

# Na návštěvě u Baker & McKenzie: Rozhovor s partnerem Alexandrem Césarem

V rámci naší firemní struktury máme dost „volnosti“, abychom se rozhodli, jakým směrem se budeme ubírat, jak budeme dále růst, jak na místní tak na globální úrovni. Nemám pocit, že musím plnit plán, že jsem pod centralizovanou kuratelou, že když nesplním rozpočet, tak mi někde nahoře budou „mýt hlavu“.

## Fakta

|           |                                                      |
|-----------|------------------------------------------------------|
| Název:    | <b>Baker &amp; McKenzie v.o.s.</b>                   |
| Adresa:   | Klimentská 1216/46 110 00 Praha 1, Nové Město        |
| Založení: | 1993                                                 |
| Právníků: | 27 (34 i s paralegal)                                |
| Celkově:  | 65 zaměstnanců                                       |
| Ocenění:  | Právnícká firma roku 2011 ( Telekomunikace a media ) |

## Základní informace:

- Firemní heslo zní: „Baker & McKenzie jsou celosvětoví už od svého vzniku. Je to součást naší DNA.“
- Po 20 letech hrají právníci Baker & McKenzie aktivní roli ve vývoji ekonomiky ve střední Evropě, kombinují místní znalosti s globálním pohledem.
- Pražská kancelář Baker & McKenzie má výbornou reputaci v oblasti fúzí a akvizic, firemním, pracovním a daňovém právu, ochraně duševního vlastnictví a řešení sporů.
- Kancelář nabízí kreativní řešení složitých obchodních problémů se zajištěním splnění komerčních cílů svých klientů.

## Proč si myslíte, že Právníckou firmu 2011 v kategorii Telekomunikace a media vyhrála právě vaše kancelář?

„Myslím, že hlavním důvodem je skutečnost, že se této problematice věnuje naše Firma jako celek a to dlouhodobě. Náš globální tým se skládá z více než 200 lidí, je velice precizně organizovaný a má za sebou historii sahající do dob prvních počítačů. V Americe, Evropě i Asii máme vysoce kvalifikované, ambiciózní a zkušené koordinátory, kteří dokážou tento rozsáhlý tým právníků vést správným směrem. Díky tomu a globálnímu pokrytí dokážou naši „ajtáci“ zaujmout a získat špičkové klienty typu Apple nebo Google. A umí jednoduše zaujmout jinak, než jsou klienti zvyklí od konkurence.“

## V naší anketě se ale hodnotila práce pražské kanceláře.

„Ano. Od všeho, co jsem zmínil, se odvíjí práce v jednotlivých kancelářích, tedy i v Praze. Vidíme, jak celá praxe funguje, máme jasnou strategii, pracujeme s globálními klienty a jsme motivováni tak, abychom rozvíjeli i regionální nebo místní klientelu.“

## Je to tedy kus práce...

„Určitě, v Praze máme mladý, dynamický a ambiciózní tým, který se neskládá pouze z právníků, ale i z dalších odborníků. Je to příjemný pocit, že jsme vyhráli tuto cenu a v dalších kategoriích související s informačními technologiemi a duševním vlastnictvím jsme se umístili jako vysoce doporučovaná kancelář. Mí kolegové znají praxi. Vždy říkáme, že je naproste nezbytné, aby právník znal i tzv. „industry“ ve kterém radí, nestačí znát jenom příslušné právo. Je potřeba, aby znal detailně komerční a technologické aspekty oblasti, ve které radí, aby obchodně znal celý případ tak dobře jako zadavatel právní služby. Například když poskytujete právní služby v oblasti farmacie, musí právník detailně vědět, co jejich klienti vlastně vyrábí a prodávají, základní vlastnosti léků, záležitosti okolo patentové ochrany, nikoliv pouze regulatoriku, která souvisí s léčivý. Totéž je i v oboru telekomunikací, médií, informačních technologií.“

### **V této kategorii jste letos odsunuli z prvního místa dvojnásobně velkou kancelář. Jaké výhody má kancelář vaší velikosti? Případně nevýhody.**

„V menším týmu je daleko lepší přenos informací a flexibilita. Lidé znají dopodrobna celé portfolio klientů, které obsluhujeme, zastupitelnost bývá také velice důležitá. Nevýhodou pak možná překvapivě nebývá, že by mohl přijít velký projekt, který znamená nasazení deseti právníků, a ti nejsou k dispozici. Takové projekty v této oblasti prostě v ČR nejsou. Nevýhodou spíše bývá to, že někdy přijde klient s požadavkem takzvaný secondmentu. Tedy, že náš právník dochází několik měsíců na několik dní v týdnu přímo do klientovy kanceláře a pracuje přímo tam jako napůl „podnikový právník“. Tento systém se rozvíjí všude po světě a začíná čím dál tím víc fungovat i u nás. Pro menší tým to znamená, že máte jednoho nebo dva lidi z týmu „zakotvené“ u jednoho nebo více klientů a nezbyvá čas na další klienty nebo rozvíjení praxe, a to je nevýhoda menších týmů.“

### **Kolik týmů máte?**

„Jsme samozřejmě organizováni podle jednotlivých oblastí práva, od bankovního práva přes fúze a akvizice, spornou agendu, pracovní právo až po třeba právo hospodářské soutěže. Lidé mají sedmdesáti až devadesáti procentní náplň práce právě ve zmiňovaných týmech. Ale musí být zároveň vždy univerzální. Není ani možné ani vhodné, aby lidé poskytovali reálně služby jen na svůj úzký profil právní služby. Musí vědět, co se okolo nich děje, musí mít neustálý kontakt s jiným právním světem, než je ten jejich profilově vymezený. Jinak ztrácí „soudnost“ v tom, jakým způsobem pracují s právem a jak by se měl odvíjet vztah klient-advokát. Musí mít široké obzory. My se o to s různým úspěchem snažíme, alespoň si to myslím (smích).“

### **Takže právníci u vás často cestují. Ať už v rámci kanceláře, anebo v rámci světa.**

„Už to není tak, jako kdysi. Pomohli jsme klientům devadesátých letech měnit svět, teď máme e-maily, videotelefony, skype... spousta věcí se dělá od stolu. Již se tolik necestuje, určitě ne kvůli samotné práci pro klienta. Cestujete, když se ucházíte o práci (nebo když se snažíte o ni nepřijít), u nás se hodně cestuje na vnitřní školení, vzdělávací programy, nebo na pracovní pobyty do jiných kanceláří. Třeba kolega Jiří Čermák (*partner zodpovědný za oblast IT/IP*) pracoval půl roku v naší Londýnské kanceláři. V tomto smyslu ano, lidé u nás cestují poměrně pravidelně.“

### **Jakou to pro Vás má výhodu - být součástí takto globální firmy.**

„To je otázka za milion. Výhodou je obrovské soukolí Baker & McKenzie, šedesátiletá historie, možnost stýkat se s čtyřmi tisíci právníky, deseti tisíci zaměstnanci. V tak obrovské organizaci se neustále děje něco nového. To je profesní a sociologická výhoda, být součástí, a přitom se necítit jako malý kamínek.“

### **Je asi vhodné být součástí toho soukolí i mentálně.**

„Jistě, ale u nás věci nefungují uniformně. Jsou tu různé názory, různé pohledy na věc, tak jako v každé organizaci. A managing partner nebo partner někde v České republice není stranou jen jako ekonomický doplněk. Fungujeme na rovném přístupu mezi partnery a na naprosto demokratických pravidlech. Kdokoliv z nás potřebuje, tak napíše předsedovi našeho výkonného výboru Eduardu

Leitemu našťvaný e-mail a řekne mu svůj názor. A ani on ani nikdo jiný z exekutivy to nehodí do koše a musí se tím zabývat. Každý z nás je státotvorný a takový přístup dle mého má hluboký má smysl.“

### **A nevýhody velkého soukolí?**

„Nevýhodu bych možná viděl jen v tom, že čím je organizace větší a větší, tak to naráží na přirozenou snahu dělat některé věci pružněji a rychleji. V menší organizaci se lidé sejdou, rozhodnou a věc se může rozběhnout. U nás pružný a efektivní přístup platí na lokální bázi, ale když se dostáváme k podstatným záležitostem celého regionu, nebo věcí, které se týkají celé firmy, tak se vše zpomalí a věci trvají déle. To je přirozená nevýhoda velké organizace, některé věci se zkrátka prosazují obtížněji. Přiznám se, že nevím, jakou další nevýhodu bych teď hned objevil.“

### **Někdo by mohl namítat jistou míru nesvobody.**

„My jsme dostatečně decentralizovaní k tomu, abychom mohli naplno projevovat svobodu a samostatnost, což je přirozená součást advokátského stavu. A to při zachování všech aspektů klasického firemního modelu jakékoliv obchodní organizace. Nemám pocit, že musím plnit plán, že jsem pod centralizovanou kuratelou, že když nesplním rozpočet, tak mi někde nahoře budou „mýt hlavu“. Tak to u nás není. V rámci naší firemní struktury máme dost „volnosti“, abychom se rozhodli, jakým směrem se budeme ubírat, jak budeme dále růst, jak na místní tak na globální úrovni.“

### **Jak u vás lidé přijímají změny, které obor IT/IP provází? Jeho dynamika je totiž velká.**

„V IP/IT musí být hodně kreativní jedinci, protože celý tento obor je sám o sobě kreativní. Musíte nejenom znát právo, ale znát celý obor po technické a obchodní stránce, a ten se skutečně mění, někdy skoro každý půlrok. A také musí umět mezi lidi z toho oboru jaksí zapadnout, ztotožnit se s ním. Chodit třeba na schůzky v tmavém obleku s kravatou do nadnárodní firmy, která si zakládá na kreativním volnomyšlenkářství včetně oblečení, není jaksí úplně dobrá věc. Lidi, se kterými jednáte, Vás nikdy nevezmou jaké „svého“, zůstanete pro ně externím „kravaťákem“.

### **Kdybychom to zobecnili, vy jako vedoucí partner tuto činnost vítáte.**

„Určitě. Každý právník u nás má nějaká kritéria, cíle a ambice. Po všech stránkách se je snažíme podporovat.“

### **Než jsme začali rozhovor, mluvili jsme o tom, že se Vás kolegové ptají, jak to vlastně v takto velké organizaci funguje. Proč jsou zahraniční advokátní kanceláře u nás stále brány jako „něco jiného“?**

„Všichni víme, že dříve to bylo vnímáno tak, že velké globální a regionální právní firmy lezly do zelí českým. Což byla a nebyla pravda. Já si myslím, že u nadnárodních firem byla vždy výhoda v tom, že dokázaly přijít dříve s nějakým právním „produktem“ než ty menší nebo nějaký „produkt“ dělat masověji, dostupněji, levněji. Když nad určitou věcí sedí tři sta právníků, výsledek kvality a dostupnosti pro globálního klienta s padesáti výrobními závody je daleko uchopitelnější a přínosnější, než když znalosti shromažďuje po kouskách několik právníků z lokálních kanceláří. Tato výhoda je pro lokální kanceláře stále těžko překonatelná. A hlavně nadnárodní klient se může spolehnout, že dostane stejnou kvalitu ve stejném formátu v každé zemi, kde daná firma má svou kancelář. A upřímně řečeno, celá řada českých kanceláří je součástí alternativní sítě dalších kanceláří, kde supluje to, na čem byly vystavěny globální firmy.“

### **Jaké máte cíle na rok 2012?**

„Jak už to v tomto světě chodí, hlavními jsou vždy ekonomické cíle, takže samozřejmě mám své rozpočtové plány. Zatím se nám dařilo za poslední čtyři roky bez ohledu na ekonomické turbulence rozpočtové nárůsty plnit. Samozřejmě, tak jako všichni i my se snažíme se posunout ještě dál. Ekonomická realita je ale taková jaká je, a případný rozpad Eura nebo další vlna recese jednoznačně postihuje i globální hráče v právní branži. Tvrdí se, že právníci prosperují za každé situace. To může být pravda na lokální, místní úrovni. Moderní nadnárodní advokátní kanceláře mají úplně stejnou

pupeční šňůru, která je spojuje s ekonomikou, jako kdejaké jiné odvětví. Takže nejsem ten typ, který by měl radost z toho, že se věci začnou rozpadat, mnout si ruce a říkat: „Teď musíme rozvíjet insolvenční, litigační, a pracovněprávní praxi.“ Bylo by to krátkozraké.“

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

## Další články:

- [Advokátní kancelář Pokorný, Wagner & partneři, s.r.o.](#)
- [Náš náskok byl v odhodlání a ochotě riskovat](#)
- [Na co se zaměřoval úřad pro ochranu osobních údajů při své kontrolní činnosti v roce 2020?](#)
- [„Co nás čeká v právu ICT v roce 2021“](#)
- [Rozhovor s Petrem Sprinzem](#)
- [Odborný seminář: Závazky v novém občanském zákoníku](#)
- [Odborný seminář: Smlouvy uzavírané se spotřebitelem v novém občanském zákoníku](#)
- [Chambers Europe 2012: PRK Partners oceněna za nejlepší klientské služby](#)
- [Nataša Randlová prominentním právníkem Chambers Europe](#)
- [Ocenění soutěžněprávního týmu advokátní kanceláře Schönherr](#)
- [Advokátní kancelář KŠB byla oceněna jako nejlepší národní právní firma v ČR](#)