

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 perspektivy 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 nejširším 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. ●