

Na návštěvě u Bříza & Trubač

eFocus

„Když dáte cenovou politiku, která vychází z pevně stanovené částky, z podílu na úspěchu ve věci, je to pro klienta příjemnější. Pro vás je to motivující a obě strany jsou spokojené,“ popisují Petr Bříza, Ondřej Trubač a Jana Špačková ojedinělou cenovou politiku advokátní kanceláře Bříza & Trubač. Jaký je jejich pohled na trh právních služeb a jak vnímají konkurenci?

Fakta

Název:	Bříza & Trubač, s.r.o., advokátní kancelář
Adresa:	Jánský Vršek 311/6, 118 00, Praha 1
Založení:	2013
Právníků:	5

Rozhovor s partnery kanceláře, JUDr. Petrem Břízou, LL.M., Ph.D., JUDr. Ondřejem Trubačem, Ph.D., LL.M. a Mgr. Janou Špačkovou



JUDr. Petr Bříza, LL.M., Ph.D.



JUDr. Ondřej Trubač, Ph.D.



Mgr. Jana Špačková

Většinou začínám rozhovory v rámci rubriky „Na návštěvě u...“ v návaznosti na Právnickou firmu roku. Vy jste se v roce 2014, jako nově vzniklá kancelář, účastnili v kategorii daňového práva. Je to Vaše hlavní doména?

Petr Bříza: „Je to jedna z našich významných specializací, ale šlo o kapacitní otázku. Nemůžeme si dovolit strávit týden práce našich právníků vyplňováním všech podkladů pro šest nebo sedm

kategorií. Kdybychom chtěli, ve většině kategorií bychom ale soutěžit mohli. Nenapadá mě oblast, kde by to nešlo. Možná v trestním právu, kde se nevěnujeme zastupování jednotlivých obviněných... ale zase se zaměřujeme na trestní odpovědnost právnických osob.“

Ondřej Trubač: „V rámci naší kanceláře děláme nejvíc litigace a insolvence, zaměřujeme se také na autorské právo a další oblasti.“

Proč tedy ty daně?

Petr Bříza: „Víme, jaká je konkurence, šli jsme proto tam, kde je „nejmenší“, zároveň co nejužší specializace a kde i vzhledem k velikosti kanceláře máme hodně referencí. Vyšlo nám daňové právo. Naše další významné specializace nemají vlastní kategorie – právo EU a mezinárodní právo soukromé.“

Nejste tedy klasičtí „daňáři“...

Petr Bříza: „Ne. Jsme opravdu hodně litigační kancelář, a to ve všech oblastech. Od civilních přes správní po insolvence a arbitráže, včetně zahraničních.“

Ondřej Trubač: „U daňového práva se specializujeme na procesní právo, typicky daňové litigace. Je to specifický podobor, který dělá málo kanceláří.“

Považujete se za butikovou kancelář? Pokud jde o litigace...

Petr Bříza: „Můžeme říct, že spory děláme nejvíc a děláme je rádi. Možná nejradši.“

Jana Špačková: „A máme v nich opravdu řadu zkušeností - ve všech možných typech sporů včetně zastupování před Evropským soudním dvorem a Tribunálem.“

Petr Bříza: „Všichni navíc máme z předchozí praxe zkušenosti se smluvní agendou, základní korporátní agendou, pracovním právem. Jana má velké zkušenosti s autorským právem. Určitě to u nás není tak, že máme z devadesáti procent spory. Aktuálně se třeba prohlubuje hospodářská soutěž a veřejná podpora. Nechceme se omezovat a zároveň si chceme udržet hlavní fokus na litigace. Když klient hledá kancelář na spory, tak ví, že u nás dostane špičkové služby a obrovskou škálu zkušeností.“

Ondřej Trubač: „Plus compliance, zastupování. A to i v mediacích - Petr je zapsaný mediátor a nyní se na zkoušky připravuje i jeden z našich koncipientů.“

Jana Špačková: „Navíc každý spor má hmotněprávní základ na věcné specializace. Je to propojené.“

Vidím že spory máte opravdu rádi...

Petr Bříza: „Sporná agenda je královnou advokacie, je to královská disciplína. Musíte znát nejenom proces a být schopný argumentovat, ale jak říká Jana, ve sporech se promítá i veškeré hmotné právo.“

Ondřej Trubač: „Právě proto mi moc nesedí označení butiková kancelář. Všichni tři se současně zabýváme třeba i novým občanským zákoníkem.“

A jsou podle vás vůbec v českých poměrech „butiky“ životaschopné?

Petr Bříza: „Mohou fungovat. Například ve Spojených státech bývají butiky hodně často právě litigační a je to úspěšný koncept.“

Jste relativně mladou kanceláří. Jaký je Váš koncept? Jaké jsou Vaše představy o tom, jak fungovat. Proč jste se dali dohromady...

Jana Špačková: „Já jsem se připojila hlavně z toho důvodu, že se v kanceláři opravdu daří naplnit krédo „kvalita nad kvantitou“. Naším cílem rozhodně není rozšiřovat se za každou cenu. Zároveň tím nevyklučujeme nabírání dalších lidí v případě návalu klientské práce. Jen to není naším cílem. Na prvním místě dbáme o to, aby klient dostal špičkovou práci s lidským přístupem za přijatelných podmínek. Může kdykoliv zavolat přímo nám, nedovolá se jen asistentce. Nakonec rád zaplatí fakturu.“

No, to je docela pěkná vize. Tvrdí to ale řada kanceláří: chceme kvalitu a ne kvantitu. V čem konkrétně jste měla důvěru, že to zrovna tady platí?

Jana Špačková: „Je to o dlouhodobé známosti. Všichni jsme si prošli velkými kancelářemi. Já osobně jsem tam byla osm let. Rozhodně nechci říct, že tam je všechno špatně, ale dokážu zhodnotit, co se mi líbí a co ne. Tady mám dva kolegy se stejným přístupem, a i když to může znít jako klišé, mám za to, že jsme natolik odhodlaní, že našemu mottu dostojíme. Že se to nevymkne konceptu (smích).“

Ondřej Trubač: „Když se podíváte na naše webové stránky, lidský přístup zdůrazňujeme poměrně často. Na tom jsme se s Petrem shodli hned na začátku. Že chceme mít přístup, kde klient za námi přijde s důvěrou a nebude od začátku naštvaný, že musí k advokátovi. S tím souvisí naše cenová politika. Na poměry českého advokátního trhu jsme velmi transparentní. Snažíme se skloubit vzájemné cenové představy, a to hned jako první věc. Aby měl klient, jak už říkala Jana, ideálně dobrý pocit z jejího proplacení. Bude vědět, že tam nejsou zbytečné hodiny. Proto využíváme princip „success fee“ v kombinaci s paušálem.“



A co Váš pohled na věc?

Petr Bříza: „Byl jsem zvědavý, co každý z nás řekne, a jsem rád, že se i zde shodujeme. Nikdo neplatí samozřejmě rád. Naš klient by měl mít hlavně pocit, že dostal víc, než kolik platí. Aby věděl, že mu to za to stojí. Nepřenášíme na klienta naše neefektivity, je to náš interní problém. Právě proto,

abychom tomu předcházeli, tak se domlouváme hned na začátku. Například dáme pevný strop na úkony, které se dají odhadnout či naplánovat. Tím pádem nedochází k nedorozuměním. A vy jako advokát hned na začátku víte, zda bude klient ve výsledku spokojen s cenou.“

To jde ale ruku v ruce s určitou odbornou sebejistotou.

Petr Bříza: „Pokud roky přednášíte a publikujete v určité oblasti, víte, že jste z hlediska odbornosti na špičce. Nutí vás to se udržovat v popředí. Klient ví, že dostane naprosto srovnatelnou službu jako u konkurence, ne-li vyšší. Nikdy jsme neřekli, že umíme všechno. To nejde. Jsme kancelář o pěti lidech a máme svoje limity.“

Ondřej Trubač: „A za to se nestydíme. Nebudeme vytvářet dojem, že umíme vše.“

Ještě se vrátím k cenové politice. Opravdu jste to tak chtěli od začátku, anebo spíš následujete potřeby klientů, kteří chtějí do fakturací víc vidět? Jste to vy, kdo určujete trend?

Ondřej Trubač: „Možná je to kombinace obojího.“

Petr Bříza: „Na trhu v Praze jsme to často nevidali. Až jsem si říkal, že to je divné. Když dáte cenovou politiku, která vychází z pevně stanovené částky, z podílu na úspěchu ve věci, je to pro klienta příjemnější. Pro vás je to motivující a obě strany jsou spokojené.“

Jana Špačková: „Naší zkušeností je to, že jednou z obav klientů byly právě faktury. Děsili se, kolik to bude stát. Nevěděli, jestli si můžou právní služby dovolit. Tomu předcházíme, pravidla jsou dána jasně.“

Je reálné, že by tak fungovala advokacie všude v Česku?

Ondřej Trubač: „Možná to k tomu spěje v tom ohledu, že konkurence na trhu je veliká a nespí. Stejně tak klienti, a to neplatí jen na právní služby, se snaží šetřit, kde to jde. Tlak na cenotvorbu je velký ve všech oblastech služeb. Všichni s tím bojují. Není to ale negativní. Dá se najít rozumné řešení pro obě strany, a to je právě ten náš vklad.“

Kdo je pro vás konkurencí?

Petr Bříza: „Mám heslo: Soustředíme se především sami na sebe. To, co jsme si vytýčili, se budeme snažit dělat co nejlépe. Zároveň využijeme příležitosti vystoupit a prezentovat se prací pro klienta. V kanceláři budeme dělat to nejlepší, co umíme a dovedeme. V takové situaci se nemusíme nutně ohlížet na konkurenci, to jenom bere energii.“

Takže jde fungovat bez vlivu konkurence?

Petr Bříza: „V zásadě ano. Fakticky nejsme přímá konkurence velkých kanceláří. Klient za námi přijde se specifickým problémem. Naopak velké kanceláře jsou založeny na tom, že mají své klienty a pro ty dělají úplně všechno. Pokud jde o ostatní nové menší kanceláře, registrujeme, že vznikají, je dobré mít přehled.“

Ondřej Trubač: „Nerad bych, aby to vyznělo nabubřele, ale nijak dramaticky nás to neznervózňuje. U některých specializací jsme určitě z hlediska konkurenčního boje na úrovni velkých kanceláří. Výhodou je to, že jsme všichni tři poměrně pozitivního ducha.“

Když jsou tři z pěti pozitivního ducha, je to dobré...

Ondřej Trubač: „Pozitivního ducha jsou naštěstí i naši koncipienti. Hodně všichni věříme v náš koncept. A i když poměrně dobře víme, co se děje na trhu, nehrouíme se s každým personálním přesunem.“

Je to, čím jste si prošli, tedy zkušenosti v rámci velké kanceláře a pak osamostatnění, přirozený postup?

Jana Špačková: „Ne každý vidí smysl celého svého produktivního života ve velké kanceláři. Pokud není mezi malou hrstkou společníků, má pramálo možností něco ovlivnit a určit směr. To je důvod, proč se ti lidé po několika letech rozhodnou zkusit si dělat věci po svém.“

Petr Bříza: „Chcete si to dělat podle sebe. Nemyslíme to negativně. Chápu, že když si někdo založí svoji kancelář, chce si i do budoucna určovat, aby běžela podle jeho představ. Je logické, že se o ně nechce dělit s dalšími dvaceti lidmi. Z logiky věci musí být směřování kanceláře v úzkém okruhu lidí, kteří ji třeba kdysi založili. Je to naprosto přirozená věc. Pokud se dostanete do situace, kdy máte jiné představy o svém směřování v advokacii, nebo o tom, jak by vaše služby měly vypadat, nemáte jinou možnost než si založit něco svého. Ve velkém celku se budete muset vždy přizpůsobovat těm, co to mají v rukou. Je to férové. I když vás mohou po letech vzít víc do party, pořád to bude jejich dítě.“

Tak tomu bylo i u vás?

Petr Bříza: „Náš odchod byl velmi přátelský bez nějakých negativních emocí. Je to přirozený vývoj a někdy se kolem toho dělá až zbytečný humbuk. Pokud tedy ti advokáti neodchází s klienty, což nebyl náš případ. Při odchodu, jaký jsme měli my dva, je to přirozený vývoj.“

Ondřej Trubač: „Na druhou stranu si přiznejme, že takhle to asi vždy nefunguje.“

Petr Bříza: „Když chceme budovat něco pozitivního, nejde to na základě toho, že jsem někomu odvedl klienta. Samozřejmě jsou případy, kdy advokát klienta do kanceláře dovedl a ten klient pak zase odešel s ním.“

Z vaší webové prezentace mám pocit, že se celkem suverénně orientujete v novém soukromém právu, zatímco ostatní se ho zatím „jen učí“. Jste si tedy v novém právu jistí?

Petr Bříza: „Jistí si nejsou ani sami autoři těch předpisů (smích). Samozřejmě nevíme, jak si ho budou vykládat soudy...“

Proč jste si to tedy psali na web?

Petr Bříza: „Soukromé právo má tři pilíře: nový občanský zákoník, zákon o obchodních korporacích a zákon o mezinárodním právu soukromém. Já jsem se jako člen ministerské komise podílel na ZMPS.

Jsem spoluautorem jeho komentáře pro C. H. Beck. Přednáším to advokátům a koncipientům. I když nejsem jasnovidec a nevím, jak ho budou soudy vykládat, tak sebevědomě říkám, že znalosti tu máme. Pokud jde o nový občanský zákoník, přednáším koncipientům závazkové právo a s Ondřejem jsme se podíleli na komentářích k tomuto zákoníku. Určitě nepatříme k primárním „věrozvěstům“ nového občanského zákoníku, tak to myšleno není.“

Ondřej Trubač: „Poměrně poctivě se účastníme všech možných akademických konferencí a debat, kde čerpáme spoustu informací. Pomáháme také spolupřátelům Karlovarské právnické dny.“

Na to, jak jste malá kancelář, jste vcelku mediálně viditelní. Patří to k vašemu konceptu?

Ondřej Trubač: „Když jsme s Petrem kancelář zakládali, oba jsme již v té době poměrně hodně publikovali a přednášeli. Oba nás to baví. Píšeme nejenom do odborných periodik, rádi se zapojujeme i do širších debat. Právo chceme přístupnější formou přibližovat i širší veřejnosti.“

Proč?

Ondřej Trubač: „Advokátní práce bývá někdy neprávem vnímána jako suchařina, kde jsou zvláštní lidé, kteří se neumí bavit. To je třeba jeden z důvodů vzniku našich profilů na sociálních sítích. Chceme tam ukázat, že kancelář funguje normálním „lidským“ způsobem. Mile nás překvapilo, nakolik je to pozitivně vnímáno.“

Petr Bříza: „Podělíme se o narozeninovou oslavu, vítězství ve štafetě... (smích).“

© 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](#)