ida Jíně

White & Case

Jarmila Tornová

Glatzová & Co.

PRACOVNÍ PRÁVO

All-Star ✦

Zuzana Ferianc

Baker McKenzie

Eva Procházková

Weinhold Legal

Iva Bilinská

Noerr

Markéta Cibulková

TaylorWessing

Tereza Erényi

PRK Partners

Helena Hangler

Schoenherr

Lucie Kalašová

bpv Braun Partners

Veronika Kinclová

Clifford Chance

Veronika Odrobinová

GT Legal

Petra Sochorová

Noerr

Barbora Suchá

EY Law

Romana Szutányi

Rowan Legal

NEMOVITOSTNÍ PRÁVO

All-Star ✦

Eva Dobrohrušková

OHBS

Olga Kaizar

PwC Legal

Dominika Veselá

Eversheds Sutherland

Aneta Disman

Clifford Chance

Kristýna Faltýnková

PRK Partners

Tereza Chalupová

bnt attorneys

Barbora Malimánková

Wolf Theiss

Jana Matisková

Dentons

Lenka Nová

Squire Patton Boggs

Gabriela Špak Porupková

Reals

Lucie Smrkovská

CMS

TELEKOMUNIKACE, MÉDIA, IT & IP

All-Star ✦

Andrea Kůs Považanová

Čermák a spol.

Lenka Suchánková

Pierstone

Petra Dolejšová

samostatná advokátka

Kateřina Floriánová

Bird & Bird

Tereza Hrabáková

Havel & Partners

Jana Traplová

Traplová Hakr Kubát

Barbora Vlachová

Císař, Češka, Smutný

Andrea Zátková

Bird & Bird

M&A, KORPORÁTNÍ PRÁVO & PRIVATE EQUITY

All-Star ✦

Barbara Kusak

Noerr

Karla Rundtová

Kinstellar

Markéta Flanderková

Císař, Češka, Smutný

Petra Jilgová-Benešová

Baker McKenzie

Pavla Přikrylová Kopečková

Peterka & Partners

Tereza Naučová

Wolf Theiss

Eva Purgerová

Schoenherr

SPORY & ARBITRÁŽE

All-Star ✦

Alena Bányaiová

Bányaiová Vožehová

Mária Poláková

Squire Patton Boggs

Markéta Císařová

Allen & Overy

Marta Fišnerová

JŠK

Marie Talašová

White & Case

SOUTĚŽNÍ PRÁVO & VEŘEJNÉ ZAKÁZKY

All-Star ✦

Marcela Káňová

Rowan Legal

Magda Olyšarová

White & Case

Ivana Halamová Dobíšková

Allen & Overy

Lenka Krutáková

CMS

Barbara Dufková

Skils

Sylvie Sobolová

Kocián Šolc Balaščík

Lenka Štiková Gachová

Havel & Partners

Pavčina Trhalová

Chrenek Toman Kotrba

DALŠÍ OBLASTI PRÁVA

All-Star ✦

Hana Erbsová

Havel & Partners
(Daně)

Jaroslava Kračúnová

Deloitte Legal
(Compliance)

Monika Mašková

PRK Partners
(Farmaceutické právo)

Jana Fuksová

KPMG Legal (Daně)

Jiřina Procházková

Deloitte Legal (Daně)

Martina Javorová

PRK Partners (Pojišťovnictví)

Kateřina Slavíková

Havel & Partners (Farmaceutické právo)

Vladislava Křivová

Sedlakova Legal (Zdravotnické právo)

TOP FIREMNÍ PRÁVNÍČKY & BUSINESS EXPERTKY

Veronika Benáčková / Allwyn

Tereza Ber / Zentiva

Ivana Fára / Tesco

Barbora Hartmannová / ČSOB

Stanislava Hejnová / Moneta Money Bank

Vladimíra Chlandová / T-Mobile

Linda Kolaříková / ORLEN Unipetrol

Stanislava Kratochvílová / Kooperativa

Martina Kučerová / Air Bank

Markéta Linhartová / BNP Paribas

Simona Machulová / Partners

Nad'a Matušíková / RWS Moravia

Klára Novotná / SAP

Zuzana Picková / Czech Private
Equity and Venture Capital Association

Magda Pokorná / Crestyl

Tereza Rychtaříková / Vodafone

Lenka Slavíková / ČEZ

Veronika Huml Valová

Trinity Bank

Květa Vojtová / CTP Invest

Gabriela Žáčková Krocová

UniCredit Bank

ALL-STAR 2023

TOP PARTNERKY:

Vladimíra Glatzová, Glatzová & Co.

Jitka Logesová, Wolf Theiss

Helen Rodwell, CMS

BANKOVNICTVÍ, FINANCE & KAPITÁLOVÉ TRHY:

Martina Březinová, Kinstellar

Dana Schweigelová, Horáček a partneři

PRACOVNÍ PRÁVO:

Marie Janšová, Legalité

Nataša Randlová, Randl Partners

NEMOVITOSTNÍ PRÁVO:

Klára Štěpánková, Kinstellar

Markéta Tvrdá, Dentons

TELEKOMUNIKACE, MÉDIA, IT & IP:

Hana Gawlasová, Deloitte Legal

Jana Pattynová, Pierstone

Karin Pomaizlová, Taylor Wessing

MBA, KORPORÁTNÍ PRÁVO & PRIVATE EQUITY:

Dagmar Dubecká, Kocián Šolc Balaščík

Kateřina Winterling Vorlíčková, BBH

SPORY & ARBITRÁŽE:

Alena Bányiová, Bányaiová Vožehová

Karolína Horáková, Skils

SOUTĚŽNÍ PRÁVO & VEŘEJNÉ ZAKÁZKY:

Adéla Havlová, Havel & Partners

Jitka Linhartová, Nedelka Kubáč

DALŠÍ OBLASTI PRÁVA

Barbora Dubanská, Dubanská & Co.

Monika Novotná, Rödl & Partner

INOVACE, TECHNOLOGIE I BYZNYS. JAK VNÍMAJÍ KLÍČOVÉ TRENDY ÚSPĚŠNÉ ADVOKÁTKY?

„Jedna žena vidí někdy dál než pět mužských s dalekohledem,“ řekl slavný český herec, dramatik a filmový scenárista Jan Werich. Platí to také o nových trendech ve světě práva? Magazín TOP PRÁVNÍ BYZNYS oslovil dvacítku úspěšných zástupkyň české advokacie s třemi okruhy – jak se dívají na roli žen, pokud jde o právníkové inovace, umělou inteligenci nebo business development?

PRÁVNÍČKY & INOVACE

Je inovace (v právu) rodu ženského? A pokud ano, máte dobré příklady z vaší praxe?

TEREZA ERÉNYI / PRK Partners

Z mého pohledu je zásadní inovací posledních let možnost práce z domova, která se promítla do organizace práce řady klientů i advokátních kanceláří. Společnosti k práci z domova přistupují různě, někde je stanoven minimální počet dní v týdnu v kanceláři, jinde je home office povolován na žádost, někde už se ale s prací z domova počítá a omezují se kancelářské prostory. V případě kancelářských profesí jsou každopádně společnosti, které by práci z domova neumožňovaly vůbec, spíše výjimkou, což je zásadní obrát ve srovnání s předcovidovým obdobím. Jedná se o trend, který bezpochyby přispívá ke skloubení pracovního a rodinného života, ale prověřuje také loajalitu zaměstnanců a manažerské schopnosti vedoucích.

BARBORA DUBANSKÁ / Dubanská & Co.

Pokud bychom akceptovali etymologickou spojitost mezi rodem slova a významem slova, tak bychom se dostali do velmi rozporuplné pozice. Například slovo pokrok má rod mužský, parní válec rod mužský, žehlička rod ženský, to samé vařečka. Inovace přichází od mužů i žen. Nemyslím si, že má význam přisuzovat tomuto slovu nějaký gender význam. CTO OpenAI je žena, původem Albánka. Ale stejně tak můžu uvést řadu CTOs tech společností, kteří jsou muži. Za mne dát prostor pro inovaci znamená dát příležitost každému ukázat a vydat ze sebe to nejlepší. Bez ohledu na rod, původ či věk.

HELENA HANGLER / Schönherr

Z lingvistického hlediska není, je rodu mužského, protože za inovacemi stojí většinou člověk (vzor pán). Spíše v ojedinělých případech by mohla být i rodu ženského, protože někdy za inovacemi stojí náhoda (vzor žena). Takhle vznikl třeba penicilin, který zachránil miliony životů. A platí to podle mě obecně, právo nevyjímá. Nicméně si myslím, že na poli inovací je a bude o ženách slyšet stále více, neboť k tomu mají konečně prostor a příležitosti, o kterých ženy v minulých stoletích mohly jen snít. V kanceláři máme sami několik žen, které vyloženě digitalizaci a modernizaci, včetně umělé inteligence, ženou vpřed. A vznikají výborné nástroje a aplikace, například na pay-gap analýzu nebo překlady (kde jsou ty časy, kdy jsem ještě jako studentka seděla v práci se slovníkem právnícké angličtiny a překládala). Pokrok nezastavíme, naopak ho musíme využít k lepšímu poskytování služeb.

PRÁVNÍČKY & UMĚLÁ INTELIGENCE

Velkým tématem (nejen) trhu právních služeb je umělá inteligence. Vnímáte, že k její implementaci přistupují ženy jinak než muži? A pokud ano, jak?

MAGDA OLYŠAROVÁ / White & Case

Ten rozdílný přístup bych bez stereotypizace spatřovala v gapu v zastoupení žen v tech odvětví, a to zejména ve vedoucích pozicích, které by o implementaci vůbec mohly rozhodovat. Proto je strašně důležitá činnost zájmových organizací jako například Czechitas, které pomáhají tento gap překonat. Jinak si myslím, že gender v tomhle nehraje roli. Stejně jako, zda AI je, či není třeba implementovat. AI už není konkurenční výhoda, kterou implementují jedinci s vyšším apetitem pro rizika, AI je market standard. Současně ženy tvoří velkou část právnícké i advokátní komunity, ale není je tolik vidět. Inovace, ať ve smyslu nově regulovaných oblastí trhu, či nových nástrojů, přináší možnost pro růst v oblasti právního poradenství a zároveň možnost ovlivnit, jak bude poskytování právních služeb vypadat. Inovace tak je klíčem k právu inkluzivnímu, které posílí rovné příležitosti pro ženy a pro muže.

AGNIESZKA SIWIŃSKA / Peterka & Partners (Varšava)

Umělá inteligence je skutečně v současnosti zásadní téma nejen na trhu právních služeb. Víme, že velké poradenské subjekty, včetně velkých advokátních kanceláří, investují miliardy eur do vývoje programů založených na umělé inteligenci nebo ji využívajících. Podobné investice vynakládají subjekty poskytující software, který advokáti při své práci každodenně využívají, například poskytovatelé VDR. Kromě výše zmíněných velkých poradenských společností a velkých mezinárodních advokátních kanceláří v současné době však tento software není příliš využíván malými a středními advokátními kancelářemi. Proto je v tuto chvíli obtížné hovořit o možných rozdílech v implementaci řešení založených na umělé inteligenci mezi ženami a muži. V současné době si všichni právníci (bez ohledu, zda ženy, anebo muži) právem kladou mnoho otázek souvisejících se současným a budoucím využitím programů umělé inteligence ve své práci, jako je například otázka důvěrnosti klientských dat, otázka přesnosti případné analýzy rozsáhlých databází umělou inteligencí v kontextu lingvistických specifik, přesnosti skenů dokumentů analyzovaných programy umělé inteligence a podobně.

BARBORA VLACHOVÁ / Císař, Češka, Smutný

Bez ohledu na pohlaví je nutné k novým technologiím přistupovat pečlivě a opatrně. Troufám si říct, že ženy jsou v tomto ohledu obezřetné a důkladně se zajímají o rizika, která jsou s nimi spojena. To se určitě projeví i u využívání umělé inteligence v právní praxi, kdy k ní lze u žen očekávat přístup opatrnější, ale nikoliv zpátečnický.

MICHAELA ČEJKOVÁ / Bird & Bird

Myslím si, že přístup k implementaci AI není determinován toliko pohlavím, jako spíše chutí hledat nová řešení a nespokojit se s tím, že se věci dělají stejným způsobem už několik let. Nicméně kdybych měla přeci jen vyzvednout jeden rozdíl s ohledem na pohlaví, tak ženy spíše hledají praktické a efektivní řešení, kdežto v mužích se často objeví hravá stránka a hledají řešení, která jejich práci udělají zábavnější. I na tomto příkladu jde dobře vidět, že nejlepší je, když spolu pohlaví spolupracují, protože se skvěle doplňují.

KARLA RUNDTOVÁ / Kinstellar

Domnívám se, že při implementaci AI hrají důležitější roli než pohlaví takové faktory jako finanční zdroje, osobní vztah k technologiím, věk (a zkušenost), představitost, celkový přístup kanceláře k inovacím obecně a v neposlední řadě i specifika konkrétní právní oblasti.

JANA HLADKÁ ZILVAROVÁ / Z/C/H Legal

Rozhodně ne. Implementace AI, ale vlastně jakékoliv inovace, je produktem osobnosti, kreativity a drivu daného právníka či právničky. U nás jsme v posledním roce začali používat řadu nástrojů na bázi AI. Například WAIR a Advomate, což jsou rešeršní systémy, které ulehčují získání prvotních informací ohledně právních témat, která řešíme, začal aktivně testovat můj kolega Lukáš Žáček. Nadšeně motivoval k užívání i ostatní kolegy. Midjourney využívají naše marketačky na tvorbu obrázků, ale i jako inspiraci. A v ChatGPT frčíme všichni, bez ohledu na pohlaví.

PRÁVNÍČKY & BUSINESS DEVELOPMENT

Právní byznys je mnohdy postaven na osobních vazbách, networkingu. Vnímáte, že právničky mají v oblasti „budování byznysu“ vlastnosti, které mohou být inspirací i pro mužské kolegy?

VERONIKA DVOŘÁKOVÁ / Havel & Partners

Ať jste žena, nebo muž, při budování byznysu se neobejdete bez strategického uvažování a komplexního pohledu na věc. Ženy umí dobře naslouchat, vnímají jemné detaily a individuální potřeby ostatních. Právě schopnost se na obchodního partnera přizpůsobit „naladit“ může být pro právničky výhodou. Nedá se to ale samozřejmě paušalizovat, výjimky existují všemi směry.

PETRA BUDÍKOVÁ / Rödl & Partner

Mám za to, že právničky někdy více zapojují intuici a empatii, což může osobní vazby významně posílit. Vidět je to i v případě mentoringu, kdy jsou dle mé zkušenosti právničky mnohdy například více vnímavé k problémům a k možnostem jejich řešení u mladších kolegů již v zárodku. To může vést k větší operativnosti a efektivitě.

MARKÉTA DEIMELOVÁ / Taylor Wessing

Ženy, právničky mají určitě celou řadu vlastností, ve kterých mohou být inspirací pro mužské kolegy, víceméně totéž platí i opačným směrem. Osobně vidím velké plus v komunikačních schopnostech žen obecně. Ženy mají i další rozvinuté vlastnosti, jako je ekonomické myšlení či empatie. V rámci budování osobních vazeb a networkingu ženy navazují vazby užší, jejich networking je zpravidla menší, ale o to intenzivnější. V případě ryze ženských networkingů to pak vyplývá z povahy věci, neboť je stále omezený počet žen ve vedoucích pozicích.

ANETA DISMAN / Clifford Chance

Síla vytváření a udržování obchodních vztahů spočívá především v komunikačních schopnostech, empatii, umění kreativně řešit kritické situace a najít společné body zájmu. V tom jsou ženy obecně lepší než muži. Na druhou stranu vnímám, že ženy jsou kritičtější, a navíc muži se mezi sebou více podporují, jejich networking pak funguje efektivně.

ROMANA SZUŤÁNYI / Rowan Legal

Pro kolegy mohou být inspirací vyšší emoční inteligencí a profesionální etikou, schopností flexibilně reagovat na změny a nové výzvy, kritickým myšlením a také důrazem na tzv. měkké dovednosti, jako jsou schopnost empatie, týmová spolupráce nebo schopnost srozumitelně komunikovat.

JIŘINA PROCHÁZKOVÁ / Deloitte Legal

Neodvážuji si generalizovat, nicméně mám kolem sebe celou řadu inspirativních právníček, které svou energií a vlastnostmi umí strhnout okolí a vybudovat kolem sebe silnou síť. Tyto ženy spojuje především jejich přirozenost a odvaha říkat věci tak, jak jsou. To jsou vlastnosti, které jsou ve světě byznysu a velkých korporací velmi inspirativní a potřebné. Zároveň vnímám obrovskou sílu ženského networkingu v tom, že ženy se chtějí nechat inspirovat a učit se od ostatních bez ohledu na to, v jaké se nacházejí pozici. Na setkáních například v rámci projektu #PRVNÍCH100LET mám nejraději právě tu atmosféru, kdy se ženy i v těch nejvyšších pozicích chtějí nechat inspirovat od juniorních kolegyně a v mnoha ohledech spojit síly i s kolegyněmi od konkurence.

BÁRA STRAKOVÁ / Aegis Law

Možná vzájemná podpora. Poslední dobou jsem se několikrát setkala s ženami, které vědí, že když budeme táhnout „za jeden provaz“, tak to můžeme dotáhnout dál a navíc rychleji. Mám ale ten pocit, že české právní prostředí se v tomto ohledu celkově mění k lepšímu a projekty jako #PRVNÍCH100LET jsou toho důkazem.

IRENA VALÍČKOVÁ / Valíček & Valíčková

Ačkoli doba pandemie s sebou přinesla řadu inovací do vztahů mezi klientem a advokátem, a to například v podobě častého využívání platform pro online schůzky, přesto považujeme za velice důležité se s klienty setkávat i osobně a posilovat tak vzájemnou vazbu a důvěru, která je pro nás při spolupráci velice důležitá. Loni jsme v rámci strategie rozvoje kanceláře zapracovali právě na akcích pořádaných pro klienty, kdy se setkáváme na lodi, na veletrhu či třeba na podnikatelských setkáních v naší kanceláři. Pokud vezmu příklad na naší kanceláři, domnívám se, že právě u nás jsou nositelkami myšlenek spíše ženy. Ačkoli muži jsou skvělí advokáti, chybí jim mnohdy právě propojení podnikatelského ducha a právních znalostí. Právě ženy často mají chuť více propojit pracovní čas kombinací advokacie a aktivit, které jsou podnikatelského charakteru. Musím říct, že je to vlastnost, která je při budování kanceláře velice důležitá a klienti ji oceňují.

EVA NOVOTNÁ / Sokol, Novák, Trojan, Doleček a partneři

Jednoznačně ano. Především je to vůbec pozitivní přístup k networkingu samotnému. Ženy mají větší potřebu sdílet své zkušenosti, ať už pozitivní, či negativní, a to aniž by při té činnosti vyhledávali pro sebe a priori nějaký prospěch. Z dlouhodobého hlediska je však networking pro budování byznysu klíčový.

DENISA ŠVECOVÁ / Bird & Bird

Myslím si, že ženy obecně mají vlastnosti, které mohou být inspirací pro mužské kolegy. Ženy jsou často více empatické a jejich schopnost porozumět potřebám a obavám klientů může být klíčová pro udržení a získání nových obchodních příležitostí. Navíc, s ohledem na to, že mnohdy zvládají více rolí (profesi a péči o rodinu), jsou velmi flexibilní a schopné přizpůsobit se měnícím se podmínkám a rychle reagovat na nové výzvy v právním prostředí. Nicméně, právníci i právničky mají v oblasti budování byznysu vlastnosti a dovednosti, které mohou sloužit jako inspirace pro všechny, bez ohledu na pohlaví a senioritu. Ideální je, když se vzájemně doplňují bez ambicí mezi sebou soupeřit. Spíše je nutné využít u každého jejich individuální silné stránky a vzájemně je propojit za účelem dosažení společných cílů v právním prostředí.

PAVLA KŘEČKOVÁ / KPMG Legal

Vzhledem k tomu, že ženy jsou často empatictější, tak v některých případech mohou lépe odhadnout situaci a zvolit vhodnější přístup a komunikaci, a tím si získat klienta nebo druhou stranu pro dosažení požadovaného výsledku. Na druhou stranu nejsou ženy, až na výjimky, tak tvrdé ve vyjednávání, což může být v obchodních jednáních i nevýhoda. Zároveň jsou ale často pragmatictější a jsou schopné využít své silné stránky v oblasti time managementu a multi-taskingu, a právě tyto schopnosti a vlastnosti by do určité míry mohly být inspirací i pro mužské kolegy.

Jsme s vámi
už od doby,
kdy akcie
AAPL stály
0,31 USD.

euro^o

SLAVÍME 25 LET

TEN S PLÁNEM



TEN S PROSTŘEDKY

Jsme křižovatka příležitostí. Už 25 let se u nás potkávají úspěšní investoři, majitelé firem i privátní klienti, kteří hledají něco výjimečného. Zakladatelé projektů a ti, co jim věří. Ti, co potřebují, s těmi, co mají. Ti, co znají trhy, s těmi, co znají lidi. U nás se potkávají soukromé investice a odvážné nápady. Majetek a zhodnocení.

Peníze & růst & společný úspěch.

Jsme privátní a investiční banka. Každé setkání je příležitost společně růst.

Potkejme se.

J&T BANKA

VŠE ZAČÍNÁ
POTKÁNÍM.