

Na návštěvě u Bělina & Partners

eFocus

„Zvyšuje se konkurence mezi jednotlivými advokáty i advokátními kancelářemi. I když je na jednu stranu nepochybně přínosná a může zlepšit kvalitu právního poradenství, zároveň však snižuje sazby za poskytování právních služeb,“ tvrdí v rozhovoru Martin Bělina. „Začátkem tisíciletí byl trh více o velkých advokátních kancelářích. Zejména řada zahraničních kanceláří nyní opouští po rozhodnutí mateřských společností český trh. A pokud ho neopouští, snižují počty právníků,“ říká zase Tomáš Bělina.

Fakta

Název: [Bělina & Partners advokátní kancelář s.r.o.](#)

Adresa: Pobřežní 370/4, 186 00 Praha 8

Založení: 2012

Právníků: 11

Celkově: 17

Ocenění: Velmi doporučovaná kancelář v kategorii Pracovní právo - Právnická firma roku 2014

Rozhovor s Martinem Bělinou a Tomášem Bělinou



Martin Bělina



Tomáš Bělina

Jaký je vlastně základní popis kanceláře Bělina & Partners?

Martin Bělina: „Naše advokátní kancelář historicky navazuje na činnost advokátní kanceláře Kříž a Bělina, která fungovala od roku 1991 a poskytovala po celou dobu její činnosti právní služby na vysoké úrovni. Před dvěma lety jsme se rozdělili. Pokud jde o naši hlavní současnou činnost, specializujeme se především na korporátní (obchodní) právo a na pracovní právo, nicméně právní

služby poskytujeme ve všech oblastech práva. V oblasti pracovního práva poskytujeme právní služby zaměstnavatelům s poměrně vysokými počty zaměstnanců. Máme za to, že v tomto oboru patříme v celé republice ke špičkové advokátní kanceláři.“

Tomáš Bělina: „Výjimeční jsme dlouholetými zkušenostmi, a to nejenom v oboru pracovního práva, ale i řadě jiných právních oborů. Od počátku moderní advokacie jsme se podíleli na řadě velkých fúzí, akvizic i privatizací. Máme značné zkušenosti s poskytováním právních služeb pro veřejný sektor i soukromý sektor. Snažíme se vždy klientům vyjít vstříc a zaujmout stanovisko s nejvhodnějším právním řešením. Klienty netlačíme do soudních sporů, ale snažíme se najít mimosoudní řešení.“

Vaše zaměření na pracovní právo je obecně známé. Jste tedy butiková kancelář?

M.B.: „Pracovní právo není výhradní činnost, ale je jednou z nejvýznamnějších a pro veřejnost zřejmě nejznámější. Portfolio našich služeb je nepoměrně širší, jak už bylo zmíněno. Specializujeme se na litigace, jak ve formě soudních sporů, tak ve formě rozhodčího řízení. Věnujeme se i dalším oborům napříč spektrem. U nás tak má šanci „jakýkoliv“ klient v „jakémkoliv“ právním oboru.“

T.B.: „Ještě bych dodal, že máme zkušenosti i z „druhé strany“. Byl jsem členem rozkladové komise předsedy ÚOHS a vím, jak se na problémy ve veřejných zakázkách dívá ÚOHS. Všichni tři společníci jsme rozhodci u Rozhodčího soudu při Hospodářské komoře České republiky a Agrární komoře České republiky. Nabízíme klientům i pohled z pozice rozhodců. Je to přidaná hodnota, která je při poskytování právních služeb velmi cenná.“

V rámci rozhodčí činnosti máte velké úspěchy na poli zastupování státu, konkrétně v Londýně...

T.B.: „Vím, ke které kauze směřujete. Úspěchy nebyly jen v Londýně, ale v rámci kauzy Diag Human jsme uspěli i ve Francii a Rakousku. Nejvyšší soudy v těchto zemích daly za pravdu naší argumentaci. Úspěšní jsme i v jiných zemích, kde zatím spor běží u soudů nižších instancí.“

Takže může mít i ryze česká advokátní kancelář bez problému úspěch na mezinárodním poli? Není třeba mít za sebou silnou „matku“...

M.B.: „Je to dáno částečně i historií v advokacii mého bratra Tomáše. Začínal v mezinárodní advokátní kanceláři White & Case. Od počátku své činnosti v advokacii měl vazbu na mezinárodní advokátní kanceláře, respektive mezinárodní klientelu. Nechtěl se této klientely vzdát a bylo třeba v této oblasti právně dále participovat. My jsme samozřejmě zvažovali, jak v tomto směru čelit konkurenci nadnárodních kanceláří. Rozhodli jsme se, že se staneme členy mezinárodní organizace IPG (International Practice Group), která sdružuje advokátní kanceláře z 50 zemí světa, včetně většiny zemí EU, USA, Ruska, Číny či Indie. IPG funguje jako obdoba nadnárodních advokátních kanceláří, jedná se o společnost s ručením omezením se sídlem v Londýně. Členy jsou špičky advokacie v jednotlivých zemích.“

T.B.: „IPG navíc sdružuje i daňové poradce a auditory. V rámci veškerých mezinárodních transakcí jsme tak schopni nabídnout nejenom právní, ale i daňový servis. Účelem této organizace je nabízení kvalitativně shodných služeb jako velké nadnárodní kanceláře, ale za příznivějších cenových podmínek.“

Existuje vlastně nějaká oblast, kde by dnes klient pocítil deficit v tom, že spolupracuje s domácí a ne nadnárodní advokátní kanceláří?

T.B.: „V podstatě ne. Jde tomu čelit mezinárodními sdruženími.“

M.B.: „Fungujeme vlastně na podobném principu. Ani u těch mezinárodních firem fungujících pod jednou hlavičkou se nedá říct, že by to vždy byla jedna a ta samá kancelář v Praze, Londýně a New Yorku.“

Jako samostatná kancelář fungujete dva roky, trh právních služeb ale sledujete o poznání déle. Jaký je největší rozdíl od doby, kdy jste vy dva do advokacie vstupovali?

M.B.: „Narůstající počet advokátů. Poslední dobou se zvyšuje konkurence mezi jednotlivými advokáty i advokátními kancelářemi. I když je na jednu stranu konkurence nepochybně přínosná a zvyšuje kvalitu poskytování právních služeb, zároveň však snižuje sazby za poskytování právních služeb, což je nepochybně jeden z rozdílů oproti době, kdy jsem začínal v advokacii.“

Pokud jde o ty sazby, nemůže si za to do jisté míry advokacie sama, že „polevila“?

M.B.: „Schopný advokát dokáže klientovi vždy vysvětlit a zdůvodnit, proč by si měl vybrat právě jeho a proč by měl právě jemu zaplatit takovou odměnu za konkrétně poskytnuté právní služby.“

Jak vnímáte Vy ten největší rozdíl od doby, kdy vstupoval do advokacie?

T.B.: „Rozdíl také vnímám ve zvýšené konkurenci, respektive roztržitosti trhu právních služeb a advokátních kanceláří. V devadesátých letech a začátkem tisíciletí byl trh více o velkých advokátních kancelářích. Zejména řada zahraničních kanceláří nyní opouští po rozhodnutí mateřských společností český trh. A pokud ho neopouští, snižují počty právníků. Důvodem je klesající poptávka po určitých právních službách plus fakt, že řada advokátů z těchto velkých, zahraničních kanceláří, odchází a zakládá své kanceláře. Ty pak mají zhruba stejný počet právníků jako naše kancelář. Vzrostl tak počet advokátních kanceláří s deseti až patnácti právníky.“

Není ale pro budoucí absolventy práv škoda, že si nezkusí ten velký tovární byznys?

T.B.: „Prošel jsem si tím jako koncipient a je to opravdu továrna na právníky. Řada z právníků pak v těchto kancelářích nemá takový kariérní postup, jaký očekávali a zkusí štěstí založením vlastní kanceláře. Dva, tři advokáti se dají dohromady a osamostatní se. V poslední době to jsou dokonce partneři. Případně se dají dohromady s advokátem z jiné kanceláře.“

M.B.: „Mám pocit, že se v těchto velkých kancelářích koncipienti zaměřují na poměrně jednostrannou činnost. Vychází to z praxe těchto kanceláří. To není pro začínající advokátní koncipienty ideální. Specializace je určitě výborná, to nepochybně. Jsem ale toho názoru, že by se koncipienti měli seznámit s vícero obory a mít generální praxi a být tak lépe připraveni na advokátní zkoušky a výkon advokacie.“

Takže Vaše kancelář továrnou na právníky není...

M.B.: „Nejsme kancelář, která by primárně hledala koncipienty či advokáty z jiných kanceláří.“

Zaměřujeme se primárně na výchovu právníků už od studentských let. Chceme, aby se postupem času zdokonalovali v právních oborech už v průběhu studií a v okamžiku ukončení fakulty u nás byli připraveni na činnost koncipienta.“

Jak velký je tým Bělina & Partners a kam se vlastně řadíte z hlediska velikosti kanceláře?

T.B.: „Máme jedenáct právníků. Z toho jsme tři partneři, pak tu jsou tři advokáti a pět koncipientů. Plus dva studenti.“

M.B.: „Mám za to, že nás lze zařadit do kategorie středně velkých advokátních kanceláří. Nemáme ambice rozšiřovat portfolio, abychom se mohli hlásit k velkým kancelářím. Částečně to souvisí s kvalitou právních služeb. Počet advokátů, respektive právníků u nás, je v současné době „tak akorát“, aby bylo možné ohlídat vysokou kvalitu právních služeb a vysokou kvalitu podání a stanovisek, které od nás odchází. Chceme si udržet kvalitu na úkor kvantity.“

Kterí klienti vlastně tvoří gró vaší kanceláře?

M.B.: „Nelze to výslovně specifikovat. Jsme zaměřeni jak na velké korporace ze soukromého sektoru, tak na korporace vlastněné státem. Na druhou stranu zastupujeme i vysoký počet samostatně podnikajících fyzických osob a rovněž klienty, kteří žádnou podnikatelskou činnost nevyvíjí. Ti se zajímají především o rodinné právo. Na něj se zaměřuje moje manželka, která je činná i v nadaci Naše Dítě.“

T.B.: „Zastupujeme i střední a malé firmy s českým či zahraničním kapitálem a v oblasti pracovního práva i jednotlivé zaměstnance. Vypíchl bych, že nám přes IPG narůstá počet zahraničních klientů, kteří přichází do ČR investovat.“

Pokud jde o poskytování právních služeb veřejné správě, jaké sledujete trendy?

M.B.: „V poslední době je nepochybný trend omezit poskytování právních služeb ze strany externích advokátních kanceláří a naopak doplnit interní právní oddělení. Nebudu říkat, jestli je to správně či nikoliv. Až čas ukáže, zda bude mít toto omezení v konečné fázi pozitivní efekt pro státní správu nebo se naopak zjistí, že to nebyl krok správným směrem.“

T.B.: „Je krátká doba na hodnocení. Tento trend vzrostl s novou vládou.“

„Při poskytování právních služeb upřednostňujeme efektivitu, kvalitu a tvořivost před kvantitou a bezúčelnou formou.“ To je věta z vašeho webu. Vystihuje každý z těchto bodů Váš přístup k práci?

T.B.: „Určitě. Není to jen fráze. Náš přístup ke klientům je v této větě zobrazen, je v ní řečeno vše.“

Rozpoznali by vlastně klienti přemíru kvantity a bezúčelnou formu?

T.B.: „Jsou ostražití. A to mnohem více než v devadesátých letech. Máme od nich pozitivní odezvy, to je to nejpodstatnější.“

Jaké jsou aktuální plány na konec roku a začátek příštího?

T.B.: „Velké změny máme za sebou. Ať už to bylo před dvěma lety rozdělení kanceláře, nebo před rokem stěhování do nových prostor. Primárně chceme pokračovat v nastaveném módu kvality právních služeb, nechystáme v nejbližší době žádné převratné změny.“

M.B.: „Zmínil bych jednu vyloženě aktuální věc. Byli jsme na pracovní cestě v zemích arabského poloostrova. Poskytujeme právní služby tamním investorům a snažíme se rozšířit portfolio o další klienty z těchto zemí. Plánujím v Česku investice například v oblasti nemovitostí. Na to se chceme zaměřit.“

T.B.: „Zbytek letošního roku a příští rok chceme prohlubovat kontakt i s dalšími potencionálními investory z Asie i jiných zemí a zaměřit se tak více na zahraniční klientelu.“

© 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](#)