

Na návštěvě u Clifford Chance: Rozhovor s partnerem Vladem Petrusem

„My máme ekonomicko-strategický prostor k tomu, jak se rozhodneme někdy větší než kolegové z českých advokátek. Ti jsou často pod obrovským tlakem okolního světa, protože nemají tu globální ochranu, kterou máme my.“

Fakta

Název:	Clifford Chance LLP, sdružení advokátů
Adresa:	Jungmannova 24, 110 00 Praha 1
Založení:	od roku 1995 v Praze
Právníků:	40, celosvětově přes 3400
Celkově:	82 profesionálů a zaměstnanců v Praze Právnícká firma roku 2011 (Restrukturalizace a insolvence) Chambers Europe Awards for Excellence (ocenění 'Nejlepší mezinárodní právní firma roku v České republice' roku 2010)
Ocenění:	PLC Which lawyer? Awards International Law Firm of the Year 2009 (ocenění PLC Which lawyer? 'Nejlepší mezinárodní právní firma roku 2009') IFLR Awards International Law Firm of the Year 2009 (ocenění IFLR 'Nejlepší mezinárodní právní firma roku 2009')

Základní informace:

Pražská kancelář Clifford Chance je plně integrovanou součástí mezinárodní sítě Clifford Chance. Na všech čtyřech hlavních trzích, tj. v Evropě, v Severní i Jižní Americe, v Asii a na Středním východě, nabízí Clifford Chance špičkové poradenství ve všech klíčových oblastech podnikání - v oblasti kapitálových trhů, korporátního práva a fúzí a akvizic, financí a bankovníctví, nemovitostí, daňového poradenství, penzijního pojištění a pracovního práva i řešení soudních sporů. Clifford Chance má celkem 33 kanceláří ve 23 zemích světa, v nich působí přes 3400 právních poradců.

- Díky firemní strategii rozvoje a personální politice se od devadesátých let tvořily základy dnešního úspěšného týmu Clifford Chance v Česku.
- Za své současné vedoucí postavení na trhu vděčí firma vysoké odbornosti svých specialistů v oblasti korporátního práva, silné globální síti Clifford Chance a významným zakázkám, na nichž měla možnost se podílet.
- Firma se v České republice řadí mezi nejlepší advokátní kanceláře v oblasti bankovníctví a projektového financování, restrukturalizací a insolvenčního práva a nemovitostí.

Právníckou firmu jste vyhráli v kategorii „Restrukturalizace, insolvence“. Otázka je možná v Česku netypická, ale proč si myslíte, že zrovna vaše kancelář byla v tomto oboru nejlepší?

„No, protože jsme nejlepší. (smích) Teď vážně, byla to souhra několika věcí. Jednak proto, že to je poměrně nová oblast práva - v tom smyslu, že teprve po kodifikaci nového insolvenčního zákona v

roce 2008, a předtím, než se nová právní úprava ustálila v povědomí byznysu a právního trhu, nestačila se ještě vytvořit etablovaná skupina právnických kanceláří v této oblasti. My jsme se ale právě v té době rozhodli, že se na tuto oblast budeme specializovat. Bylo to způsobeno několika faktory. Zaprvé máme v této oblasti silnou expertizu v Evropě a v Londýně. Zadruhé jsme se v řadě těch věcí pohybovali už před novým insolvenčním zákonem a pracovali jsme na významných přeshraničních klientských věcech, kde jsme měli možnost velmi dobře poznat naše zahraniční kolegy. Tedy poznat, kde je naše silné know-how, které můžeme využít. Zatřetí v našem týmu pracuje profesor Tomáš Richter, který je jeden ze spoluautorů insolvenčního zákona a který je jednak velmi silný akademicky, a jednak má i širokou praktickou zkušenost. A čtvrtý důvod je ten, že od začátku našeho působení v Česku jsme vždy byli nejsilnější v oblasti bankovníctví a finančních trhů obecně, přičemž oblast insolvence a restrukturalizace s bankovníctvím a finančními trhy úzce souvisí.“

Přesto předpokládám, že vzhledem k tomu, že insolvenční zákon je stále v plenkách, konkurence roste. Musíte se „ohánět“ více, než například v tradičních oborech?

„Musíme se ohánět úplně stejně jako v jiných oborech. Jak správně říkáte, konkurence tady je a bude zřejmě větší. Je to spíš o dynamice vývoje a typu té konkurence. My jsme byli tak trochu ve správný čas na správném místě, co se týče restrukturalizace a insolvence. Patří k tomu i trochu štěstí. Podařilo se nám na začátku získat velmi zajímavé mandáty, podíleli jsme se na velkých insolvenčních a restrukturalizačních kauzách. Konkurence tedy je, poroste a bude kvalitnější. Je to dáno tím, že česká ekonomika si ještě neprošla klasickou cyklickou hospodářskou recesí, kdy by řádově přibývalo případů velkých insolvencí. A pokud si jí prošla, tak to bylo v dobách, kdy tu nebylo kvalitní insolvenční právo. Řešilo se to všelijak, jak si dobře vzpomínáme.“

Konkurenci tedy berete pozitivně?

„To je, jako kdybyste se mě ptal, jestli беру pozitivně déšť. To patří k životu. Bez deště by všechno uschlo. Komu by se líbilo chodit v dešti, ale je to realita, se kterou se musíme vypořádat. Podle mého názoru je zdravá konkurence jenom prospěšná. To není fráze, to je pravda.“

Jaké největší překážky v oblasti restrukturalizací a insolvencí vidíte? Určitě už zmíněná syrovost zákona - a pak také nedostatečná judikatura?

„Ano, to spolu souvisí. Samozřejmě ten zákon má svoje mouchy, na to člověk přijde v praxi. V tom zákoně ale nejsou závažné systémové nedostatky, jakkoliv bude nepochybně docházet k legislativním úpravám a vylepšením. Doufám, že budou spíš kosmetičtějšího a vysvětlujícího rázu, než že by to bylo přeorávání základních principů dnešní právní úpravy - to by byla škoda. My i naši kolegové samozřejmě pečlivě sledujeme i vývoj judikatury.“

A co ostatní obory?

„My v zásadě dnes pokrýváme všechny oblasti práva, které bychom z hlediska našeho strategického zaměření pokrývat chtěli. To neznamena, že bychom byli spokojeni s tím, co máme a nechtěli to dále rozvíjet. Pro nás jsou klíčové tři oblasti a v tom nejsme výjimka mezi ostatními špičkovými kancelářemi na českém trhu. Finance a bankovníctví, tím jsme tady začali a je to naše historicky nejsilnější oblast. Velmi dobře a rychle se nám podařilo ze skromného základu za sedm let rozvinout korporátní praxi, kde dnes patříme ke špičce na trhu. Třetí oblast, která je pro nás klíčová, jsou nemovitosti a realitní development. Tam dnes máme na trhu také již vedoucí pozici. To, co bychom do budoucna chtěli rozvíjet dál, je oblast sporné agendy a daní. Budeme to dělat jako se vším, co jsme tu historicky zakládali a rozvíjeli: konzervativně, krok po kroku s důrazem na kvalitu a vždy s přihlédnutím k tomu, co od nás klienti chtějí a očekávají.“

Takže se dá předpokládat, že se kancelář rozroste...

„My jsme v tomto velmi flexibilní. Počet našich právníků je determinován především trhem. Jak roste nebo neroste. Za poslední tři roky byl trh právních služeb velmi volatilní. Po roce 2008 byla období, kdy trh v některých oblastech na chvíli zamrzl. To není doba, kdy najímáte právníky a rozšiřujete

praxi. Na druhou stranu, pokud trh roste, což jsme jasně viděli mezi lety 2003/2004 do roku 2007 – kdy rostl z dnešního pohledu téměř fenomenálně, tak jsme vyrostli skoro o sto procent. A nebyl to problém. Co je v těchto situacích paradoxně největší výzvou, je udržet vysokou kvalitu práce. Jak najímáte nové lidi, tak není dostatek času je vychovat, takže musíte dávat mnohem větší pozor na kontrolu kvality. Nesmíte růst příliš rychle a překotně a musíte reagovat na požadavky na trhu.“

Já jsem měl za to, že se vám po roce 2008 dařilo lépe. Asi jen v oboru restrukturalizací a insolvenčí...

„Je to vše relativní. V porovnání s některými našimi konkurenty nám prostě pomohlo, že jsme byli více diverzifikovaní. My už jsme měli připravený tým, který o restrukturalizaci a insolvenční hodně věděl. Měli jsme kvalitní marketingový materiál, ne brožurku kde jsou hezké obličejky a nic se neřekne. Chodili jsme za klienty a dělali jsme jim prezentace. Varovali jsme je před tím, na co si dát pozor. To vše jsme měli včas, hned v „DEN JEDNA“. Bylo ale také období, kdy třeba nemovitostní trh byl velmi špatný. Poptávka se neseťkávala s nabídkou. Lidé chtěli prodávat, lidé chtěli kupovat – ale nebyli schopni se domluvit na ceně. Teď mluvím o období zhruba dvanácti až osmnácti měsíců po pádu Lehman Brothers. Banky přestaly půjčovat. Bály se, nevěřily si navzájem. Bohužel teď vidíme velmi podobný vývoj, jakkoli z trochu jiných důvodů. V těchto obdobích vás zase podrží korporátní praxe. Je prostě důležité mít silný a diverzifikovaný tým. Aby tam nedominovala jedna nebo dvě praxe. Aby všechny nohy stoličky byly stejně silné. A vracím se zpátky ke konzervatismu, i když je to možná selský rozum. Od začátku, co jsem tuto kancelář spoluzakládal a řídil, tak jsem měl názor, že když už nemůžete mít silnou nohu u té stoličky, tak radši žádnou. Když děláme něco mimo rámec našich hlavních oblastí specializace, tak to děláme téměř se skloněnou hlavou a nikde to neprezentujeme, jakkoliv to děláme velmi kvalitně. Děláme to jen proto, že klient to opravdu chce a my jsme si opravdu jistí, že to uděláme dobře, ale abych to prezentoval jako další praxi nebo se tím vychloubal, to ne. Je možné prezentovat jenom to, co je silnou nohou.“

Vy jste součástí většího celku. Jaké to má výhody?

„Těžko se to vysvětluje někomu, kdo to nezažije. Rozdíl mezi skutečně českou advokátní kanceláří a tou mezinárodní, jako jsme my, je v tom, že dennodenně na desítkách úkonů, od malých až po strategii, jste mnohem více provázán se zbytkem světa, který prezentuje zbytek vaší firmy. Pokud je tedy kancelář skutečně globální, jako jsme my. Vás pak tady v Praze skutečně velmi zajímá, co se děje v Americe, Číně nebo Indii, jakkoliv dopad toho, co se děje v těchto zemích může být na nás v Čechách do jisté míry limitovaný. Druhý aspekt provázanosti je typ práce. Pro řadu mladých začínajících právníků tu je velmi zajímavé, že se jim od prvního dne, kdy sem přijdou, stává, že se velmi brzy účastní transakcí, které zahrnují třeba deset jurisdikcí. Česko je „jenom“ jedna z nich. Ale někdy naše právo hraje důležitou funkci. V zásadě vždy musíte rozumět celé transakci, provázanostem a tomu, co klienti chtějí. To je pro každého ambiciózního právníka velmi zajímavé. Účastníte se něčeho, co velmi výrazně přesahuje hranice domácího písečku. Třeba já jsem měl, když jsem se vrátil na začátku své kariéry z Londýna, spoustu nabídek různého typu. A proč jsem se rozhodl pro tuhle kancelář, bylo právě tohle. Mě vzrušovala představa, že budu létat na transakce do Londýna, Paříže nebo Frankfurtu. Že budu u toho, až se bude dokumentovat první český dluhopis, první IPO nebo sekuritizace. To vše se mi splnilo. Dokud ta kancelář bude čím je, tohle bude výhoda. Nemluvě o jazykových schopnostech.“

Najdou se i nevýhody?

„Jako každá velká globální organizace máte poněkud omezenější samostatnost v tom, co tady děláte. Ale to se dá obrátit ve výhodu: „Jaké si to uděláš, takové to máš“. A po těch letech vím, o čem mluvím. Učil jsem se chybami. Udělal jsem jich spoustu a určitě ještě udělám. Ale po každé chybě se člověk naučí, kudy nejlépe. Naučíte se komunikovat v rámci globálního obra. Pokud tedy máte základní důvěru a instinkt, že ten obr má dobrou strategii a dobré lidi ve vedení. Je hlavně na vás vydobýt si v systému místo, mít tam nějaké slovo a význam. V rámci reality, protože tohle je malý trh. A ono to

jde.“

Začal jste s nevýhodou a skončil pozitivně...

„Tak všude je něco. U nás si někdy přečtete, že se český společník vymezuje vůči mezinárodním kancelářím tím, že má mnohem větší samostatnost a může si dělat, co chce. Já o tom vím dost, abych řekl, že je to do jisté míry fikce. Realita opravdu není takhle černobílá. Dokonce bych si myslel, že v určitém aspektu, paradoxně, mám já tu samostatnost větší, a to pokud si v té globální kanceláři za ta léta vydobudu silnou pozici, což samozřejmě není zadarmo. Ti lidé vás zkoušejí léta a je to takový „bootcamp“. Než vám dají samostatnost, chtějí vědět, že jste „jejich“, opravdu se vším všudy. To jsou věci, které si nevyčtete na papíře. Jde o způsob uvažování. Jakmile si tu svou pozici vytvoříte, tak vás chrání. A my tady v Praze máme ekonomicko-strategický prostor k tomu, jak se rozhodneme někdy větší než kolegové z českých advokátek. Ti jsou často pod obrovským tlakem okolního světa, protože nemají tu globální ochranu, kterou máme my. Když je tu například zajímavý klient, o kterého se česká advokátní kancelář uchází půl roku, telefonuje mu a posílá brožury, my pracujeme na jiných věcech a on nakonec zavolá nám. Protože jsme pro něj dělali důležité věci v pěti jiných jurisdikcích a on důvěřuje jménu Clifford Chance kdekoliv na světě. To je často naše obrovská výhoda.“

© EPRAVO.CZ – Sbírka zákonů , judikatura, právo | 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](#)