

Na návštěvě u bnt - pravda & partner

eFocus

„Vedle projektů a akvizic jsme aktivní i v průběžném poradenství, kde se naše pole působnosti díky krizi dokonce rozšířilo. Klienti reagují na aktuální ekonomickou situaci a společně s námi se snaží nalézat nová řešení,“ říká v rozhovoru o kanceláři bnt zakládající partner Pavel Pravda.

Fakta

bnt | attorneys-at-law je jedním z lídrů mezi advokátními kancelářemi, které se specializují na střední a východní Evropu, kde nabízejí právní poradenství ve všech klíčových oblastech obchodního práva.

Název:	bnt - pravda & partner, s.r.o.
Adresa:	Vodičkova 707/37, 110 00, Praha 1
Založení:	2003
Právníků:	16
Celkově:	více než 100 v 10 zemích Evropy
Ocenění:	Kancelář je doporučována v mezinárodních právních ročenkách Legal500 EMEA.
Zajímavost:	Kancelář nabízí vedle právního i účetní a daňové poradenství (bnt consulting, s.r.o.)
Členství v komorách:	Česká advokátní komora, American Chamber of Commerce in the Czech Republic, The British Chamber of Commerce Czech Republic, Deutsch-Tschechische Industrie- und Handelskammer, Slovensko-česká obchodní komora, Obchodní komora Švýcarsko - Česká republika
Nejnovější publikace:	Mezi nejnovější knižní publikace, na nichž se autorsky podíleli advokáti bnt - pravda & partner, patří „Obchodní zákoník 2012 - úplně znění s úvodním komentářem“ (Grada Publishing, a.s., 2012) či "Fúze - právo, účetnictví a daně" (LINDE PRAHA, a.s., 2012). Advokáti bnt - pravda & partner pravidelně publikují v odborných tištěných i elektronických médiích.

Rozhovor s Mgr. Pavlem Pravdou



Příští rok oslavíte na českém trhu deset let. Co považujete za nejzásadnější milníky?

„S trochou nadsázky to byl odchod z našich předchozích působišť a založení pobočky bnt v Praze. Jsme charakterem kancelář, která se organicky rozvíjí. Je těžké určit důležitost jednotlivých milníků – zda jsou to lidé v kanceláři, se kterými spolupracujeme, nebo konkrétní mandáty, na kterých jsme pracovali. Obojí je důležité a obojí má rostoucí tendenci.“

Tak pro Vás osobně...

„Pro mě je to kombinace jdoucí ruku v ruce. Naše práce je „people business“, jak na úrovni kolegů, tak klientů. Hodně jsme rostli s lidmi, kteří k nám přicházeli. Největším příkladem jsou naši dva partneři, Tomáš Běhounek a Jan Šafránek, kteří se stali partnery na základě jejich vynikající práce pro kancelář a kterých si váží i naši klienti.“

Jak byste charakterizoval skupinu bnt? Radíte se k velkým nadnárodním korporacím?

„To rozhodně ne. Jsme v tomto směru velmi specifictí. Máme mnoho společného s fungováním velkých mezinárodních kanceláří, protože je nás v rámci střední Evropy na sto advokátů, což odpovídá středně velké kanceláři, ale zároveň mají jednotlivé pobočky velkou míru odpovědnosti za svůj vlastní obchod a fungování. Moje hodnocení je i proto hodně viděno optikou pražské pobočky. Z mezinárodního hlediska je samozřejmě pozitivní, když expandujeme vytvořením pobočky v další zemi. Avšak v tomto směru také objektivně vnímáme trend lehké stagnace rozvoje i u velkých mezinárodních kanceláří.“

Máte tedy „decentralizaci“.

„Ano, jsme do jisté míry decentralizováni, protože se nám tento model osvědčil.“

Stovka právníků v deseti zemích - to je průměrně desítka advokátů na pobočku.

„Jsou země, které máme obsazené silněji a naopak. Základem je střeoevropská osa – Praha, Bratislava, Budapešť. Velice slibně se rozvíjí také Varšava. Jako jedna z mála mezinárodních kanceláří jsme silně zastoupeni také v Pobaltí. Pak jsou země, kam teprve pronikáme a kde nezačínáme s kanceláří o deseti lidech. To je například Ukrajina a Bělorusko. Vnímáme však potenciál těchto zemí a tyto země patří do regionu, kde působíme a chceme působit.“

Je pozice Prahy mezi těmi kancelářemi dominantnější?

„Není. Co se týká počtu právníků nebo obratu, jsme v horní polovině.“

Na jaké obory se nejvíce zaměřujete?

„Zaměřujeme se na relativně velkou šíři právního poradenství, které poskytujeme díky kvalitnímu

týmu advokátů na vysokém standardu. Doménou jsou především nemovitosti a M&A (tj. akvizice a fúze). Ačkoliv oba tyto obory byly postiženy recesí, nelze říci, že by to naši kancelář zásadně zasáhlo.“

Zaměření je ve všech kancelářích bnt stejné?

„Je velmi podobné. V některých zemích se určité druhy poradenství rozvinuly víc. Obecně jsme vnímáni jako „full service“ advokátní kancelář, která má přesah do určitých oborů, kterým se ve zvýšené míře věnuje. Na našem fungování je důležité, že vědomě nejsme čistě projektová kancelář. Nesoustředíme se pouze na projekty, ale naším cílem je poskytovat také průběžné poradenství klientům. S klientem se neloučíme ve chvíli, kdy např. koupí cílovou společnost v České republice. Snažíme se s ním působit dál a vybudovat dlouhodobé partnerství. Jen kvalitní a dlouhodobá péče je předpokladem dalších úspěšných projektů.“

Jsou obory, které se rozvíjí, a uvažujete, že byste se jim věnovali a rozšířili tým?

„Myslím si, že v každém oboru se dá najít dostatek práce. Při vytváření oborové specializace v rámci kanceláře to je ale jako „o slepici a vejci“. Přijímat nové kolegy specialisty na něco, co v danou chvíli neděláte, je dost problematické, protože nemají pro svůj rozvoj dostatek agendy. Na druhou stranu vybudovat určitý obor v rámci kanceláře a získat potřebné know-how je poměrně náročné. Musí se to sejít. Neřekl bych, že jsou obory, které jsou „módní“, a které jsou na tom vyloženě špatně. V některých oborech splaskly bubliny, což je zřejmé. Nemám ale pocit, že by se o nějakém oboru dalo říci, že je zásadně na vzestupu. Často je úspěšnost oboru dána konkrétním průmyslem, kterému se aktuálně daří.“

Myslel jsem třeba nové technologie a podobně.

„Čemu se ve zvýšené míře věnujeme, je energetika. Tento obor se nám zdá relativně perspektivní. Zpravidla je vždy nějakým způsobem propojen i s M&A, ale v energetickém právu poskytujeme našim klientům také průběžné poradenství.“

Poskytujete také daňové poradenství...

„Naše ideální představa poskytovaného servisu je kombinace právního a daňového poradenství. Těžko se komplexně radí jen v jednom oboru, když do většiny projektů vstupují aspekty z dalších oborů. Daňové poradenství bych rozdělil do dvou směrů. Jednodušší případy jsme schopni zpracovávat samostatně našimi vlastními poradci přímo v kanceláři. Pokud se jedná o složitější věci - jakými je například strukturování mezinárodních transakcí - spolupracujeme s mezinárodními renomovanými kancelářemi.“

Jaké je rozložení právníků v Praze?

„Na mandátech pracují partneři. Jsou to nositelé know-how v daných oblastech, přičemž týmy pro jednotlivé projekty vytvářejí ad hoc. Nemáme stálé týmy a ani je nechceme zavádět. Konkurence týmů není většinou pro kancelář přínosem, z dřívějšího působení s tím máme bohaté zkušenosti. Lidé také musí mít přesah do jiných oborů a tím si i zachovávat neustálý rozvoj svých schopností. Snažíme se naše kolegy proto čas od času přesunout i na mandáty v oblastech, kterým se běžně nevěnují.“

Zmínili jsme, že byla doba, která byla pro „investiční“ obory nedobrá...

„Tak ona je bohužel stále nedobrá...“

FOTO 1

Řadíte se k optimistům nebo pesimistům?

„Snažím se na byznys dívat emocionálně nezaujatě. Kdo ale říká, že tato situace na něj neměla žádný vliv, nemluví pravdu.“

To už snad dnes nikdo netvrdí...

„Dlouhou dobu někteří tvrdili, že je krize nezasáhla. Nás ano. Nebyl dostatečný rozsah práce v oblasti projektů, i akvizic je výrazně méně než před čtyřmi lety. Kromě projektů a akvizic jsme ale aktivní i v průběžném poradenství, kde se naše pole působnosti díky krizi dokonce rozšířilo. Klienti reagují na aktuální ekonomickou situaci a společně s námi se snaží nalézat nová řešení. Nejedná se jen o redukci nákladů a potažmo propouštění zaměstnanců. Hledají se jiné obchodní modely a i ty potřebují právní podporu. Mimo jiné se úměrně navyšuje také vymáhání pohledávek a konkurzní věci.“

A z hlediska budoucího chování trhu?

„Nedomnívám se, že by měl přijít výraznější zlom, ani k horšímu, ani k lepšímu. Mnoho projektů bylo zbytečně přebujelých a dnes se vše vrací k normálu. Vždy jsme si zakládali na tom, že pokud dostaneme mandát, tento řemeslně zručně a kvalitně zpracujeme. I proto jsme a můžeme být úspěšní.“

Takže pro vás rok 2008 nebyl takový šok.

„Jediné, co nás reálně postihuje, je určitá změna trhu. Velké kanceláře, které byly zvyklé na vysoké hodinové sazby, sestoupily do našeho segmentu klientů a mandátů. To se nás samozřejmě dotýká. Loví ve vodách, kde dříve nelovily, a přijímají menší zakázky, které dříve nepřijímaly. Zásadní zlom ve vývoji a fungování kanceláře to ale nepřineslo. Rozumným tempem rosteme a všechny talenty, které vychováváme, se snažíme začlenit do našeho týmu. V průběhu deseti let fungování kanceláře jsme tento postup pro růst kanceláře vyhodnotili jako nejrozmumnější. Úspěchem, na který jsme hrdí, je, že jsme za toto období nemuseli nikoho propustit pro nedostatek práce a mandátů.“

Možná je to tím, že jste si způsob rozvoje určovali sami, nezávisle.

„Je to asi jeden z vlivů. Máme výhodu v tom, že jsme flexibilní, a to i v sazbách s tím, že flexibilita končí na hranici rentability. To říkám jednoznačně. Nikdy nejdeme při nabízení našich služeb pod přiměřenou míru zisku.“

Ještě krátce k celoevropské otázce bnt. Myslíte si, že český trh má oproti ostatním středo a východoevropským trhům svá výrazná specifika?

„Svého času byl dost zásadně saturován zahraničními kancelářemi. Hodně jich ale trh už opustilo. V ostatních zemích, které nejsou menší než Česko, nebylo takové množství zahraničních kanceláří.“

Měly by se třeba nově vznikající kanceláře zaměřit na východní Evropu?

„To neříkám. Vše má své výhody i nevýhody. My jsme se na tento region zaměřovali od samotného založení bnt. Přejde nám přirozené, že poskytujeme poradenství tam, kde žijeme. To je princip fungování bnt. V každé zemi spolupracují lokální advokáti s advokáty ze západní Evropy. Například v Pobaltí jsme měli kolegy z Finska. Tím vzniká mezinárodní prostředí, které je pro naši práci inspirující.“

FOTO 2

Setkáváte se s klienty i nad rámec běžného poradenství?

„Pravidelně. Snažíme se navázat s klienty dobře fungující vztah, který chceme podtrhovat i pravidelným setkáváním na nejrůznějších společenských akcích. Jako poslední událost mohu zmínit divadelní představení v Divadle Rokoko, kde jsme přivítali na dvě stovky hostů.“

Co Vás v nejbližší době čeká?

„V říjnu se chystáme do Mnichova na mezinárodní veletrh EXPO REAL, kde bude mít bnt již počtvrté svůj vlastní stánek. Chceme se zde setkat zejména s našimi klienty a obchodními partnery z nemovitostní branže. Také se nám podařilo ve spolupráci s Institute for International Research

připravit zajímavou odbornou konferenci k rekodifikaci soukromého práva, která se uskuteční už začátkem listopadu. bnt tuto konferenci zaštiťuje jako odborný garant, a to společně s ministerstvem spravedlnosti. Předpokládáme zajímavou diskusi, protože přislíbili účast přímo samotní tvůrci nového občanského zákoníku a navazujících předpisů.“

Pavel Pravda má o pracovním prostředí pražské kanceláře jasnou představu a rozhodně nezastává názor, že je třeba převratně růst. *„Rosteme organicky a nikdy jsme se nezvětšovali tím, že bychom se spojili nebo akvírovali s jinou kanceláří. To vnímám jako výhodu. Oceňujeme loajální kolegy, kteří s námi spolupracují delší dobu,“* říká s tím, že se tento stav snaží v bnt celoevropsky posilovat. Všichni zaměstnanci se minimálně jednou do roka osobně vidí na setkání kanceláří bnt. To letošní se uskuteční v Tallinnu v Estonsku. *„Chceme, aby se všichni lidé znali. Na tom je postavená naše filozofie,“* popisuje a dodává, že se lidé v bnt neznají jenom ze seznamu kolegů z kanceláře. *„Posilujeme tak sounáležitost,“* říká Pavel Pravda.

FOTO 3

„Také se snažíme, abychom snižovali stres v úrovni, kde to je jen trochu možné, protože naše práce samozřejmě stresová je,“ pokračuje Pavel Pravda s tím, že pracovní nasazení dost často určuje sám klient a ne interní rozvržení práce. V bnt nemají pevné týmy, tvoří je ad hoc a právníci pokaždé spolupracují s partnerem. *„Práce se často dotýká více oborů. Například pokud v nemovitostní transakci je druhou stranou veřejný zadavatel vyvstávají otázky týkající se zadávání veřejných zakázek a veřejné podpory. To pak může být stěžejní otázkou celého obchodu,“* popisuje. Partneri sice pracují na mandátech, ale s klienty přichází do styku každý. *„Nemáme pravidlo, že by koncipient nemohl komunikovat s klientem. Musíme o tom mít ale dostatečný přehled, protože je do procesu zapojeno vždy více právníků,“* říká Pavel Pravda s tím, že každý případ je o individuálním přístupu. *„Lidé, a především ti z byznysu, vždy dají práci tomu, kdo ji udělá dobře, rychle a spolehlivě,“* říká. V každé zemi navíc působí zahraniční advokát, zpravidla ze západní Evropy. Například v Praze pracují dva němečtí advokáti.

„Věřím, že jsme pragmaticky orientovaná kancelář, která na vysoké odborné úrovni poskytuje poradenství mezinárodní i národní klientele,“ popisuje kancelář Pavel Pravda a hned dodává, že i když to zní jako marketingové klišé, není tomu tak. *„Hodně nás odlišuje schopnost nabídnout poradenství v deseti zemích Evropy pod jednotnou značkou bnt. Není jiná kancelář, která by měla základní orientaci na střední a východní Evropu. Úzká spolupráce se zahraničím nám vyhovuje a určitě pozitivně slouží i klientům, kteří nemusí složitě vyhledávat kanceláře v různých zemích,“* uzavírá návštěvu v české bnt Pavel Pravda.

© 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](#)