

Na návštěvě u Allen & Overy

eFocus

„Od svého vstupu do České republiky v roce 1992 si Allen & Overy vybudovala pevnou pozici jednoho z předních poskytovatelů právních služeb v České republice. Právní direktoráře řadí pražskou kancelář Allen & Overy mezi nejvýše hodnocené praxe v oblasti bankovníctví a financí, kapitálových trhů a korporátní oblasti v České republice. Našimi silnými stránkami jsou mezinárodní zkušenosti našich právníků a jejich hluboké znalosti českého právního a regulatorního prostředí“, říká Jan Myška, partner kanceláře Allen & Overy.

Fakta

Název: Allen & Overy (Czech Republic) LLP, organizační složka
Adresa: V Celnici 4, 110 00 Praha 1
Založení: 1992
Právníků: 33 z toho 3 advokáti kvalifikovaní jako solicitor pro Anglii a Wales.
Celkově: 60 zaměstnanců
Ocenění ČR: Allen & Overy - vítěz průzkumu TOP zaměstnavatelé 2011 - kategorie Právník; velmi doporučovaná právní firma v oblasti Bankovníctví a finance v soutěži Právnícká firma roku 2011, Právní poradce roku 2010 ve střední a východní Evropě - The Financial Times a The Mergermarket Group; ocenění Pro bono aliance, dříve známé jako Public Interest Lawyers Association (PILA) za soustavnou podporu Pro Bono v České republice.

Rozhovor s partnerem kanceláře Janem Myškou



V Právnické firmě roku 2011 jste byli označeni za velmi doporučovanou kancelář v několika oblastech - které z nich považujete za nejzásadnější?

„Naše pražská kancelář je historicky rozdělena na dvě stěžejní praxe – korporátní praxi a finance a bankovníctví, které jsou v rámci kanceláře nejvíc viditelné. K tomu jsou přidruženy praxe další, které se nadále rozvíjejí, například oblast soudních sporů a arbitráží včetně investičních sporů. Od loňského roku máme v pražském týmu posilu, advokáta z Velké Británie Matthewa Hodgsona, který se specializuje na oblast mezinárodních arbitráží. Matthew doplňuje tým českých seniorních advokátů.“

Následujete tedy „celosvětovou“ linii firmy?

„Velikost naší kanceláře neumožňuje tak striktní diverzifikaci, jako tomu je třeba v Londýně. Požadujeme větší flexibilitu, zejména u koncipientů. U advokátů se pak předpokládá větší míra specializace a nedochází tak k tomu, že by bankovní právník dělal korporátní transakci a naopak.“

Myslel jsem linii z hlediska praxí - jestli ty, kterým se Allen & Overy věnuje nejvíce celosvětově.

„Oblasti, které jsem v první odpovědi zmínil, jsou v rámci celosvětového působení Allen & Overy velmi významné.“

Pokud vezmeme všech devěťadvacet zemí kde Allen & Overy působí, je Praha něčím výjimečná?

„Oblasti práva, kterými se v pražské kanceláři zabýváme, se významně neliší od zaměření našich ostatních evropských kanceláří. Spíše bych řekl, že jsou jiné země a kanceláře, které mají specifika. Například naše australské kanceláře se intenzivně věnují těžebnímu průmyslu a transakcím odehrávajícím se v tomto sektoru. Specifikem naší kanceláře v kontextu střední Evropy je přítomnost čínské právničky Liangshun (Sherry) Qian, která má čínské a americké právní vzdělání.“

Allen & Overy je součástí takzvaného Magic Circle. Jaké jsou výhody a nevýhody zařazení v tomto „systému“?

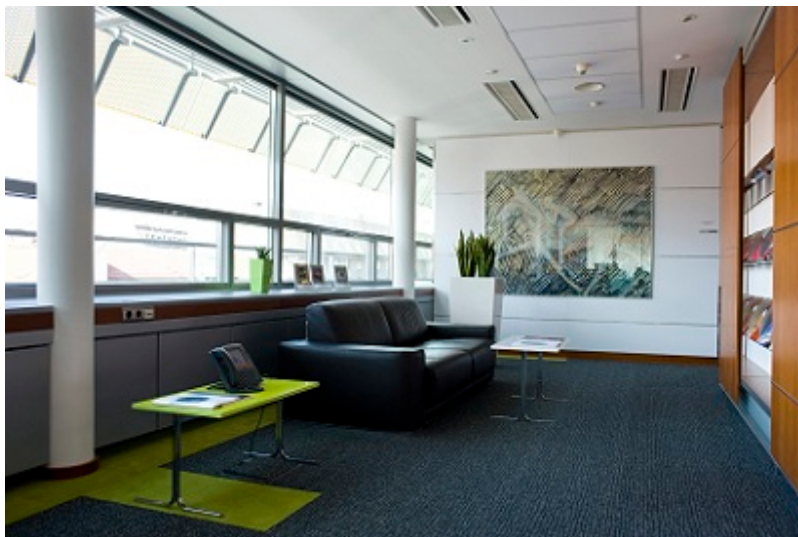
„Vidím v tom většinu výhod, jsme celosvětová právní praxe se špičkovým týmem. To znamená obrovské penzum znalostí a zkušeností. Pokud potřebujeme podporu, můžeme jí získat na okamžité bázi. V rámci Allen & Overy funguje spolupráce a ochota všech právníků a partnerů pomoci znalostí a radou. Je to dáno vnitřním systémem fungování firmy – na bázi takzvaného 'lock stepu'. Odměňování je nastaveno mezi partnery na bázi seniority a postupu na bodovém ohodnocení, ne na bázi odměny za získané a vyúčtované právní poradenství pro určitého klienta. Náš systém vede k tomu, že poradenství pro klienta poskytuje ten, kdo se dané problematice nejvíce věnuje a nikoli nutně ten, který práci získal.“

To tedy v Allen & Overy není?

„Ne a považuji to za velkou výhodu. Nikdo se nemusí obávat toho, že by byl na svém odměňování ukrácen tím, že se podělí o své zadání nebo jeho část s odborníkem či kanceláří, která má s danou problematikou větší míru zkušeností.“

A nevýhody?

„Nevýhodou může být občasný střet zájmů nebo globální vztahy s klienty. Náš tým v Praze by třeba měl možnost zastupovat zajímavého klienta v soudním sporu, nejedná se o střet zájmů, ale s ohledem na profesní vztahy s protistranou, které má jiná z našich kanceláří, jsme nuceni takový mandát odmítnout. Nestává se to ale často.“



Věnujme se pražskému týmu, jaké jsou jeho zásadní milníky?

„V letošním roce slavíme 20 let na českém trhu. Allen & Overy v Praze začala působit v roce 1992, v prvním období na bázi spolupráce s kanceláří Kocián, Šolc, Touška. V roce 1995 došlo k osamostatnění a přechodu Mikuláše Toušky z KŠT do Allen & Overy. Mikuláš se stal historicky prvním českým partnerem Allen & Overy. Já jsem do Allen & Overy nastoupil téměř před 15 lety, kdy náš tým čítal 5 českých advokátů.“

To byl v té době už středně velký tým.

„Ano, již jsme se začali řadit k větším kancelářím. Největší expanze probíhala v období privatizací na konci 90. let a poté v posledních 3 letech. Tým se rozšiřoval a skončil v našem případě zatím na počtu 33 právníků a 2 daňových poradců.“

Jak vidíte budoucnost?

„Rozhodně není možné ustrnout a přestat růst, neomlazovat a nerozšiřovat tým. Nelze se uzavřít před přijímáním nových talentů, o které máme velký zájem a pečlivě se věnujeme jejich výběru. Na druhou stranu počet osob v kanceláři musí odpovídat vývoji na trhu a odpovídat vizi, kterou máme. Není nic horšího než nekoordinovaný a nekontrolovaný růst, po kterém musíte redukovat týmy.“

Máte nějaké nové poznatky díky krizi?

„Přispěla k větší míře flexibility lidí. Někteří museli svůj právní záběr rozšířit.“

A je krize stále?

„Aktivita tady na trhu je pořád přiměřeně dobrá, zejména v oblasti fúzí a akvizic. Zatím nic nenavzdávuje tomu, že by se právní trh měl vrátit do období roku 2009. Napomohlo tomu i to, že řada tuzemských podnikatelů, kteří přemýšleli o prodeji na přelomu let 2008/2009 a z obav před nízkými cenovými nabídkami své záměry odložili, se po přehodnocení svých původních očekávání znovu k prodejním procesům vrátila.“

Chápu tedy správně, že se Vám v loňském roce podařilo zaznamenat vyšší aktivitu?

„Už od druhé poloviny roku 2010 jsme vnímali poměrně výrazné zlepšení a zvýšení aktivity na trhu. Rok 2011 to jenom podpořil. Náš finanční rok je od května do konce dubna, takže jsme jej nedávno uzavřeli a na úrovni naší kanceláře dopadl nejlépe za celou dobu její existence. Byli jsme s vývojem loňského finančního roku velice spokojeni. Napomohly tomu jak získané významné mandáty, tak i dlouhodobější práce pro stávající klienty.“

V Praze máte „multinárodní tým“.

„Většina osob v kanceláři jsou Češi. Řídící partnerka pražské kanceláře Jane Townsend je zároveň

řídící partnerkou regionu střední Evropy. Vedle trojice anglických advokátů pak máme v týmu již zmíněnou čínskou právničku.“

V čem se považujete za mezinárodní a v čem za českou kancelář.

„Jsme česká kancelář s mezinárodním zázemím čtyřiceti kanceláří po celém světě. Drtivá většina právníků jsou Češi s českými školami, řada z nich zároveň absolvovala LLM studia v zahraničí je oprávněna praktikovat například podle práva státu New York.“

A je na prostředí ten „mezinárodní prvek“ znát?

„Kulturu kanceláře a systém fungování má každý z právníků možnost vidět naživo v rámci pobytů v kancelářích naší sítě. Vyznačujeme se jednotnou kulturou a dodržováním vysoké míry kvality právního poradenství.“

V průzkumu České studentské unie jste byli zvoleni vítězem „TOP zaměstnavatelé 2011 - kategorie Právník“. Jak si to vysvětlujete?

„Je to úspěch, na který jsem hrdý. Jde o ocenění času, schopností a zdrojů věnovaných rozvoji znalostí studentů a absolventů. Jednak je to zmíněné aktivní se zajímání o mladé talenty, absolventy právnických fakult a vyhledávání nejlepších kandidátů. Zároveň to беру jako ocenění toho, jak náš tým funguje interně a jaké jsou tu mezilidské vztahy. Z mého pohledu je velice důležité, aby lidé chodili do kanceláře rádi. Tráví tu významnou část svého týdne a aktivního života. Nebylo by nic horšího, než kdyby v kanceláři panovaly napjaté vztahy a lidé se sem netěšili. Toto ocenění je výsledkem kombinace několika aspektů, jednak naší aktivní vazbou na právnické fakulty, kde naši advokáti vedou několik výběrových předmětů, pořádáním každoročních letních stáží pro studenty a třeba i po mnoho let probíhající soutěže pro studenty práv o nejlepší esej na dané právní téma. Vítězové mají kromě finanční odměny možnost působit v pražské kanceláři nebo navštívit londýnskou centrálu Allen & Overy.“

Preferujete spíše práci v týmech nebo individuální přístup?

„Převažuje práce v týmech. Složení týmu a personální osazení musí být úměrné velikosti každého projektu.“

Takže týmy jsou tvořeny ad hoc...

„Týmy nejsou rigidní a jejich složení se mění s ohledem na požadovanou odbornost členů týmu.“

Jak Vy osobně byste charakterizoval „svůj tým“? Máte nějaké zásady ve vedení, protože je stále potřeba lidi vést...

„Hlavní zásadou je, že lidé musí být dostatečně motivováni, a to nejenom ve finanční oblasti. Měli by mít možnost se rozvíjet a získávat zkušenosti. Měli by být za úspěchy oceněni. Je důležité nechat rozvinout talent a neškatulkovat člověka dopředu tam, kam bychom ho chtěli alokovat.“



Jan Myška také připomíná, že Allen & Overy začala v České republice jako jedna z prvních kanceláří. Měla tak možnost spolupůsobit na vytváření právního prostředí a přispívat tvorbě dokumentace, která se používala pro privatizační transakce devadesátých let - například smlouvy o koupi akcií, smlouvy o financování. *„Allen & Overy například působila jako právní poradce Státní banky Československé v roce 1992 při prvním československém vydání eurobondů.“*

Jak už Jan Myška zmínil v rozhovoru, Allen & Overy věnuje zvýšenou péči zejména mladým talentům. Věnuje se jejich rozvoji, ať už v rámci interních školení, regionálních setkání napříč kanceláři anebo možností účasti na školeních pořádaných londýnskou kanceláří. Pro koncipienty v pražské kanceláři funguje rotační systém. Na půl roku jsou přiřazeni ke konkrétnímu advokátovi, se kterým sdílí kancelář a po šesti měsících mění zaměření. *„Rotace mu pomůže „se nalézt“, seznámit se s odlišnými praxemi a přidruženými věcmi. To přispívá nejen k následné přípravě k advokátním zkouškám, ale i k tomu, aby se mohl vyprofilovat v rámci kanceláře,“* říká Jan Myška s tím, že pojem „rozvoj talentů“ je pro Allen & Overy zásadní.

„Nedáváme si každé ráno ke snídani nějaké heslo. Snažíme se být dobří ve všem, co děláme, poskytovat klientům nejlepší služby a být výbornou kanceláří na tomto trhu,“ odpovídá Jan Myška na dotaz, zda se drží nějakého motta. Přesto dokáže svůj tým „heslovitě“ popsat – jako tým extrémně chytrých, cílevědomých lidí, kteří spolu rádi sdílejí dobu v kanceláři, baví je společně pracovat a poskytovat služby té nejvyšší kvality. *„Vždy jsem potěšen, když vidím, že lidé z kanceláře se nerozcházejí v pátek odpoledne, ale řada z nich spolu stráví čas mimo kancelář. Vypovídá to o tom, že skladba týmu je správná,“* dodává.

Tým Allen & Overy se intenzivně věnuje také aktivitám Pro Bono. *„Projekty Pro Bono podporujeme a řada kolegů se těmito projekty dobrovolně a aktivně zabývá,“* říká Jan Myška. V roce 2011 získala Allen & Overy ocenění od Pro bono aliance, dříve známé jako Public Interest Lawyers Association (PILA), za „soustavnou podporu Pro Bono v České republice“.

© 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](#)