

STÁLE VÍCE FIREM BUDUJE INTERNÍ PRÁVNÍ TÝMY. PRO ADVOKACII JE TO SKVĚLÉ, ŘÍKÁ JAN KRAMPERA

TEXT Redakce FOTO Jan Branč

S partnerem advokátní kanceláře Aegis Law Janem Kramperou nejen o aktuálním dění v jeho oboru.

Jsou české advokátní kanceláře schopné konkurovat těm zahraničním?

Nepochybně ano. A nemyslím si, že jenom cenou. V současné době, kromě již zavedených a velmi uznávaných českých kanceláří, přibývá celá řada dalších ryze českých advokátních kanceláří, které jak velikostí svého týmu, ale především odborností a zkušeností jeho členů, dokáží plnohodnotně konkurovat mezinárodním kancelářím, a to včetně vedení nebo koordinace přeshraničních projektů. Koneckonců, advokacie je byznys o lidech a více než značka advokátní kanceláře jsou důležitější konkrétní lidé, kteří s ní spolupracují a poskytují klientům své služby.



Je zahraniční know-how výhodou?

Jakékoli know-how, které máte a někdo jiný jej nemá, je vždycky výhodou. Mít zahraniční zkušenost, ať už v podobě zahraničních studií, práce v mezinárodní kanceláři nebo zapojení do mezinárodních projektů, v tomto směru nepředstavuje výjimku. Vědět, jakým způsobem jsou poskytovány právní služby v zahraničí, jaká je jejich úroveň, ať už z pohledu odbornosti nebo klientského servisu, stejně tak vědět, jaká jsou klientská očekávání, dává člověku příležitost se inspirovat, pracovat na sobě, budovat si zdravé sebevědomí, ale zároveň si zachovávat pokoru a neustále se posouvat. To je samozřejmě něco, co na konci dne poznají a ocení především klienti.

Vnímáte výhody zahraničního know-how použitelné konkrétně při poradenství klientům, resp. firmám?

Výhodu vnímám nepochybně v tom, co dokážeme klientům nabídnout. A to je plnohodnotný servis. Nedávno jsme například našeho klienta úspěšně zastupovali v mezinárodní arbitráži vedené u London Court of International Arbitration (LCIA). Ve sporu, který měl hodnotu přes 160 milionů korun českých, a ve kterém protistranu zastupovala jedna z nejlepších mezinárodních kanceláří, nám, české advokátní kanceláři, klient svěřil vedení celé kauzy, a to včetně vedení týmu složeného z advokátů mezinárodní advokátní kanceláře se sídlem v Londýně. A právě zahraniční know-how nepochybně pomohlo k tomu, že celá spolupráce se zahraničními kolegy fungovala skvěle, z čehož na konci dne prosperoval především klient.

Co si myslíte o tvrzení, že v ČR klienti v tendrech často vybírají podle ceny? Jakou zkušenost s tím má Aegis Law?

Cenová politika a především samotná cenotvorba se v posledních letech v našem oboru výrazně mění. Výše hodinové sazby již přestává být tak zásadním faktorem, jako tomu bylo v minulosti. Ano, je to samozřejmě stále faktor podstatný, ale zdaleka ne už jediný, který klienti, zejména v soukromém sektoru, při výběru právních poradců zohledňují. Osobně zaznamenávám ze strany většiny firem obrovský posun ve vnímání toho, že



kvalitní práce má svou hodnotu. Na druhou stranu, to, že jsou klienti v dnešní době již připraveni za kvalitní službu zaplatit, znamená, že ji očekávají a že si dokáží interně kvalifikované vyhodnotit, zda ji skutečně dostali anebo ne. A to je dobře.

Jsou pro advokáty konkurencí firemní právníci, kterých, jak se zdá, přibývá? Nebo jsou to spíše dvě různé kategorie?

Firemní právníci pro advokacii určitě konkurenci nepředstavují. Upřímně řečeno, to, že stále více a více firem začalo budovat své interní právní týmy, vnímám jako jednu z nejlepších věcí, co mohla advokacii, a především rozvoj zdravého konkurenčního prostředí v ní, potkat. Budování kvalitních „in-house“ týmů je v posledních letech jednoznačným trendem, který má pro firmy své opodstatnění. U našich klientů, a to nejenom v případě mezinárodních korporací, vidíme interní právní týmy dokonce o velikosti středně velkých advokátních kanceláří, často vedené vysoce uznávanými kolegy v oboru.

V čem je tedy výhoda interních právních týmů?

Jednak dokáží efektivně zorganizovat a pokrýt každodenní klientskou agendu se všemi jejími specifiky, a stejně tak zvládnou koordinovat komunikaci a řízení mezinárodních projektů mezi pobočkami klienta, ať už se nachází v Praze, Londýně nebo New Yorku. Nesmírnou výhodou, a to jak pro klienta, tak pro nás, pro advokáty, je potom to, že vedoucí in-house týmů mají většinou zásadní slovo při výběru externích právních poradců pro jednotlivé projekty, které se firmy rozhodnou realizovat mimo vlastní právní tým. Takové nastavení přitom pro firmu, resp. klienta funguje velice dobře.

Čím to je?

Právního poradce firmy pro důležitý projekt totiž vybírá zkušený odborník s velmi dobrým přehledem jak o potřebách

firmy, tak o advokátním trhu. Ten samý člověk přitom dokáže následně dohlížet na práci vybraných poradců a vyhodnotit, zda firma dostává tu nejlepší kvalitu. Jinými slovy, pro firmu vybírá externího odborníka odborník interní, který dokáže posoudit, zda jeho firma dostává za své peníze odpovídající kvalitu. Pro advokátní kanceláře pak takové nastavení znamená obrovskou příležitost. Na trhu vnímáme, že mezinárodní korporace již delší dobu opouští od modelů exkluzivních poskytovatelů právních služeb pro všechny své pobočky na celém světě a stále více nechávají volbu lokálních poskytovatelů právních služeb na vedoucích interních právních týmech. Jinými slovy, již neplatí, že by pro mezinárodní klienty dělaly exkluzivní právní práci pouze velké mezinárodní advokátní kanceláře, ale stále větší a větší příležitosti mají i kanceláře lokální, pokud se osvědčí.

Před časem jste prohlásil, že mít stabilní a zdravě rostoucí tým je nezbytný předpoklad zdravého a udržitelného růstu advokátní kanceláře a že vám se to v AL daří. Což znamená, že si dokážete vybrat ty správné lidi a také si je udržet. Co za tým je, co například děláte pro to, aby se vám právě tohle dařilo?

Ano, mít dlouhodobě stabilní tým je dle mého názoru nezbytné pro to, aby mohla advokátní kancelář, ale v podstatě jakákoli jiná firma, zdravě a dlouhodobě růst a prosperovat. A co je za tým, že se nám daří vybírat ty správné lidi? Hromada práce. Nejenom při jejich výběru, ale především při práci s nimi. Advokacie je velmi náročné povolání. Proto se snažíme našim kolegyním a kolegům její výkon a práci u nás v kanceláři, co nejvíce zpříjemnit a vytvářet prostředí a atmosféru, ve které je jejich práce prostě bude bavit. Není to jen tak a jak jsem řekl, je s tím spojena hromada práce, která možná není na první pohled vidět, ale její výsledek určitě vidět je a stojí za to. •