

# Ladislav Štorek: „S Dentons se mění hodně, v přístupu ke klientům však téměř nic.“

eFocus

Vedoucí partner pražské a bratislavské pobočky globální advokátní kanceláře Dentons v rozhovoru o spojení třech velkých hráčů, směřování pražské kanceláře nebo o tom, že je stále málo transakcí.

## **Málokomu unikla zpráva o vzniku nového „globálního hráče“, Dentons. Co si pod tím pojmem mám představit?**

„Na to se dá odpovědět dvěma způsoby. První možnost je, že jde jednoduše o konstatování faktu. Geografické pokrytí, které nová firma má, počet jejích kanceláří a celkový počet právníků prostě jiné přízvisko než „globální“ neumožňuje. Firma Salans byla v zásadě panevropská. Těžiště aktivit bylo v Evropě, dále pokrývala státy bývalého Sovětského svazu, část Asie a měla jednu pobočku v USA. Naproti tomu v rámci nově vytvořené firmy Dentons pokrýváme všechny obydlené kontinenty s výjimkou Jižní Ameriky a Austrálie, tudíž se hrdě můžeme označovat jako firma globální. Odpovídá tomu i počet právníků - ve výsledku hovoříme o čísle 2500 profesionálů, přičemž z tohoto pohledu jsme v první desítce největších právnických firem na světě.“

## **A druhý způsob odpovědi?**

„Druhá možnost odpovědi je, že kromě konstatování faktů jde i o aspiraci být skutečně globální firmou. To znamená nabídnout stávajícím i novým klientům, a vím, že to do určité míry zní jako klišé, stejně kvalitní právní službu od stejným způsobem smýšlejících a fungujících právníků na celém světě.“

## **Jako Salans jste byli nějakým způsobem nastaveni. Jak se tato změna projevila přímo u vás, změnilo se vaše zaměření?**

„Zaměření se nezměnilo a nemuseli jsme se změnit ani my. To je kouzlo tohoto spojení. V zásadě došlo k propojení třech firem, které s výjimkou geografického umístění měly podobnou vizi a představu o tom, jak v nových tržních podmínkách a tržním prostředí, které se během posledních let pro právníky drasticky změnilo, působit. Lídři těchto tří firem byli na stejné myšlenkové vlně, měli velmi podobnou představu o tom, jak naši práci v globálním měřítku dělat, jak se přizpůsobit nové situaci, jak připravit nejen přežívání firmy, ale i její růst a pozitivní vývoj pro blízkou i vzdálenou budoucnost. Po vzájemném poznání a rozhovorech jsme zjistili, že je zde možnost k jedinečnému, do velké míry dříve nepoznanému spojení tří firem, které ve výsledku pokryjí celý svět, a přitom nemusí řešit teritoria, kde by existoval zásadní přesah stávajících poboček. Jinými slovy jsme v zásadě nemuseli čelit problémům s tím, že se v jednom místě silná pobočka jedné z původních firem musí podřídit té druhé. Tyto případy byly minimální. Při takové konstelaci nebylo třeba činit žádná zásadní opatření v tom smyslu, aby došlo ke sladění „štábní kultury“ nebo abychom fungovali všichni naprosto stejně. Nebylo to nutné a není to ani aspirace nové firmy.“

## **V roce 2012 jste v rozhovoru „Na návštěvě u“ vyzdvihoval výhodu „malého Salans“, pokud jde o vztahy mezi partnery v řídicích funkcích i obecně. To se jistě změnilo.**

„Ano, vytvoření Dentons je velká změna. V přístupu ke klientům se samozřejmě nezměnilo nic a to jim také opakujeme. Těžiště zprávy pro klienty před zveřejněním spojení v médiích bylo „mění se

hodně, ale pro vás se nemění nic. Máte stejný tým a jsme vám stejně blízko, jako předtím“. Na druhou stranu, stát se součástí takto velké firmy je rozhodně změna. Pro nás v Salans bylo vždy fajn, že jsme si byli v regionu blízko a s ostatními partnery jsme se znali osobně. Mohl jsem klientovi přímo doporučit konkrétního kolegu z jiné země, protože jsem ho osobně znal. Na druhou stranu firma Dentons měla na začátku května v Orlandu první globální partnerský meeting, na který se sjelo přes devět set partnerů. Ve chvíli, kdy jsem vešel do hlavní místnosti na první společnou večeři, připadal jsem si jako v jiném světě. Oproti tradičním partnerským večeřím Salans, které byly většinou v historických městech Evropy, a byly tudíž poměrně komorní, jsem si tady připadal jako v Las Vegas na rockovém koncertě (smích). Je to do určité míry šok, vidět všechny pohromadě a uvědomil jsem si, že jsme se stali součástí něčeho opravdu velkého. Z těch všech lidí vyzařuje ohromný entuziasmus, odhodlání něco společně dokázat. Na druhou stranu otázka je, jestli dokážeme splnit to, co jsem vyzdvihoval před tím. Všechny ty lidi osobně poznat.“

**Vy osobně máte desetileté cykly. V roce 1993 jste přišel do kanceláře Altheimer & Gray, ta se v roce 2003 změnila v Salans. Letos je tu Dentons. Jak se tyto změny promítly v pražské kanceláři?**

„To máte pravdu. Začíná mi třetí desetiletka a doufám, že další taková změna už nebude (smích). Ve vedení pražské kanceláře jsem sice až od roku 2008, ale díky té historii mohu říct, že ty firmy jako takové byly úplně jiné. Pražská kancelář ale zůstala stejná. Je to jednak díky nám, kteří tady pracujeme (a řada z nás je tu podobně dlouho jako já, někteří i déle), i díky firmám, jejichž jsme byli součástí, protože nám tu možnost daly a nechaly. To je velký rozdíl ve srovnání s řadou jiných mezinárodních firem, které mají poměrně silnou představu, že úspěch je zaručen jen tehdy, pokud vtisknu firmě určitou uniformitu, stejnou kulturu. Ta pak plyne z toho, kde je nejsilnější část firmy. Firmy Altheimer ani Salans tuto představu nesdílely a nesdílí ji ani Dentons. Naše představa byla vždy taková, že ten, kdo nejlépe zná daný trh, by měl mít největší slovo v tom, jak má kancelář na tomto trhu fungovat.“

**V tom ohledu jste měli štěstí, že se vám alespoň rámcově daří přenášet identitu.**

„To není o štěstí. Nestydím se vyslovit názor, že pokud děláte svou práci dobře, baví vás a máte dobré výsledky, není třeba, aby vám někdo říkal, že máte něco dělat jinak. Jediným měřítkem je spokojenost klientů, pokud plníte jejich očekávání, způsob práce je dobrý.“

**Další z věcí, která se nezměnila, je těžiště vaší praxe. Jsou stále stěžejním oborem nemovitosti?**

„Ano i ne. Stejně jako fakt, že jsme globální firmou, můžeme konstatovat fakt, že Dentons má největší realitní praxi na světě. I zde v regionu zůstávají nemovitosti stěžejním oborem, pokud jde o objem práce. Na druhou stranu máme díky spojení rozsáhlejší možnosti pracovat na tom, aby nemovitosti nebyly jediné. Abychom se více profilovali i v dalších oborech, které tradičně děláme, i když se o nás tolik nemluví. Obdobně jako v nemovitostech má nově vzniklá firma nejsilnější pozici na globálním trhu právních služeb v oblasti energetiky. To samo o sobě nemusí nic znamenat, ale pořád platí, že síť čítající dva a půl tisíce právníků vám je mnohem větší oporou a případně zdrojem zakázek, než síť, kde je právníků sedm set. Jen za dobu od listopadového hlasování o vytvoření Dentons do dnešního dne spojení umožnilo získat zakázky – které bychom jinak, tj. sami nezískali – v objemu desítek milionů dolarů, a toto číslo každým dnem narůstá. Počet zakázek, které si doposud samostatné firmy po vzniku Dentons vzájemně poslaly, již čítá stovky a stovky případů.“



**I v Česku patříte k lídrům v oblasti nemovitosti. Před rokem a půl jste v rozhovoru naznačil, že ostatní obory stojí „ve stínu“. Změnilo se to?**

„Už tehdy jsem zmínil, že obory, které považujeme za klíčovou součást naší praxe, jsou jednak historicky tradiční obory jako korporátní a transakční praxe a oblast financování. Za druhé jsou to obory pro kanceláře našeho typu relativně nové, které se vyvíjí v posledních deseti letech, tj. zejména sporová agenda, pracovní právo, veřejné zakázky, insolvence a energetika. To platí v zásadě i pro Slovensko, i když jde o menší trh. A odpověď na váš dotaz zní ano, situace se změnila. Za posledních několik let objem práce ve zmíněných nových oborech výrazně vzrostl a změnila se i naše pozice na trhu - vnímání i ocenění naší kanceláře potvrzuje, že v těchto oborech rok od roku posilujeme.“

**Nové obory nesou požadavky na tým...**

„Samozřejmě, proto jsme tým za posledních několik let výrazně posílili, v Čechách i na Slovensku. Přišli k nám seniorní právníci na partnerské a jiné seniorní pozice z jiných mezinárodních kanceláří, kteří u nás vidí svou příležitost a prostor pro další rozvoj. Proto můžeme rozvíjet další obory a máme potřebnou expertizu. Do určité míry je třeba tomu přizpůsobit i interní vývoj. Na takto malých trzích musí mít právníci v zásadě více než jednu specializaci, to znamená možnost přizpůsobit se situaci na trhu a potřebám klientů. Není vyloučeno, a např. v Praze je to celkem běžný jev, že z vynikajícího transakčního právníka se během několika posledních let stal vynikající sporový právník. Jde prostě o reakci na situaci na trhu.“

**Pokud jde o postavení kanceláře, jste optimistický do budoucna?**

„Ano. Jsem přesvědčen o tom, že pokud má kancelář, která na trhu funguje dvě desetiletí, stabilní a loajální tým - a to nehovořím jen o nejužším vedení - má pravděpodobně veškeré předpoklady pro to, aby dobře fungovala i nadále. A pokud starší kolegové předávají zkušenosti mladším a včas vychovají své nástupce, proběhne po čase bez problémů i generační obměna a kancelář běží dál.“

### **A optimismus ohledně vývoje na trhu právních služeb?**

„Na jednu stranu je určitý optimismus cítit, kolegové často hovoří o tom, že se věci obrací k lepšímu. Na druhou stranu jde do určité míry o přání otcem myšlenky, respektive je to pouze optimismus, nikoliv skutečný stav. Transakcí mimo reality je pořád žalostně málo, propast mezi představami prodávajících a kupujících je příliš hluboká. Každý člověk v byznysu vidí, že subjektů, které dnes v Česku nebo na Slovensku skutečně investují velké sumy, je stále stejně a relativně málo, deset, patnáct. Noví investoři nepřicházejí nebo zatím nenašli shodu s případnými partnery na dotažení nebo uzavření transakcí.“

**Děkujeme za rozhovor.**

© EPRAVO.CZ - Sběrka zákonů , judikatura, právo | [www.epravo.cz](http://www.epravo.cz)

## **Další články:**

- [Nový zákon o veřejných dražbách, aukce a obálkové metody](#)
- [Evropská unie mění pravidla plateb: více odpovědnosti, intenzivnější zpracování dat, více kontrol](#)
- [Pohled přes hranice - natáčení pornografických klipů jako důvod výpovědi z nájmu bytu](#)
- [Nařízení EU o umělé inteligenci a jeho dopady na využití jazykových modelů v advokátní praxi](#)
- [Revize zájezdové směrnice: co přináší, co hrozilo a co to znamená pro praxi](#)
- [Kupní smlouva o převodu nemovitosti bez uvedení výše kupní ceny](#)
- [Odpovědnost zaměstnavatele a zaměstnance v souvislosti s využitím umělé inteligence](#)
- [Nový návrh zákona o platformové práci - 2. díl: Redefinice závislé práce](#)
- [Druhá „tlačítková novela“: povinné tlačítko pro odstoupení od smlouvy](#)
- [JIŘÍ HARNACH - VEŘEJNÉ ZAKÁZKY LIVE! - ČERVEN 2026](#)
- [Souhlas s veřejným užíváním pozemku jako překážka nároku na bezdůvodné obohacení - nález Ústavního soudu sp. zn. I. ÚS 2541/25](#)