

# /lawyers & business

Magazín pro  
advokacii a byznys

**2/2024**

169 Kč



**Aegis Law**  
už funguje  
jako lovebrand

# AEGIS LAW SI NÁS ZÍSKALA SVÝM PŘÍSTUPEM A MOŽNOSTÍ VĚNOVAT SE TOMU, ČEMU CHCEME

TEXT Jan Januš FOTO Jan Branc

Vedoucí advokátka Aegis Law Kateřina Demová, její advokátky Paulína Macháčková a Hana Treutlerová a také advokátní koncipientka Bára Straková od nás dostaly stejné otázky. Všechny odpovídaly zvlášť, jinými slovy a jinou cestou ale dospěly k podobným závěrům, které dobře ilustrují realitu kanceláře Aegis Law: dát svým lidem šanci, chovat se k nim slušně a empaticky a společně růst.

## **P**roč jste právnickou a čím vás zlákala advokacie?

**Kateřina Demová:** Ke studiu práva mě namotivovali rodiče, a to na základě pragmatického posouzení tehdejších pracovních vyhlídek. Já jsem se chtěla věnovat spíše cizím jazykům a diplomacii, ale jak se ukázalo, tak oboje je do velké míry součástí práce advokáta. Na právu mě ale od začátku baví, že je to hodně živý obor a člověk se pořád něco nového učí. Advokacie mě pak zlákala proto, že jsem ji v době ukončení studia považovala za jedno z nejnáročnějších právnických povolání, a upřímně také proto, že platové podmínky v justici byly v té době neslučitelné s mými závazky.

**Paulína Macháčková:** V rodině jsme nikdy žádné právníky neměli, takže, byť to znít jako klišé, tak prvotním impulzem byly postavy neohrožených právníček z filmů a seriálů z přelomu milénia. V 10 letech byla ovšem moje představa o tomto povolání značně zkreslená a obnášela zejména hezké outfity a výkřiky „námitka!“. Z této představy jsem vystřízlivěla, ze záměru stát se právnickou však nikoli. Na tom, že jsem zakotvila v advokacii mají velkou zásluhu zejména někteří z mých současných kolegů, s kterými spolupracuji už více než 10 let, a díky kterým jsem nad jiným právnickým povoláním ani neuvažovala.

**Hana Treutlerová:** Svobodou, výzvami a následnou satisfakcí. Tím, že je na mém úsudku, jakou cestou se vydám a jaké řešení zvolím. To ale bývá téměř vždy i výzvou, vybrat cestu nebo řešení, které je pro klienta to nejlepší. Pak ale přijde pocit satisfakce, pocit toho, že jste tu cestu

úspěšně zdolali a jste tam, kde jste chtěli být. To je důvod, proč jsem se rozhodla jít do advokacie. A taky proto, že mě studium politologie a mezinárodních vztahů nenaplnovalo tak, jak jsem si myslela, že bude.

**Bára Straková:** Já jsem to nějakým záhadným způsobem věděla odmala, že se touto cestou vydám. Mám u rodičů doma dokonce obrázek z prvního stupně, kde jsem měla napsáno, že budu právník, tak už pak asi nebylo cesty zpět. Co se týče advokacie jako takové, baví mě ta dynamičnost a různorodost, se kterou se v práci každý den setkáváme.

## **Čím je pro vás mimořádná kancelář Aegis Law? Jak byste ji případně doporučila klientům nebo jiným právníkům?**

**Kateřina Demová:** Pro mě osobně je mimořádná svým obrovským lidským potenciálem. Důraz na mezilidské vztahy a ohled na individualitu kolegů a klientů je podle mého názoru na poměry advokacie velmi vzácný. To je podle mě něco, co nás odlišuje. Jedinečná kombinace profesionality a lidskosti pak činí z Aegis Law skvělou volbu pro klienty a kolegy.

**Paulína Macháčková:** Myslím si, že je to unikátní kombinace klientů a projektů, za které by se nestyděly ani největší a nejvýznamnější advokátní kanceláře, a pracovního prostředí, díky kterému se do práce těšíte. Aegis Law je totiž o lidech, jejich hodnotách, vzájemném respektu a spolupráci. Doporučila bych Aegis Law? Jednoznačně ano. Jiným právníkům z důvodů, který jsem už uvedla, a klientům proto,





Kateřina Demová

že v Aegis Law máme prvotřídní tým odborníků se zkušenostmi z mezinárodního prostředí, kteří dělají svou práci s neskutečným nasazením a nadšením. Zároveň se klientům snažíme radit srozumitelně a prakticky a neschovávat se za desítky stran textu, výhrad a předpokladů.

**Hana Treutlerová:** Přístupem k lidem. Kolegové pro nás nejsou komodita, nejde o spotřební zboží, o něco, co přijde, za chvíli se „spotřebuje“ a zase odejde. V takovém prostředí bych pracovat nechtěla a ani ho nepodporovala. Lidé jsou pro firmu klíčoví a jsem vděčná za to, že můžu pracovat v prostředí, které tyto hodnoty sdílí. Firma chce investovat do lidí, protože investice do lidí je investicí do ní samotné. A klientům bych nás doporučila, protože si za svými výstupy stojíme. A dokážeme najít řešení i tam, kde se zdá, že není. Nejlepší způsob, jak to zjistit je ostatně jediný – vyzkoušet si nás (úsměv).

**Bára Straková:** Přístupem. A to jak ke klientům, tak k sobě navzájem. Někdy si až říkám, jestli někde není nějaký háček, ale zatím to vypadá, že je to nový a osvěžující standard. Co se týče doporučení, tak právě kvůli zmiňovanému přístupu. Naším cílem je, aby klient dostal jednoduchý a srozumitelný výstup od toho, kdo je v té věci nejpopulárnější. Díky tomu můžeme poskytovat kvalitní služby v mnoha oblastech práva a pomáhat a radit si navzájem.



Paulína Macháčková

**Máte příležitost se věnovat vysloveně té oblasti práva, která je pro vás nejzajímavější? Čeho ze svých dosavadních mandátů či splněných úkolů si nejvíce považujete?**

**Kateřina Demová:** Ano, od kanceláře mám plnou podporu věnovat se svému srdcovému oboru, kterým je pracovní právo. To je ale ostatně naše filozofie – chceme, aby se naši kolegové věnovali tomu, co je baví, protože pak to dělají rádi a dobře. Vždy mám radost z každé dobře odvedené práce, ale pochvala od klienta nebo od kolegů se samozřejmě nikdy neomrzí.

**Paulína Macháčková:** Ano, už během koncipientských let jsem dospěla k tomu, že se chci věnovat soudním sporům a korporátnímu právu, zejména transakcím. Pro tuto poněkud netradiční kombinaci jsem u svých nadřízených vždy našla podporu. Jednou z nejzajímavějších transakcí, na kterých jsem se podílela, byl prodej cestovní kanceláře Fischer skupině KKCG ze strany německé REWE. Na jednom z nejzajímavějších soudních sporů pracuji právě teď, takže podrobnosti si nechám pro sebe, držte nám palce!

**Hana Treutlerová:** Určitě ano. Těžko by se mi pracovalo někde, kde bych nemohla dělat to, co chci. Stejně tak se mi těžko vybírá jediný mandát nebo splněný úkol, kterého bych si nejvíce považovala. A nebylo by to ani fér. Každý



Hana Treutlerová

mandát je důležitý a takto k práci také přistupuji a přistupovat chci. Nejvíce si proto považuji toho, když se na nás klient obrátí. A když to udělá znovu.

**Bára Straková:** Mám a je to jeden z hlavních důvodů, proč jsem ráda a vděčná za to, že můžu být v teamu Aegis! Po absolvování právnické fakulty v Praze jsem se rozhodla navázat studiem programu Master in International Sports Law na ISDE v Madridu, a tak mě to chytlo, že se chci sportovnímu právu věnovat i do budoucna. V Aegis Law mám to štěstí, že mi dávají prostor budovat praxi sportovního práva, a to se vším všudy. Za tu dobu, co v kanceláři jsem, se nám podařilo uspořádat mezinárodní konferenci o ženském fotbale, nabrat první klienty, být vidět. Celkově máme v kanceláři nastaveno, že pokud se chce někdo něčemu věnovat a jde si za tím, dostane k tomu všechny možné prostředky a je už jenom na něm, jak s tím naloží.

**Čeho byste ve své kariéře rády dosáhly?**

**Kateřina Demová:** Z mého pohledu je cesta cílem. Chtěla bych se tedy v rámci své kariéry co nejvíce vzdělávat a rozvíjet v tom, čemu se věnuji, ať už je to pracovní právo, cizí jazyky, přednášková a publikační činnost, mentoring a další manažerské dovednosti. Ráda bych se také více věnovala dobročinné činnosti. Nejdůležitější pro mě ale obecně je, aby mě práce naplňovala a dávala mi smysl.



Bára Straková

**Paulína Macháčková:** Být partnerkou Aegis Law, samozřejmě! V obecnější rovině bych ráda dosáhla toho, abych i nadále dělala práci, která mne baví, s lidmi a pro lidi, s kterými to dává smysl, abych při práci nezapomínala žít svůj život a abych neztratila pokoru, která je v naší branži mimořádně důležitá.

**Hana Treutlerová:** Větší trpělivosti a méně nedočkavosti. Ne s lidmi, ale co do výsledků. V litigacích se totiž výsledky dostávají mnohdy s delší časovou prodlevou. Nedávno jsem četla Atomic Habits od Jamese Cleara a potvrdila si, že trpělivost je opravdu klíčová. Clear dával jako příklad kostku ledu v chladné místnosti s teplotami pod bodem mrazu. Pak se ale začne oteplovat. Mínius pět stupňů, mínus čtyři stupně, mínus tři stupně... Kostka ledu je ale stále stejná. Teprve až teplota dospěje k nule, nastane změna a kostka začne ožívat. Jeden stupeň, dva stupně, tři stupně... A kostka taje. Tak je to i ve sporech. Někdy je cesta dlouhá, ale musíte vytrvat v dílčích krocích, které jsou součástí širší strategie. A po určité době se to zlomí a zúročí.

**Bára Straková:** Aby mě to pořád bavilo a podařilo se mi vybudovat takové prostředí, kam se budou moct subjekty ze sportovního prostředí vždycky obrátit, protože budou věřit kvalitě naší / mnou poskytovaných služeb. 📧