

Na návštěvě u DBK PARTNERS

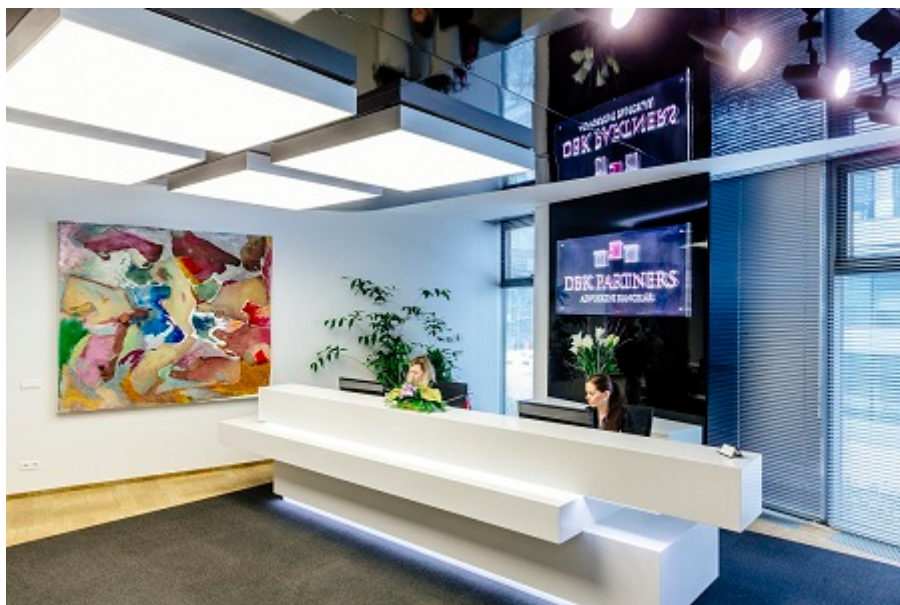
eFocus

DBK PARTNERS je významnou českou advokátní kancelář, jejíž tým tvoří zkušení právníci různého zaměření a odborných specializací. Na rozhovor se třemi partnery kanceláře – JUDr. Ondřejem Davidem, JUDr. Vladimírou Knoblochovou a Mgr. Petrem Burzanovským jsme se vypravili do jejich kanceláří v moderním administrativním komplexu na pražském Chodově.

Vaše advokátní kancelář působí na trhu již 18. rokem. Jak hodnotíte její vývoj v posledních pěti letech? Jak si stojí dnes a jakou máte vizi do budoucna?

Ondřej David: Kancelář výrazně rostla, počtem právníků jsme na dvojnásobku stavu před pěti lety. Tým jsme posilovali hlavně o zkušené právníky s dlouholetou praxí. Mnohem širší je i síť externích spolupracovníků, díky nimž můžeme poskytovat mnohem víc, než „jen“ právní služby, hlavně v náročném transakčním poradenství.

Vladimíra Knoblochová: Nechceme ale početně růst do nekonečna. Protože chceme nejen poskytovat špičkové služby, ale také si zachovat rodinnou tvář a individuální přístup ke klientům i našim lidem – a to je možné jen do určité velikosti. Preferujeme mít silný a seniorní interní právní tým, rozšířený o experty na širokou škálu dalších služeb. Díky tomu dokážeme klienty znát a poskytovat jim komplexní servis.



V soutěži Právnická firma roku 2015 jste získali ocenění ve zcela nové kategorii Transakční poradenství. Co pro Vás toto ocenění znamená?

Vladimíra Knoblochová: Získaného ocenění si velmi vážíme. Je to pro nás nejen odměna za tvrdou práci, úsilí a nasazení, ale také potvrzení, že náš model, kdy kombinujeme právní poradenství s

ekonomickým či daňovým, dobře funguje.

Ondřej David: Vítězství v soutěži Právnická firma roku 2015 v kategorii Transakční poradenství je pro nás potvrzením toho, že naše úsilí není marné. Také je to pro nás pozitivní zpětná vazba na naše služby nejen od odborné veřejnosti, ale především od našich klientů.



Ondřej David

O čem vlastně transakční poradenství je?

Ondřej David: Vedle standardních právních služeb, spočívajících třeba ve sjednávání smluvní dokumentace, umíme v jednom domě nabídnout i mnohem komplexnější poradenství. To zahrnuje například i daňové a finanční konzultace, strukturování transakce, zajišťování financování či výchozí valuaci, zmapování možnosti prodeje nebo vytipování zájemců. Tedy nejde jen o právní pohled na celou transakci, ale také o ten komerční. Navíc máme k dispozici i externistu - notáře. Okamžité konzultace či zápisy do veřejných rejstříků všechno zjednodušují a zrychlují.

Vladimíra Knoblochová: Transakce jsou komplexní proces od pomoci klientovi s vyhledáním vhodné investice, přes právní audit, vyjednávání s protistranou, po realizaci samotné akvizice... A nakonec i po closingu potřebujete třeba účetní dohled nebo kvalitní reporting. Náš pohled na transakční poradenství je tedy hodně byznysový, holistický. S nadsázkou řečeno to není jen o sepsání smluv, ale o tom klienta celým tím složitým procesem úspěšně provést.

Je transakční poradenství klíčovou oblastí, na kterou se zaměřujete?

Vladimíra Knoblochová: Transakční poradenství je „pouze“ jednou z klíčových oblastí, na které se zaměřujeme, byť její význam v posledních letech díky pozitivním referencím ze strany klientů čím dál více stoupá. Právní služby ale poskytujeme i v řadě jiných oblastí, tak, abychom vyhověli potřebám našich klientů.

To znamená?

Vladimíra Knoblochová: Vše od běžného právního poradenství v oblasti zejména obchodního a občanského práva, přípravu smluvní dokumentace a právních stanovisek, realizace fúzí a akvizic, až po oblast veřejných zakázek, práva nemovitostí, daňového práva či vedení soudních sporů. V posledních letech jsme se profilovali i v oblasti práva kolektivního investování, nyní ale zájem klientů s ohledem na nejasné právní a daňové prostředí o tuto oblast opadá.

Jaký je největší „deal“, na němž jste se v loňském roce podíleli?

Ondřej David: Mezi takové „dealy“ nepochybně patří aktivity pro ICP Group při akvizici obchodní společnosti Window Holding, která je největším výrobcem oken na českém trhu a vlastní značku Vekra. Transakce v nominální hodnotě přes půl miliardy korun trvala zhruba rok.

Vladimíra Knoblochová: Před koncem roku 2015 se nám také podařilo uvést na burzu emisi akcií obchodní společnosti ČEZ OZ uzavřený investiční fond a.s. Je to největší fond kvalifikovaných investorů v ČR, spravuje aktiva v hodnotě kolem 14 miliard korun.



Vladimíra Knoblochová

Můžete uvést ještě nějaký další, který rovněž považujete za významný?

Vladimíra Knoblochová: Jedním z významných projektů, na kterých jsme v loňském roce pracovali, bylo i strukturování nového fondu kvalifikovaných investorů pro společnost ČEZ, který by se měl zaměřovat na investice v sektoru nové energetiky.

Jak se oblast těchto velkých obchodů, tedy především fúzí a akvizic, vyvíjí? Přibývá či ubývá těchto typů transakcí?

Ondřej David: Trh fúzí a akvizic nyní významně roste. Dochází k tomu ze dvou hlavních důvodů. V devadesátých letech došlo k boomeru v zakládání nových firem a jejich majitelé je nyní předávají dál. Buď svým potomkům, nebo se jich úplně zbavují. Svou roli má i dostatek volných peněz a nízké úrokové sazby.

Vaše portfolio je ale mnohem širší než jen obchodní právo. Čemu dalšímu se věnujete?

Vladimíra Knoblochová: Naše portfolio se – jak již bylo zmíněno – odvíjí od potřeb klientů. Držíme s nimi krok a chceme jim umět pomoci v každé životní situaci. S mnoha klienty jsme od jejich úplného počátku – pomáháme jim při založení a strukturování jejich podnikání, při jeho rozvoji až po případné rozhodnutí o exitu z podnikání. Píšeme pro ně smlouvy, realizujeme akvizice, zastupujeme je u soudů a správních orgánů.

A protože nám klienti věří, chodí za námi i se svými soukromými záležitostmi, a tak občas sepisujeme předmanželské smlouvy, zastupujeme klienty v rozvodových věcech, pomáháme jim při koupi či výstavbě rodinného domu...

Je třeba i něco méně typického, čím se zabýváte?

Ondřej David: Věnujeme se třeba i oblasti svěřeneckých fondů. Vůbec by mne nepřekvapilo, kdyby tahle agenda posílila. Hodně úspěšných podnikatelů bude chtít nechat majetek pro své děti, aniž by je na ně přímo převedli. V anglosaském světě je to poměrně častá věc, u nás naopak novinka.

S právem poměrně úzce souvisí také oblast daní. Již jste zmínili, že svým klientům poskytujete služby i v této oblasti. Přibližte nám, prosím, tuto oblast.

Ondřej David: Daně jsou nepochybně jedna z velmi důležitých částí každé transakce. Daňové poradenství promítáme vždy do strukturování počátečních zahraničních investic, financování mezinárodního provozu, přeshraničních transakcí nebo obchodní restrukturalizace.

Při řešení daňových otázek spolupracujeme ale také s daňovými poradci, zejména u specializovaných daňových otázek či u mezinárodního zdanění přibíráme do týmu externího experta.

A co spory? Ty také pomůžete klientům vyřešit?

Petr Burzanovský: Ano, děláme i spornou agendu. Nejčastějšími soudními spory jsou ty, které souvisejí s obchodními aktivitami našich klientů. Typicky jde o vymáhání pohledávek, kde hájíme jak práva dlužníků, tak i věřitelů. V poslední době se pak stále více objevují spory o náhradu škod v souvislosti s výkonem funkce statutárního orgánu v obchodních společnostech. Skvělé je, že ve většině případů jsme byli doposud úspěšní.

Zajišťujete rovněž služby notáře, což tak úplně obvyklé není.

V čem vidíte plus této služby?

Petr Burzanovský: Naším cílem je poskytnout klientovi komplexní službu na klíč. To je to, na čem si zakládáme a v čem bychom se rádi odlišili od ostatních advokátních kanceláří. Spolupracujeme proto s celou řadou odborníků z jiných profesí, včetně notáře, který je zapotřebí každou chvíli.

Klientovi tak v našich prostorách poskytneme nejen právní služby, ale zajistíme mu výpis z rejstříku trestů, ověření podpisů, sepsání notářského zápisu, nebo zápis změn do obchodního rejstříku...



Petr Burzanovský

Spolupracujete také se zahraničními advokátními kancelářemi. Co vás k tomu vedlo?

Vladimíra Knoblochová: To vyplynulo z reálných potřeb klientů. Řada z nich udržuje obchodní vztahy i se zahraničními subjekty, případně v zahraničí investuje. Vzhledem k tomu, že k nám mají důvěru, chtějí, abychom jim i v těchto případech pomohli. Logicky jim ale nemůžeme poskytovat služby podle jiného než českého práva.

A tak jsme za ta léta vybudovali síť spolupracujících zahraničních advokátních kanceláří, se kterými máme dobré zkušenosti, a které můžeme klientům doporučit. Většinou pak fungujeme jako koordinátoři – my jsme ti, kteří se zahraničními kolegy komunikují, a zajišťují pro klienta vše potřebné. Klient tak ušetří spoustu času a energie.

Jaký přístup ke klientům uplatňujete?

Vladimíra Knoblochová: Každý klient je pro nás důležitý a tak k němu přistupujeme. Každý klient a každá věc má svého odpovědného manažera - seniorního advokáta. Ten je klientovi k dispozici dle jeho potřeb. Souvisí to s naší „obrácenou pyramidou“: nestavíme práci na koncipientech, ale na zkušených advokátech.

V čem vidíte hlavní přednost tohoto přístupu?

Vladimíra Knoblochová: Díky zkušenostem, které jsme za ta léta nasbírali, se umíme (na rozdíl od našich začínajících kolegů) dívat na každou kauzu jako na celý obrázek a přemýšlet nad ní komplexně. Klient často přijde s nějakým záměrem, který ale nezohledňuje řadu souvislostí. Naším úkolem je pomoci mu odhalit všechna problematická místa a pomoci mu zvolit to nejlepší řešení, které bude vyhovovat jeho potřebám a současně bude správně jak po právní, tak i po daňové a obchodní stránce.

Mezi advokátními kancelářemi přetrvává boj o klienty. S tím úzce souvisí i cenová politika. Jakou vyznáváte vy?

Ondřej David: Cenová politika je zejména v poslední době v advokacii citlivé téma. Posledních několik let byl vývoj na trhu právních služeb poměrně dynamický, v důsledku krize došlo k určité

fragmentaci právního trhu, vzniku menších advokátních kanceláří se seniorními a zkušenými advokáty, ale s nižšími náklady a tím i cenami. Ceny právních služeb se v důsledku tohoto vývoje a v důsledku snahy klientů o maximální úspory poměrně významně snížily.

Pocítujete takový tlak i od vašich klientů?

Ondřej David: Samozřejmě, že i my cítíme sílící tlak klientů na snižování cen. Neříkám tím ovšem, že klienti nejsou ochotni zaplatit dobrou a korektní cenu. Chtějí jí ale dopředu jednoznačně znát. Jinými slovy, opouštějí dříve standardní hodinovou sazbu a preferují výkonovou odměnu za konkrétní projekty, pokud možno zastropovanou.

Již dva roky platí nová legislativa v oblasti soukromého práva a chystají se novely dalších zákonů. Jak se tyto změny promítají do vaší práce?

Vladimíra Knoblochová: Troufnu si říci, že jsme si již zvykli. Česká republika není v tomto ohledu příliš stabilní prostředí, právní úprava se neustále mění a zejména rekodifikace představovala jak pro laickou, tak pro odbornou veřejnou velkou změnu. Naše práce je v tomto ohledu velmi náročná, neustále se vzděláváme, školíme, studujeme – investujeme velké množství času a peněz do toho, abychom vůbec mohli dělat to, co děláme.

To ale musí být dost únavné...

Vladimíra Knoblochová: Ano, občas je to únavné. Obzvlášť tehdy, když už máte pocit, že něco opravdu ovládáte, znáte odborné komentáře, judikaturu, a znovu se to změní a vy začínáte znovu.

Stojí to všechno za to?

Vladimíra Knoblochová: Je to nutné. S naší prací je spojena velká odpovědnost, nejen finanční, ale jde zejména o dobré jméno, které je to nejcennější, co máme. Každá špatná rada či chybný výklad zákona nás může poškodit. Na druhou stranu je nutné říci, že ve stabilním prostředí, kdy by všechny sporné věci byly již vyjudikovány, bychom asi nebyli tolik potřeba, takže se snažíme brát všechny změny pozitivně. Navíc nás práce opravdu baví a děláme ji s nadšením a láskou.

Jsme na začátku roku 2016. Jaký odhadujete, že by mohl být v advokacii?

Ondřej David: Neočekávám od příštího roku nějaké přelomové novinky. Zásadní legislativní změny, které přišly v předchozích letech, ale ještě doběhnou. A pokud bude hospodářský růst pokračovat tak, jak to nyní vypadá, vzroste patrně i poptávka po právních službách, což je pro nás samozřejmě pozitivní.

Vladimíra Knoblochová: Já osobně doufám, že by se trh právních služeb mohl postupně stabilizovat, byť se domnívám, že určitá fragmentace bude probíhat i nadále a očekávám i postupný vznik malých, úzce specializovaných, advokátních kanceláří. Při strategickém uvažování, jak se připravit na další rok, považuji za nejdůležitější se i nadále soustředit na kvalitu a komplexitu právních služeb poskytovaných klientovi. Věříme, že pokud bude spokojený klient a bude se mu v jeho podnikání dařit, pak se bude dařit i nám.

Odbočme nyní od práva a dovolte otázku k místu, kde sídlíte. To totiž není pro právnickou kancelář moc typické. Proč jste se rozhodli pro kanceláře v moderním administrativním komplexu na okraji metropole?

Ondřej David: Při našem uvažování, kde umístíme své sídlo, jsme řešili především otázku dopravní dostupnosti pro nás i naše klienty, možnosti parkování a blízkost od metra, protože ne každý dojíždí autem. Cílem bylo poskytnout klientům potřebný komfort a usnadnit si cestování do práce. Lokalita V Parku se nám líbila svým umístěním blízko u dálnice D1, v dochozí vzdálenosti od metra Chodov, širokou možností parkování a současně i příjemným okolím a zelení. Postupně se zde vytvořila i potřebná vybavenost, od restaurací a jídelen, čistírny, bankovních poboček, až po kadeřnictví.



Máte kanceláře v Praze. „Obsloužíte“ i klienty z jiných částí republiky? Uvažujete o expanzi, zřízení poboček i jinde?

Vladimíra Knoblochová: Naši klienti nejsou pouze z Prahy, nicméně je pravdou, že mimopražští klienti většinou dojíždějí za námi do Prahy. O expanzi zatím neuvažujeme. Rádi bychom si zachovali velikost, jakou máme nyní, bez dalšího rozšiřování.

Co vás k tomu vede?

Vladimíra Knoblochová: Tuto strategii jsme dlouhodobě diskutovali a všichni partneři se na ní shodli. Na naší kanceláři, na tom, co budujeme, si nejvíce vážíme vzájemných vztahů, lidského přístupu, rodinného prostředí, které se snažíme vytvářet. Vážíme si svého volného času i volného času našich kolegů. Jsme aktivní lidé, kteří mají rádi svou práci, ale také mají své zájmy, rádi tráví čas s rodinou.

Dospěli jsme k závěru, že ve velké kanceláři bychom museli z těchto představ slevit, a že nechceme vlastnit a řídit „továrnu na právo“, kde nebudete znát polovinu kolegů, se kterými spolupracujete, a nebudete schopni kontrolovat kvalitu poskytovaných služeb.

Není to ale z druhé strany limitující?

Vladimíra Knoblochová: Může to být nepochybně do určité míry limitující, protože nemáme tak velký tým, abychom se mohli ucházet o některé zakázky. Na druhou stranu jen v této velikosti můžeme klientovi zajistit, že právní služby, které požaduje, budou opravdu na špičkové úrovni a budeme mu dávat osobní přístup.

Říkáte, že si zakládáte na určitém rodinném prostředí v kanceláři. Je to jen Vaše vize nebo

ji sdílí i vaši zaměstnanci a spolupracovníci?

Vladimíra Knoblochová: Tak na to by asi bylo lepší zeptat se přímo někoho z nich.

Michaela Felegy: Blízké vztahy mezi kolegy a i se zakládajícími partnery kanceláře vnímám jako jeden z velkých kladů kanceláře, a to jak z pohledu fungování kolektivu, tak i z pohledu profesionálního. Není zde vytvořeno konkurenční prostředí, ale naopak se všichni snažíme fungovat týmově a konzultovat mezi sebou problematické právní oblasti, což zase vede k profesnímu růstu.

Konstantin Lavrushin: Vize rodinného prostředí v advokátní kanceláři je mi blízká. Myslím si, že takové prostředí zvyšuje přirozenou vazbu mezi kolegy i vůči kanceláři, což se pak odráží i v pracovní pohodě a vede k lepším pracovním výsledkům. V DBK PARTNERS se v tomto ohledu cítím velmi příjemně.

Kromě příjemného pracovního prostředí ve Vaší kanceláři se snažíte přispět rovněž k lepším podmínkám i pro potřebné, především děti. Můžete nám tuto oblast vašeho působení přiblížit?

Vladimíra Knoblochová: Jsme si vědomi naší společenské odpovědnosti, a snažíme se nezapomínat, že abychom mohli brát, musíme také dávat. Každoročně přispíváme nemalými finančními prostředky na vybrané charitativní projekty, jsme dlouhodobým partnerem organizaci Dejme šanci dětem.

V loňském roce jsme se zapojili nejen finančně, ale i osobně. Velká část členů kanceláře se zúčastnila akce „Běháme pro děti“, také jsme sami zorganizovali orientační běh, kdy vybrané prostředky ze startovného šly na dobročinné účely. Každý z partnerů se pak ještě angažuje soukromě, já osobně nejvíce finančně podporuji nadaci Dobrý anděl.

[DBK PARTNERS, advokátní kancelář, s.r.o.](#)

V Parku 2323/14
148 00 Praha 4

Tel.: +420 244 912 463
Fax: +420 244 912 803
e-mail: ak@dbkp.cz

Foto: archiv DBK PARTNERS
Foto interiéru: Lukáš Bíba

© 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](#)