

Na návštěvě u advokátní kanceláře Rödl & Partner

eFocus

Rödl & Partner je mezinárodní poradenská kancelář poskytující právní, daňové, auditorské a podnikové poradenství. Její česká část se během 25 let, které na trhu působí, rozrostla z malé pobočky až do dnešní podoby - společnosti s 300 pracovníky. Jak si firma stojí dnes a čemu se věnuje, nám v rozhovoru řekla Monika Novotná, advokátka a partnerka Rödl & Partner.

Jak se vlastně vůbec začala psát historie Rödl & Partner v České republice?

V roce 1989 začal pan doktor Rödl spolupracovat s jednou advokátní poradnou. To ale trvalo jen krátce, protože Městské sdružení advokátů zaniklo, advokátní poradny byly zrušené. Rozhodl se proto jít vlastní cestou a v roce 1991 založil v Praze vlastní kancelář. Byla to vůbec první zahraniční pobočka jeho firmy.

Vy zde působíte od začátku?

Ano, já i manžel jsme zde od začátku. V té době šlo ale jen o malou firmu. Tady bylo deset lidí, tedy malinká pobočka, která spolupracovala s norimberskou kanceláří Rödl & Partner. Postupem dalších let rostla celá společnost Rödl & Partner a s ní i česká pobočka.



Jak si stojí Rödl & Partner v Česku dnes?

Myslím si, že naše kanceláře v Praze a Brně byly vždy významnými poradenskými místy především pro klientelu z německy mluvících zemí. Pozvolný růst naší kanceláře byl před nedávnem výrazně posílen díky spojení s kanceláří Vorlíčková & Partners. Tím jsme získali přibližně dalších sto kolegů, dnes nás je tak více než 300. Tuto velikost kanceláře osobně považuji za optimální.

Proč?

Pokud bychom rostli dál, tak by kancelář mohla ztratit rodinnou atmosféru, kterou se odlišuje od jiných velkých poradenských společností. A to jak ve vztahu k zaměstnancům, tak klientům.

Celkově má dnes Rödl & Partner 102 poboček ve 46 zemích. Jaké to má výhody být součástí takto velké sítě?

Díky rozvinuté síti našich poboček máme zaručenou potřebnou míru spolupráce při mezinárodních transakcích. To je významné, pokud zastupujeme klienta, který má svoje dceřiné společnosti nebo pobočky i v jiných zemích nebo chce realizovat přeshraniční transakci. My jsme schopni pro něj celou transakci zastřešit ve všech státech, kterých se dotýká. To je nesporná výhoda.

Vaše kancelář je poradenská, nesoustředí se jen na právo, ale i na poradenství daňové, podnikové a auditorské. Jaký to má bonus?

Komplexní poradenství vychází z filozofie Dr. Rödla. Říkal tomu poradenství z jedné ruky, a byl přesvědčen, že podnikatel, který potřebuje poradit, tak potřebuje zohlednit aspekty nejen právní, ale i finanční a daňové. Musí znát právní rizika i vědět, jaký finanční efekt bude mít jeho transakce, jaké bude mít daňové dopady. Dr. Rödl sám byl právníkem, auditorem i daňovým poradcem, takže pro něj to bylo přirozené. Se stejnou filozofií budoval i všechny ostatní pobočky.

A je to výhoda?

Nabídka komplexního poradenství je jednoznačně nesporná konkurenční výhoda. Správnost této filozofie koneckonců potvrzuje také to, že dnes i velké daňové a auditorské kanceláře, tzv. „velká čtyřka“ si zřizují své partnerské advokátní firmy, aby mohly poskytovat něco podobného jako my.

Promítá se nějak ta skutečnost, že jste součástí mezinárodní kanceláře do skladby vašich klientů?

Určitě, protože řada našich klientů s námi nespolupracuje jen v České republice, ale i v zahraničí, hlavně v Německu. Naším typickým klientem je rodinný podnik z německy mluvící země. Ovšem rodinným podnikem myslím i velké společnosti, kde je ale na konci vždy vidět, jaké rodině firma patří. U nás mají nejčastěji dceřiné společnosti, mívají zde docela velký podnik nebo továrnu.

Jak s klientem, který působí v několika zemích, pracuje?

Uplatňujeme osobní přístup, založený na poznání klienta, poznání jeho problému. Naše spolupráce musí být založena na přátelském přístupu a důvěře. Právě tím osobním a přátelským přístupem se podle mnohých odlišujeme od „velké čtyřky“.



Jak konkrétně?

Pro klienta se vždy snažíme sestavit stabilní poradenský tým, který bude řešit všechny jeho problémy - právní i daňové. Klient se pak obrací stále na stejné kolegy. Zbavujeme ho tím zátěže vysvětlovat obchodní historii stále novým a novým poradcům.

Jak se Vám toho daří dosáhnout, vezmeme-li v potaz, že klient působí v několika zemích? Vztahuje se to, o čem jste hovořila jen na českou dceřinou společnost nebo pracujete pro firmy i jako pro celek?

Pracujeme na obou dvou úrovních. Ale ono je to tak, že i ty dceřiné společnosti - když má například jeden německý koncern dceřinou firmu v Česku, na Slovensku a v Polsku - spolu spolupracují. Obchodují spolu, vyvíjejí výrobu, může se stát, že v jedné zemi se vyrábí, v druhé prodává, nebo se v každé zemi dělá jedna část výroby. A stejně tak, jako spolupracují tyto dceřiné společnosti, tak spolupracujeme i my v rámci našich poboček Rödl & Partner.

Vaše kancelář se pyšní mnoha oceněními. V soutěži Právnická firma roku jste získali ocenění v oblasti daňového práva již čtyřikrát. Co pro vás to ocenění znamená?

Velmi to mě i moje kolegy těší. Znamená to, že jsme si vybudovali uznání v oblasti daňového práva na českém trhu. Je to nesmírně příjemné, velmi si toho ceníme. Pro mě osobně je to i oceněním profesního oboru, tedy daňového práva. Jde o oblast práva, která je stále víc a víc složitá. Tím pádem vyžaduje vyšší odbornost, a dle mého názoru je právě díky tomu i velmi zajímavou.

Všímají si tohoto ocenění i klienti?

Určitě. Například k nám jde řada ryze českých klientů, kteří nemají vazbu přímo na kancelář Rödl & Partner, ale přesvědčí je právě to, že jsme byli oceněnou firmou. Vnímají to i naši kolegové z jiných kanceláří, kteří nás díky našemu ocenění doporučí svým klientům.

Je daňové právo vaší klíčovou oblastí?

Jednou z klíčových ano, ale určitě ne jedinou. Vedle daňového práva se musíme samozřejmě věnovat i standardním poradenským oblastem, obchodnímu a občanskému právu, pracovnímu právu a podobně.

Na co se v oblasti daní zaměřujete? Projevuje se i zde mezinárodní prvek?

Klientům pomáháme s celým účetnictvím, děláme daňový audit, kdy prověřujeme daňová rizika

jednotlivých obchodních případů, zpracováváme daňové přiznání ke všem druhům daní. To je standardní činnost. Specifickou odbornost daňové právo vyžaduje v tzv. daňových sporech, které jsou čím dál složitější. Řešíme je nejen na úrovni finančních úřadů, ale především na úrovni správních soudů. V minulém roce jsme dosáhli velkého úspěchu, když jsme vyhráli daňový spor u Evropského soudního dvora. Mezinárodní prvek a s tím spojená spolupráce s ostatními pobočkami je významná především v oblasti daně z přidané hodnoty. Potřebujeme, aby měl klient správně ošetřenou DPH nejen v České republice, ale třeba při exportu do zahraničí i v dalších státech.



Legislativa kolem daní se stále mění, přibývají nové povinnosti. Jak se tyto změny promítají do vaší práce?

Hrozně moc. Když jsme začínali v 90. letech, tak daňové právo bylo spíše daňovým poradenstvím, a pokud přišly kontroly finančního úřadu, tak se kontrolovala kniha jízd, potom stravenky a technické zhodnocení. Kontrola je dnes významně sofistikovanější, zaměřuje se na daleko komplikovanější problémy. Složitá daňová legislativa komplikuje práci i nám – složité daňové zákony totiž neumožňují jednoznačnou interpretaci, a proto je velmi obtížné klientovi říct na sto procent, že naše posouzení daňové transakce je naprosto správné, přitom však za naše poradenství neseme odpovědnost. Se stále větší komplikovaností daňových předpisů pak souvisí i vývoj v oblasti přístupů k daňovému řízení, jak ze strany soudu, tak správců daně.

Ty se měnily jak?

V 90. letech vycházel správce daně z dogmatu, že veškeré důkazní břemeno nese toliko poplatník. Finanční úřad se omezil na to, že vyjadřoval pochybnosti o správnosti důkazů a vyžadoval další a další. Do této neudržitelné situace se naštěstí vložil Ústavní soud. Konstruoval jednak rozdělení důkazního břemene mezi správce daně a poplatníka. To znamená, že prvotně prokazuje správnost daně poplatník, ale pokud s jeho důkazy správce daně nesouhlasí, musí je vyvrátit – pouhá pochybnost mu dnes již nestačí. Druhým krokem pak byla formulace zásady in dubio pro mitius – v pochybnostech ve prospěch poplatníka. Znamená to, že při možném dvojím výkladu daňového předpisu se musí aplikovat ten, který je pro poplatníka výhodnější. Díky judikatuře Ústavního soudu jsou teď daňové procesy zajímavější.

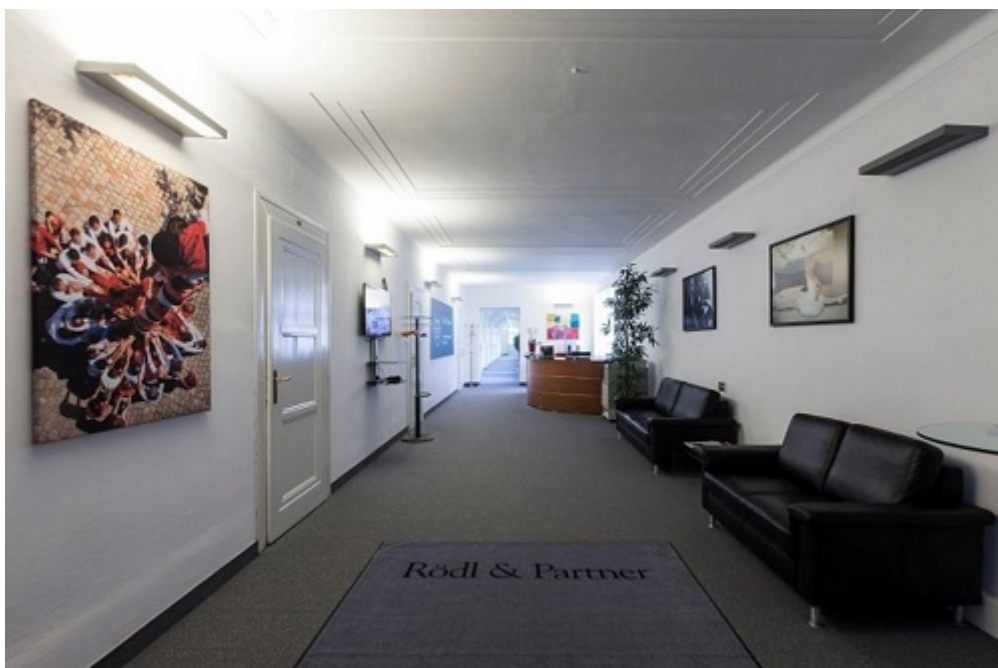
Z toho, co jste řekla, je jasné, že se změnami musíte neustále zabývat, pořád se dále a dále vzdělávat. Jak je to náročné?

My už jsme si na to zvykli. Spíš je to náročné pro klienty. Snažíme se jim to ulehčit třeba i tím, že

vždy v listopadu uděláme seminář, kde je seznámíme s tím, co se bude měnit příští rok. Problém ovšem nastává, když ještě na konci listopadu neví ani ministerstvo financí, jaké změny budou schváleny a budou pro následující rok platit.

S daněmi souvisí oblast auditu. Týkají se časté změny i této oblasti?

Aktuálně sice došlo ke změně zákona o účetnictví, ale ověření účetní závěrky a výroční zprávy zůstává standardní součástí poradenské činnosti na trhu. Situace se mění spíš v přístupu klientů. Dnes se už i středně velké podniky nespokojí jen s letmým auditem, kterým splní zákonnou povinnost, ale očekávají důkladné prověření účetní závěrky. Hledají proto odborníky, kteří jsou profesně schopni do detailů prověřit, že ve firmě nedochází k žádným problémům, například k zásahům ze strany zaměstnanců, protože bohužel i takové věci odhalujeme.



Kromě ocenění za daňové právo máte i nejedno zahraniční ocenění v oblasti fúzí a akvizic, transakcí. Můžete nám osvětlit tuto část Vaší činnosti? Jak se tato oblast vyvíjí?

Tato oblast se samozřejmě vyvíjí společně s ekonomikou. V tomto oboru je asi nejvíc patrné, jestli je recese nebo je ekonomika nastartovaná. V době, která byla označovaná za krizovou, tak prakticky k těmto transakcím nedocházelo. Dnes se M&A transakce zase rozvíjí. Souvisí to s příchodem nových investorů, nebo s tím, jak se dosavadní majitelé stahují ze svých pozic. V naší kanceláři je tato oblast takovým specifikem.

Specifikem?

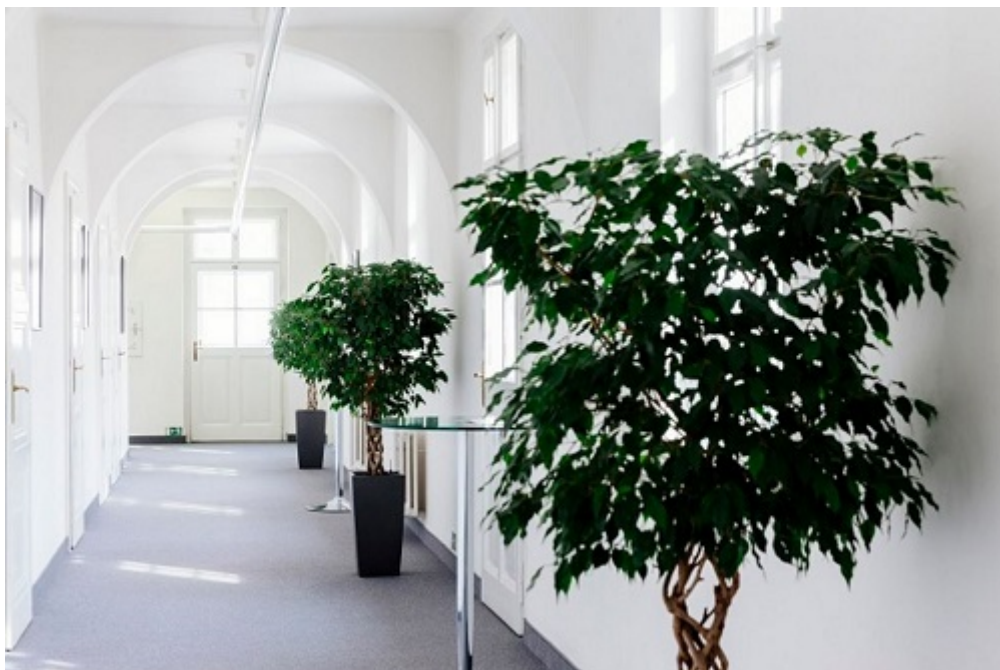
Ano. Protože dnes vstupují ti naši klienti, s nimiž jsme pracovali celých 25 let, do penzijního věku. Na začátku naší spolupráce jim bylo kolem 50, dnes jsou o čtvrt století starší a z byznysu se již pomalu snaží odejít, snaží se svoje společnosti prodat nebo je předat mladším generacím.

Daří se předávání na mladší generaci nebo spíše dochází k prodejům?

U nás v Česku spíše dochází k prodejům. Souvisí to s typem naší klientely, kterou je převážně německý rodinný podnik. Česká republika není pro děti našich klientů vždy cílovou zemí, snaží se orientovat na vzdálenější trhy a nemají k českým podnikům takový nostalgický vztah, jako jejich rodiče. S rodinným majetkem ale také souvisí poradenství v oblasti dědického práva, to je další oblast, ve které spolupracujeme se zahraničními pobočkami. Hodně našich klientů má totiž majetek umístěný v různých zemích a potřebují své pořízení komplexně ošetřit, a to jak právně, tak i daňově.

Klientům poskytujete poradenství i v oblasti administrativní. Co si pod tím můžeme představit?

Je to třeba administrace datových schránek. Při jejich zavádění se totiž v podstatě vůbec nemyslelo na to, že některé firmy mají představenstvo nebo jednatele, který nehovoří česky. A jelikož je celá aplikace jen v češtině, je pro takové klienty prakticky vyloučeno, aby se o tuto agendu starali sami.



Čemu dalšímu se Vaše kancelář ještě věnuje?

Určitou novinkou je dotační poradenství. Loni v létě jsme se spojili s kanceláří Optimus Consult, která dotační poradenství poskytuje již dlouhou dobu.

Mezi další oblasti naší poradenské činnosti patří již uváděné pracovní právo, občanské a obchodní právo nebo poradenství v oblasti nemovitostí. Stále více nabývá na významu oblast litigace.

Kromě klasických poradenských věcí ale máte i další aktivity. Jaké?

Moji kolegové se věnují pedagogické a vědecké činnosti na Vysoké škole ekonomické i na Právnické fakultě UK. Pořádáme celou řadu seminářů, u klientů je velmi oblíbená forma kulatých stolů. Při těch se věnujeme určitým konkrétním problémům a pozveme si tam klienty, kteří se s daným problémem setkali v praxi. V průběhu roku vydáváme rovněž vlastní periodikum Mandantenbriefve, ve kterém klienty seznamujeme s novinkami v oblasti práva, daní a účetnictví. Nezanedbatelná je naše publikační činnost, ať jde o odborné články nebo knižní komentáře.

Vaše kancelář je známá postojem k společenské odpovědnosti. Jaké aktivity podnikáte na tomto poli?

Podporujeme vybrané projekty - myslíme na děti i na ty, jejichž život se chýlí ke konci. V loňském roce jsme proto podpořili Nadaci Naše dítě finančním darem a domácí hospic Cesta domů, kterému poskytujeme právní a překladatelské služby. Zapojili jsme se do různých sportovně charitativních akcí - Volkswagen maratonu, který podporuje Výbor dobré vůle - Nadace Olgy Havlové a Klub nemocných s cystickou fibrózou, spolupracujeme s domovem Sue Ryder, který poskytuje sociální služby seniorům.

A společenská odpovědnost směrem dovnitř firmy vůči zaměstnancům?

Snažíme se, aby se tady lidi cítili dobře. Je to dědictví toho, že jsme začínali jako malá kancelář. Chceme, aby se sem naši zaměstnanci těšili. Takže se setkáváme i mimo kancelář, jezdíme společně

lyžovat, cestujeme. A snažíme se je také dále vzdělávat. Podporujeme i kolegyně, které mají malé děti – umožňujeme jim jak práci na zkrácený úvazek, tak i home office.

Rödl & Partner

Platnéřská 2
110 00 Praha 1

Tel.: +420 236 163 111

Fax: +420 236 163 799

e-mail: prag@roedl.cz

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](#)