

Může za to lačnost po penězích

VH: Je sice pravda, že je málo advokátních koncipientů, ale díky tomu máme zase kvalitnější právníky na úřadech, v justici a na státních zastupitelstvích. V kancelářích problém s přijímáním koncipientů nemáme. Společně kanceláře učí na právnických fakultách, a tak se k nám hlásí hodně našich studentů. Velmi bych si ale přál, aby advokacie jednou „táhla“ tak jako dřív, aby byla zase vnímána jako prestižní právnická profese, což dnes bohužel není.

LN: Očekává se další finanční krize, údajně má být hlubší než ta v roce 2008. Jak ji tehdy vaše kanceláře zvládly a lze se vůbec na příchod další připravit?

MN: Určitě to už nebude takové překvapení jako před deseti lety. V daňové oblasti krize nebudou znamenat méně případů, ale větší tlak na honoráře. Před minulou krizí bylo těžištěm naší činnosti akvizitní poradenství u německých klientů. Po jejím nástupu jsme museli činnosti rozšířit a víc se specializovat. Těba připravovat celou akvizici i z druhé strany, protože se řada německých investorů rozhodla z Česka odejít. Na druhé straně se nám právě v době krize osvědčilo, že jsme byli komplexně zaměřeni, nesoustředili jsme se jen na poradenství ve velkých projektech a nevyhýbali jsme se běžnému právnímu poradenství.

JC: Tehdy byly nejvíce postiženy zahraniční kanceláře a ty, které se věnovaly fúzím a akvizicím. Naše kancelář vzhledem k zásadě pozvolného růstu rostla i za krize. Shodně s tím, jak máme rozložené specializační portfolio, máme rozložené i riziko. Nemusíme proto přijímat žádná speciální opatření. Advokacie bývá krizemi postihována minimálně. Nejde jen o insolvenční agendu, právníci budou prostě potřeba vždy.

MŽ: Vzhledem k tomu, že se věnujeme insolvencím, znamená pro nás krize více práce. Přemýšleli jsme o tom, jak si pořídit kapacitní rezervu. Rozhodli jsme se zvýšit počet vysoce kvalifikovaných lidí. Vycházíme z toho, že v době krize seženeme snadno „doplňkové“ profese, ale ne ty vysoce kvalifikované. Uvažujeme také o větším využití techniky, protože oblast naší specializace zahrnuje velké množství práce, kterou lze svěřit strojm.

Dnes, když není krize, rozšiřujeme záběr do oblastí preventivního poradenství. Máme nový produkt „Insolvenční compliance“, který pomáhá firmám připravit se na finanční krizi. Není otázek, zda krize přijde, ale kdy přijde. A až přijde, bude pozdě na přípravu.



Advokáci čeká soubor s právními roboty. Diskutují ale nečekají, že by měli advokáti méně práce. Riziko chyb u robotů je totiž velké. FOTO MAFRA - PETR TOPIČ

VH: Z hlediska advokacie nebyl rok 2008 krizí, ale koncem jednoho krásného období, kdy advokát jen přemýšlel o tom, jakou práci udělá a kolik si naučuje. Po krizi se rozvinula zase ta pozitivní advokacie. Nemyslím si, že obecná ekonomická krize bude znamenat krizi ve výkonu advokacie. Možná to ale znamená, že si právníci budou muset naopak uvědomit, že bude třeba větší záber a vnímat věci v širších souvislostech.

LN: Jak se na budoucnosti kanceláře podepíše vstup moderních technologií, zejména automatizovaných systémů?

MN: Jsem poměrně nedůvěřivá vůči různým automatizovaným překladatelským či smluvním robotům. Určitě je možné, že budou nějaké kvalitní textové programy, které budou smlouvy skládat tak, že do ní automaticky vloží různé bloky, pravidla pro doručování, interpretační nebo rozhodčí doložku a podobně. Základ ale vždy musí vycházet z potřeb klienta. Stroj nebude nikdy vědět, co přesně má klient v úmyslu. Naším úkolem je jeho záměr napřes zjištit a pak přesně vtělit do slov smlouvy. I dnes si lidé mohou napsat smlouvy na internetu, a přesto se chodí radit s advokátem. Je to otázka kvality i odpovědnosti. A žádný stroj nikdy nenahradí to, co je základem vztahu mezi advokátem a klientem – důvěru, potřebu ochrany a rady.

Očekávaný příchod další finanční krize nebude pro advokáty znamenat méně případů. Vytvoří ale tlak na vyšší honorářů.

”

JC: Vůči technologiím jsem spíš skeptický, zejména pokud jde o advokacie pro velké klienty. Případy, které řešíme, jsou velmi sofistikované. Nejvíce chyb dnes vzniká, když se zkopíruje část jedné smlouvy do smlouvy jiné. Programy jako *Smart contracts* pomohou laikům dostat se snáz a levně k docela kvalitnímu produktu. Sice se obejdu bez advokáta, ale riziko chyby bude velké. Klienti sice ušetří, ale mohou si zadělat na velké problémy. Na druhou stranu je to stále lepší, než když dřív brali lidé do rukou znění zákonů a podle nich se snažili napsat smlouvu na koleno.

VH: Jsou různá odvětví práva, kde robotizace je možná, a další, kde možná není. Zakládání společností dnes může dělat robot a dokumenty k soudním sporům

o domény může vyplnit i cvičená opice. V té části práce, kde jde o systematické opakování situací, to asi možné bude. Pak jsou ale případy, kdy právník potřebuje znát souvislosti a mít historicko-právní zkušenost. V těchto případech nás žádný robot nemůže nikdy nahradit.

LN: Když už jsme narazili na fakt, že advokát někdy potřebuje historickou zkušenost: mladší generace advokátů jde naopak více naproti právě moderním technologiím. Vnímáte, že v advokátním stavu už taková generační obměna probíhá? A jak se dotýká vašich kancelářů?

MŽ: Co se týče generační obměny, my už v kanceláři máme partnery seniorní i juniorní. To je právě i náš recept na soubor s právními roboty, který nás čeká. Bude to možná větší soubor než ten s krizí. Z umělé inteligence ale strach nemám. Počítáte totiž nikdy nenahradí lidskou zkušenost, nematematické uvažování, intuici, sociální inteligenci ani vztahy mezi klienty a advokáty. To vše se většinou kumuluje v osobách seniorních právníků.

Myslím, že když se nějaká advokátní kancelář zbavuje zkušeného seniorního partnera – a jsou na trhu takové případy –, dělá obrovskou chybu. Seniorní právníci mají větší nadhled a kontakty, juniorní zase vyšší výkon a vztah

k technice. Ve vedení je prostě žádoucí koncentrovat výhody mladí i životní zkušenosti starších kolegů.

MN: Máme poměrně širokou generační strukturu kanceláře, také na vyšších pozicích, takže se nebojím toho, že by narazila na nějakou přímou generační obměnu. V poslední době ale často zaznamenávám generační výměnu u našich klientů. Novým majitelům firem, kterým je třeba kolem třiceti let, je příjemnější mít právní zástupce ve své věkové kategorii. Těba ani nechtějí, aby jim radili právníci jejich předchůdců, protože chtějí firmu posunout jinam. Právě proto je důležité, aby jim kancelář mohla nabídnout zastupování mladšími z kolegů.

JC: Mladým kolegům se snažíme dávat co nejvíce důvěry. Dnes jde při výchově koncipientů ve velké kanceláři spíš o metodu než dílčí znalosti. Ty každý získává při řešení konkrétních kauz. Ale metodické vedení, jak pochopit klienta a efektivně se pro něho domoci práva, to je to, čím se advokáti a advokátní kanceláře od sebe liší. Klienti to většinou nemohou poznat na první povrchní pohled, ale při dlouhodobé spolupráci to ocení.

VH: Odborné řízení kanceláře je nutné přelévát na mladší kolegy, protože ti zkušenější to nemusejí vždycky stíhat. To je přirozený vývoj.

ADVOKACIE ŽIJE

Advokátní kancelář **Kinstel-iar** oslavila minulý týden desáté výročí velkolepým večírkem v jednom z horních pater pražského obchodního domu Kotva. Historie kanceláře však sahá až do roku 1992, kdy na trh vstoupila pod značkou Alliance Praha, později se sloučila s britskou kanceláří Linklaters. Před deseti lety došlo k rozdělení a ke vzniku samostatné značky.

Nedávno vznikla advokátní kancelář **Sniehotta Legal** posílá svůj tým o druhého společníka. Stal se jím advokát Lukáš Vajda, který si přináší zkušenosti z předních českých a mezinárodních advokátních kanceláří zaměřujících se zejména na trestní a pracovní právo. Změny v této souvislosti dozná i obchodní firma kanceláře. Nově bude vystupovat pod názvem Sniehotta & Vajda Legal.

Kariérní posun oslavila advokátka kanceláře **Dvořák Hager & Partners** Eliška Miklíková, jež byla zapsána jako rozhodkyně u Vídeňského mezinárodního rozhodčího centra (VIAC), které je jednou z nejrespektovanějších světových rozhodčích institucí. VIAC je ústředním bodem pro řešení obchodních sporů pro Evropu i pro další mimoevropské oblasti.

Právní poradenství poskytla advokátní kancelář **Weinhold Legal** společnosti Momentum v souvislosti s prodejem skupiny Jansen Display, předního českého výrobce reklamních poutačů, americké Sign-Zone. Skupina Jansen Display za loňský rok vykázala obrát kolem 470 milionů korun a zisk přes 27 milionů korun. Tým právníků vedl partner advokátní kanceláře Daniel Weinhold ve spolupráci s vedoucími advokáty Daliborem Šimečkem a Tomášem Čermákem.



Mezinárodní advokátní kancelář **Taylor Wessing Praha** rozšiřuje své řady o novou advokátku **Janku Brezáňovou** (na snímku). Její specializací je korporátní a pracovní právo a ochrana osobních údajů. Brezáňová do firmy přichází z advokátní kanceláře JŠK, kde pracovala na pozici senior associate.

Novinky z vaší kanceláře posílejte na katerina.kolarova@lidovky.cz

inzerce

ZIZLAVSKY > 25 let

insolvence - správa korporací

spolehlivá řešení



www.zizlavsky.cz

ak@zizlavsky.cz