

Na návštěvě u advokátní kanceláře MT Legal

eFocus

Historie advokátní kanceláře MT Legal se píše od roku 2008. Oblastí, které se její advokáti věnují nejvíce, jsou veřejné zakázky. V posledních dvou ročnících soutěže Právnická firma roku také právě v této oblasti práva získali nejvyšší ocenění. Na rozhovor nejen na téma veřejných zakázek, ale i o dalších činnostech advokátní kanceláře jsme se vydali za Tomášem Machurkem, jedním z partnerů MT Legal a předsedou Asociace pro veřejné zakázky. Přivítal nás v krásných historických prostorách na staré Praze.

Jste relativně mladá advokátní kancelář. Jak si v současnosti stojíte? A jakou máte vizi do budoucna?

Měřeno v lidském rozměru bych Vám předně poděkoval za lichotku. Máte pravdu, že firemně existujeme pod názvem MT Legal od roku 2008. Nicméně délka firemního života je v průměru podstatně kratší, takže z tohoto pohledu jsme vlastně v nejlepších letech a největší síle.

To znamená...

„Věk“ společnosti a zejména v tak specifickém oboru, jakou je advokacie, se neměří ani tak délkou trvání firmy, jako spíše zralostí a zkušeností jejích jednotlivých členů. A z tohoto pohledu je naše kancelář určitě již „zralou“ firmou. Ostatně prohlubující se důvěra našich klientů v naše zkušenosti je nejlepším důkazem této vyzrálosti. Udržení si vysoké míry profesionality a specializace je naším jasným cílem do budoucna.



V posledních dvou ročnících soutěže Právnická firma roku se vaše advokátní kancelář stala vítězem kategorie Veřejné zakázky. Je to klíčová oblast, na kterou se zaměřujete?

Určitě jde o oblast, ve které se nejvýrazněji profilujeme. I nadále chceme zůstat jedničkou v tomto oboru. Přitom si plně uvědomujeme, že konkurence je nejen v tomto oboru čím dál větší a že pro

udržení se na špici musíme každodenně sledovat dění na všech úrovních daného oboru, od legislativy, přes rozmanitou praxi a odborné názory až po rozhodovací praxi, a to jak na tuzemské, tak evropské úrovni. Dlužno však dodat, že pokud se chceme pohybovat v oblasti veřejných zakázek na opravdu TOP úrovni, musíme být specialisté i v dalších právních oblastech.

Které to jsou?

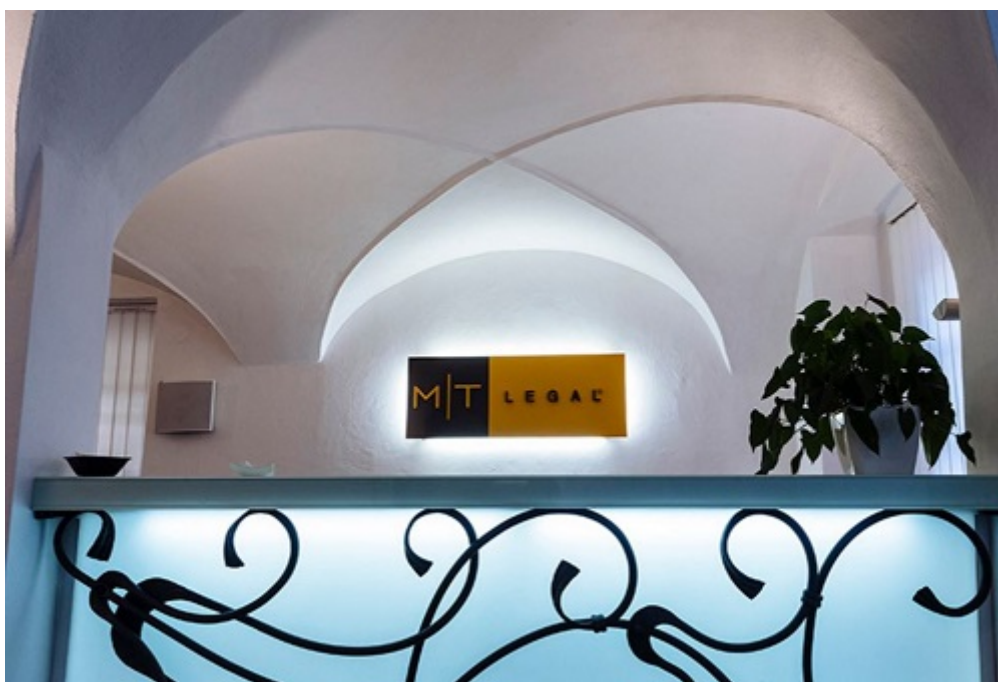
Především právo ICT, stavebnictví, zdravotnictví, rozvoj infrastruktur. To jsou oblasti, které se s veřejným investováním v nejširším slova smyslu nejčastěji prolínají. Proto je nutné znát perfektně nejen oblast veřejného zadávání, ale i právní úpravu, věcnou podstatu a principy fungování i v těchto dalších oborech.

Proč jste se rozhodli zaměřit se právě na veřejné zakázky?

Někdy mám pocit, že si veřejné zakázky vlastně vybraly nás. Samozřejmě myšleno trochu v nadsázce. Naše specializace na veřejné investování pramení z letitých zkušeností společníků z doby ještě dlouho před založením MT Legal před osmi lety. A dále pak zejména ze společné práce při tvorbě zákona o veřejných zakázkách a následných „doprovodných akcích“ typu metodiky k tomuto zákonu a komentáře k zákonu. Právě bohaté zkušenosti všech čtyř společníků MT legal v této oblasti byly tím, co nás svedlo k další společné profesní cestě. Ale jak jsem již uvedl, nejen veřejné investování nás baví a živí.

S veřejným sektorem tedy pracujete hodně? Jakou část Vaší práce tvoří?

Ano, společné projekty s veřejným sektorem tvoří větší část našeho klientského portfolia, zhruba z 55 až 60 procent. Zbytek tvoří klientela ze soukromé sféry.



Pověst veřejných zakázek ovšem není moc dobrá...

Mám dojem, že pověst nebo spíše povědomí široké veřejnosti o veřejných zakázkách je přímo úměrná tomu, jak o nich informují média. A stejně jako v jiných oblastech, tak i pro veřejné zakázky platí, že média raději přinášejí informace o „katastrofách“, než o tom co se kde povedlo. Čtenáře a posluchače v dnešní době zaujme spíše informace, co a kde kdo zase provedl, než to, že se někomu podařilo úspěšně „vytendrovat“ smlouvu a zakázku řádně a včas zrealizovat.

Je prostě smutným údělem veřejných zakázek, že nikdo nebude hovořit o stovkách a tisících úspěšných stavebních, vodohospodářských, zdravotnických a dalších projektech. Spíše se všichni

budou pít, zda zase někdo nemá ulité špinavé peníze v krabici od bot.

Taková je opravdu skutečnost?

Jako advokát i jako předseda Asociace pro veřejné zakázky vím z vlastní i zprostředkované zkušenosti, že těch úspěšných projektů v oblasti veřejných zakázek je nepoměrně více než těch neúspěšných. Ve srovnání s těmi, kde byl shledán nějaký nedostatek či delikt, je těch úspěšných výrazně drtivá většina. Je nutné si uvědomit, že právě díky takovým úspěšným projektům se zmodernizovala infrastruktura v mnoha městech a krajích, vybudovala špičková technologická a vývojová centra, zrekonstruovaly historické památky a podobně. A jsme hrdí, že jsme měli možnost u některých projektů být.

Co by se mohlo změnit s novým zákonem o veřejných zakázkách?

Nový zákon o zadávání veřejných zakázek asi nezmění způsob informování veřejnosti o veřejných zakázkách v médiích. To je spíše otázka na média. Nový zákon má za úkol hlavně proces zadávání zjednodušit jak pro zadavatele, tak pro dodavatele, a to za současného posílení principu vedoucího k vhodnému poměru „cena-výkon“. Zda nový zákon naplní očekávání zadavatelů a dodavatelů a cíl a úmysl zákonodárců, o tom rozhodne až praxe.



Jaký je v tomto směru Váš soukromý odhad?

Jsem přesvědčen, že při vhodné osvětě, metodické podpoře a pochopení nového, volnějšiho pojetí zadávání na všech úrovních kontrol by nový zákon mohl očekávání naplnit a třeba tak i nepřímo přispět k lepšímu mediálnímu obrazu.

Když v nějakém rozhovoru narazím na téma veřejných zakázek, často se dotkneme i cen, za něž se soutěží právní služby. Vyjádření k této problematice nebývají moc lichotivá. Obvykle zazní něco o „cenách, za které dělají práci řemeslníci“. Přetrvává tato situace? A domníváte se, že řešení tohoto problému může napomoci nový zákon, kdy se již nebude muset soutěžit jenom na cenu?

Uvedeného problému jsem se již dotkl. Vytvoření zadávacích podmínek tak, aby bylo dosaženo vhodného poměru „cena - výkon“, vyžaduje hlubší zamyšlení a čas, stejně jako je nelze moc tvořit takzvaně „přes kopírák“. A to není problém jen u právních služeb, ale i u dalších zakázek, nejen konzultačního charakteru. V novém zákonu o zadávání veřejných zakázek se ostatně již některé služby, jako například služby architektů, nesmí hodnotit tzv. jen na cenu.

S veřejnými zakázkami do značné míry souvisí evropské dotace. Dokážete klientům poskytnout i takové širší poradenství?

Ano, dokážeme, neboť spousta veřejných zakázek, resp. projektů je spolufinancovaných z evropských fondů. V rámci těchto projektů poskytujeme klientům poradenství buď přímo, nebo prostřednictvím našich dlouholetých partnerů např. i v oblasti dotačního managementu. Záleží vždy na konkrétním projektu.

Velmi často se zapojujete také do seminářů a konferencí na téma veřejných zakázek. Čemu se při nich věnujete?

Myslím, že největším přínosem těchto seminářů a konferencí je na jedné straně bezprostřední zprostředkování našich zkušeností a poznatků z praxe frekventantům takových setkání, na straně druhé zpětná vazba pro nás i od jiných zadavatelů a dodavatelů než jen od našich klientů. V souvislosti s nástupem nového zákona o zadávání veřejných zakázek realizujeme celou řadu vzdělávacích akcí, na kterých seznamujeme účastníky zejména s odlišnostmi nové právní úpravy ve srovnání se stávajícím zákonem a připravujeme je na nová pravidla, a to i na modelových situacích, se kterými se při budoucí aplikaci nového zákona nesporně setkají.



Čemu dalšímu se ještě Vaše kancelář věnuje? Ať už pokud jde o „klasické“ oblasti práva, nebo nějaká specifika.

Jak už jsem zmiňoval, právo veřejného investování je přímo či nepřímo spojeno s dalšími oblastmi práva. Je tak pochopitelné, že se významně věnujeme také právu informačních a komunikačních technologií, právu stavebnímu, energetickému, hornímu, životního prostředí, zdravotnickému, vodohospodářskému atp. Uvedené oblasti práva nejsou vždy spojeny s veřejným investováním a právní služby v těchto specializovaných oblastech proto poskytujeme i klientům v soukromé sféře. Záleží vždy na konkrétním klientovi a jeho potřebě.

Vaše advokátní kancelář se angažuje také v charitativních a dalších společensky odpovědných aktivitách. Můžete nám tuto oblast vašeho působení přiblížit?

Toto je svým způsobem citlivé a poměrně osobní téma. Se společníky i dalšími našimi kolegy si uvědomujeme, že na rozdíl od nás jsou na světě i lidé, kteří neměli v životě třeba tolik štěstí jako my. S naším přispěním si tak tyto jedinci mohou zlepšit nejen každodenní život, ale v řadě případů i splnit životní sny. To nám dává smysl a pocit efektivní pomoci.

Podporujeme vybrané charitativní projekty neziskových organizací a nadačních fondů.

Spolupracujeme či v rámci svých pro bono aktivit podporujeme významné humanitární organizace Člověk v tísni a Konto bariéry.

Vaše spolupráce s Kontem Bariéry se ale od začátku spolupráce hodně rozrostla...

Máte pravdu, rozrostla. V roce 2014 jsme se stali jedním z hlavních partnerů nadace a u Konta bariéry založili vlastní nadační fond MT Legal. Prostřednictvím tohoto fondu podporujeme například báječný vozíčkářský tým florbalistů, specializované domovy pro hendikepované, domácí hospicovou péči a další.



Jak vůbec vybíráte konkrétní příjemce Vaší pomoci?

Na výběru se podílejí svými doporučeními samotní zaměstnanci naší advokátní kanceláře. Společenská odpovědnost tak není jen otázkou rozhodnutí managementu společnosti, ale je vnímána všemi našimi kolegy jako cosi samozřejmého a přirozeného.

Máte v oblasti společenské odpovědnosti ještě nějaké další aktivity, do nichž se zapojujete?

Naše kroky v oblasti společenské odpovědnosti vyústily rovněž ve členství v Business Leaders Forum (BLF), jež je platformou sdružující společensky odpovědné podnikatele a firmy, naplňující svými principy společenskou odpovědnost. BLF je součástí prestižních mezinárodních organizací International Business Leaders Forum a CSR Europe.

Máte kanceláře v Praze, Brně a Ostravě. Proč jste zvolili tři pobočky namísto jedné velké kanceláře v jednom městě?

Tři pobočky jsou pochopitelné s ohledem na geografické umístění našich klientů. Díky strategickému umístění poboček naší kanceláře vycházíme vstříc našim klientům v požadavcích nejen na profesní služby na nejvyšší úrovni, ale i na osobní a operativní přístup ke každému z nich. To, že toto je správná cesta, dokazují nejen získaná ocenění, ale zejména setrvávající důvěra našich klientů, která nás jednak těší, jednak je pro nás zavazující.

[MT Legal s.r.o., advokátní kancelář](#)

Karoliny Světlé 25
110 00 Praha 1

Tel.: +420 222 866 555
Fax: +420 222 866 546
e-mail: info@mt-legal.com

Jakubská 121/1
602 00 Brno 2

Tel.: +420 542 210 351
e-mail: info@mt-legal.com

Bukovanského 1345/30
710 00 Ostrava - Slezská Ostrava

Tel.: +420 596 629 503
e-mail: info@mt-legal.com

Foto: Lukáš Bíba

© EPRAVO.CZ - Sbírka zákonů , judikatura, právo | www.epravo.cz

Další články:

- [Alexander Kadela: „Mezi klienty neděláme žádné rozdíly, každému se dostává stejné péče.“](#)
- [Na návštěvě u advokátní kanceláře NIELSEN MEINL](#)
- [Na návštěvě u advokátní kanceláře KŠD LEGAL](#)
- [Na návštěvě u advokátní kanceláře Achour & Partners](#)
- [Na návštěvě u advokátní kanceláře MT Legal](#)
- [Na návštěvě u advokátní kanceláře Rödl & Partner](#)
- [Na návštěvě u advokátní kanceláře Kříž a partneři](#)
- [Na návštěvě u DBK PARTNERS](#)
- [Na návštěvě u Bříza & Trubač](#)
- [Na návštěvě u Hartmann, Jelínek, Fráňa](#)
- [Na návštěvě u Nedelka Kubáč advokáti](#)