

Na návštěvě u DLA PIPER

eFocus

„Lokalita České republiky uprostřed Evropy je velmi příznivá a nabízí mnoho obchodních příležitostí a možností k rozvoji. Pokud v České republice zlepšíme vymahatelnost práva a dokážeme se zbavit korupce, potom i v období světové ekonomické krize může být náš stát velmi atraktivní pro zahraniční investory,“ říká Peter Valert z pražské pobočky jedné z nejúspěšnějších kanceláří na světě, DLA Piper.

Fakta

Název: DLA Piper Prague LLP, organizační složka

Adresa: Perlová 5, 110 00 Praha 1

Založení: 1993 v ČR

Právníků: 30

Celkově: 54

Největší advokátní kancelář na světě v celkovém objemu M&A transakcí za rok 2012 (Mergemarket Global M&A deals).

Umístění v TOP 5 advokátních kanceláří pro region Spojených států amerických, Evropy, Číny, Asie a Tichomoří a Indie v celkovém objemu M&A transakcí za rok 2012 (Mergermarket a Bloomberg).

Ocenění: #1 for volume of Global M&A deals (Thomson Reuters Global Mid-Market M&A rankings). 229 právníků DLA Piper oceněno jako špičky ve svých oborech (Chambers & Partners, 2012).

V roce 2012 získala DLA Piper Prague LLP ocenění DOPORUČOVANÁ KANCELÁŘ v soutěži Právníká firma roku v kategoriích: Developerské a nemovitostní projekty a Telekomunikace a média.

Rozhovor s řídícím partnerem, Peterem Valertem.



Pokud byste měl popsat znaky, které nejvíce charakterizují kancelář DLA Piper, jaké by to byly?

„Sloganem DLA Piper je "Everything matters", tedy v českém překladu něco jako "na všem záleží". Základní charakteristikou DLA Piper je tedy klást důraz na detaily každého případu nebo smlouvy, přičemž je však důležité nezapomínat na širší souvislosti a neutápět se v oněch detailech. Naši právníci také pracují na tom, aby v maximální možné míře porozuměli oboru podnikání a obchodním zájmům klienta - bez toho žádná právní služba není kompletní. Další charakteristikou je globální rozsah kanceláře s lokálním zaměřením - tedy snaha, aby v každé jednotlivé jurisdikci pracovali převážně místní právníci s výbornou znalostí lokálních poměrů, které ale v rámci široké mezinárodní sítě našich kanceláří vzděláváme na různých mezinárodních seminářích tak, aby měli přehled, jak jejich oblast funguje jinde ve světě. Výbornou erudovanost našich právníků mezi základní charakteristiky záměrně neuvádím, neboť tato se v dnešní době předpokládá automaticky. Každá z poboček DLA Piper disponuje experty ve svém oboru, čímž zaručujeme našim klientům služby na nejvyšší úrovni.“

S novým rokem přichází tradičně hodnocení toho uplynulého. Jak byste zhodnotil tedy rok 2012 pro DLA Piper?

„Pro nás bylo v roce 2012 klíčové, že nás stagnace trhu právních služeb neovlivnila - naopak jsme přijali určitá opatření a nastartovali nové projekty, od kterých si slibujeme zlepšení postavení na trhu. Dále se nám podařilo prohloubit spolupráci s londýnskou centrálou DLA Piper, kam jsme například vyslali několik našich právníků na dlouhodobější stáž - tím se nám daří zvyšovat kvalifikaci našich právníků a využívat potenciál mezinárodní kanceláře.“

Přes čtyři tisíce zaměstnanců celosvětově dává jistě pocit jistoty i na domácí půdě, nebo ne?

„Určitě ano, disponujeme 4200 právníky ve více než 40 zemích a všech 78 poboček nám zaručuje výbornou stabilitu a vzájemnou spolupráci. Blízké vazby máme zejména s kanceláři v zemích regionu Střední a východní Evropy, tedy například s rakouskými, polskými, ruskými či tureckými kolegy, se kterými spolupracujeme na řadě mezinárodních projektů. Zároveň se však samozřejmě musíme v České Republice vypořádat s konkurencí i specifičností místního trhu, stejně jako ostatní.“

Jaká je konkrétně specifičnost českého trhu?

"Český trh je poměrně malý a v oblasti poskytování právních služeb velmi vyspělý. Velké množství poboček mezinárodních kanceláří zde působí již od počátku devadesátých let minulého století, což je obrovský rozdíl například ve srovnání s některými jinými státy střední a východní Evropy, kam velké

nadnárodní kanceláře přišli mnohem později. V poslední době navíc dochází k nárůstu menších kanceláří se zkušenými právníky, kteří se takzvaně "trhli" ze zavedených kanceláří a zakládají vlastní advokátní kanceláře. Proto je konkurence na českém trhu obrovská, což samozřejmě tlačí ceny právních služeb dolů. Navíc v posledních letech poptávka po právních službách klesla a boj o zakázky a klienty se tak přiostrlil."

Na svých stánkách uvádíte "Pomáháme místním i mezinárodním společnostem k zapojení do rychle rostoucí ekonomiky." Ohledně českého prostředí jste tedy optimističtí?

„Ano, z dlouhodobého hlediska jsme optimističtí, avšak i my se musíme přizpůsobovat ekonomické situaci země. Lokalita České republiky uprostřed Evropy je velmi příznivá a nabízí mnoho obchodních příležitostí a možností k rozvoji. Pokud v České republice zlepšíme vymahatelnost práva a dokážeme se zbavit korupce, potom i v období světové ekonomické krize může být náš stát velmi atraktivní pro zahraniční investory.“

DLA působí i v zemích, kde jsou protikorupční mechanismy účinné. Máte nějaký „recept“?

"Při debatách s kolegy z jiných zemí ohledně korupce velmi často zjišťuji, že korupci a klientelismus se, bohužel, nejspíš nepodaří nikdy úplně potlačit. Existují všude na světě. Co je však zásadní, a v čem se lišíme od vyspělých států, je míra korupce a postoj společnosti k ní. Proto si myslím, že jediným receptem na vymýcení korupce je změna postoje společnosti a změna myšlení lidí. Sebelepší právní regulace nemůže být bez těchto změn účinná."

Přeci jen je v oblasti investic a nových příležitostí znatelný dlouhodobý útlum.

Kompenzujete nějak tento výpadek?

„I přes útlum v některých sférách podnikání, se nám tento výpadek daří kompenzovat zejména orientací na jiné oblasti, které poklesem poptávky po právních službách tolik neutrpěly. Jedná se například o oblast restrukturalizace společností, oblast práva duševního vlastnictví či mezinárodních arbitrází. Navíc stále ještě registrujeme znatelný příliv práce z našich zahraničních poboček, kdy řešíme specifické projekty klientů těchto poboček v rámci České republiky.“

Jaké praxe považujete pro vaši kancelář za nejzásadnější?

„Každá oblast práva, ve které poskytujeme právní služby našim klientům, je pro nás podstatná a zásadní a v každé z nich se snažíme být nejlepší. Samozřejmě, že nelze být jedničkou úplně ve všech oborech. Kdybych měl přesto určit několik oblastí, kde si myslím, že jsme velmi silní, pak by to nejspíš byly oblasti mezinárodních arbitrází, stavebního a korporátního práva a oblast telekomunikací/médií.“

V jakých praxích vidíte "budoucnost"?

„Určitě se bude rozvíjet a dále výrazně vyvíjet právo informačních technologií, které je úzce propojené s právem duševního vlastnictví, což již dnes vidíme v řadě patentových a jiných sporů mezi giganty podnikajícími v oblasti IT. Dále věřím, že bude pokračovat již nastolený trend růstu důležitosti tzv. environmentálního práva, tedy práva životního prostředí, a v neposlední řadě též sporných agend, ať již na lokální či mezinárodní úrovni. V poslední době se zaměřujeme také na poskytování služeb malým a středním podnikům, které mají potenciál k růstu. Prosperující firmy v této oblasti mohou využívat naše služby za velice příznivých podmínek.“

Jde o tzv.Start-upy nebo spíše zavedené malé/střední podnikatele?

"Zatím jde většinou o zavedené společnosti, které již nějakou dobu podnikají a získaly určité postavení na trhu. V žádném případě se ale nebráníme spolupráci se začínajícími podnikateli, byť ti jsou často méně ochotní platit si právní služby, zejména z toho důvodu, že potřebují téměř veškerý svůj volný kapitál k rozvoji podnikání."

Jak moc jsou vaše kroky vedeny "mezinárodní sítí", ve které jste? A jaké výhody / nevýhody

vám toto napojení přináší?

„Největší výhodou pro naše klienty je skutečnost, že jsme schopni nabídnout jim právní služby téměř po celém světě, ve všech oblastech práva a téměř non-stop. Naši klienti mohou bezplatně využívat služby dosažitelné online např. v oblasti nemovitostí (REALWORD), při řešení krizových situací (RAPID RESPONSE) nebo v personálních záležitostech (HR Exclusive) či nalézt právní rady zaměstnancům i zaměstnavatelům (uKnow). Zároveň pořádáme různé semináře, webináře a odborná fóra, kde se klienti mohou dozvědět aktuality z oboru. Také klademe důraz na vzdělávání našich právníků, neboť jsou to oni, kdo jsou klíčem k úspěchu. Nevýhodou takto velké sítě může být naopak o něco delší proces při schvalování nových projektů a delší reakční doba na vývoj trhu, což je však do jisté míry vyváжено právě oním silným zázemím.“

Ve vašich marketingových materiálech jsem narazil na pojem " systém environmentálního managementu".

„Od roku 2007 vznikala tzv. Global Sustainability Initiative (GSI) neboli řízení dopadů našeho podnikání na životní prostředí a zachování jeho udržitelnosti, na což navázala strategie firmy rozdělená do 4 oblastí: energie, odpady, cestování a výběr dodavatelů. Jako první advokátní kancelář jsme dosáhli na globální certifikaci ISO14001, což je celosvětový standard pro řízení dopadů na životní prostředí. Za dodržování Environmental Management Systemu je zodpovědný risk management team, jehož struktura je složena podle regionů, kde máme pobočky, ale naši spolupracovníci přispívají vlastní iniciativou.“

Jsou nějaké výsledky v praxi?

„Zcela viditelným výsledkem by zhruba v letech 2015 - 2020 mělo být dosažení, snížení spotřeby energie a tím pádem CO2 o 15% oproti roku 2007, výrazné zvýšení procenta recyklovaného odpadu a zmenšení objemu služebních cest. Budeme také provádět audit dodavatelů rizikových z hlediska vlivu na životní prostředí. Závěrem to tedy znamená, že se snažíme přizpůsobit provoz naší kanceláře tak, aby byl co nejšetrnější k životnímu prostředí.“

Čím byste přesvědčil právníky, aby se ucházeli o místo v DLA Piper?

„Pokud se zeptáte našich spolupracovníků, proč se rozhodli pracovat právě pro nás, zjistíte, že hlavním důvodem není jen naše pověst na trhu právních služeb, ale také skutečnost, že jsme jednou z nejúspěšnějších a nejrychleji se rozvíjejících právnických kanceláří. Lidé, kteří k nám nastupují, se ocitají v dynamickém prostředí, kde všichni spolupracují na společném úspěchu. Stali jsme se první organizací poskytující právní služby, která získala prestižní ocenění "HR Excellence Award" za svou strategii vzdělávání a rozvoje. Naše cíle jsou velké a víme, že dosáhnout jich můžeme pouze prostřednictvím motivovaných lidí a jejich prvotřídní týmové práce.“

Pražský tým o padesáti zaměstnancích má tři partnery, Vás jako řídícího. Před tím jste ale tým vedl sám. Nebylo to náročné?

„Samozřejmě, že bylo, i když musím říct, že před příchodem týmu z pražské pobočky jiné mezinárodní kanceláře na začátku roku 2011 bylo zaměstnanců méně. Nicméně jsem rád, že se mohu při řízení kanceláře poradit v zásadních otázkách s ostatními partnery, neboť je dobré mít možnost prodiskutovat strategická rozhodnutí s více lidmi - jak se říká: víc očí víc vidí.“

Jak byste popsal pracovní prostředí v DLA Piper? Co ho nejvíce charakterizuje?

„Dynamičnost, kolektiv mladých lidí motivovaných dosáhnout své i firemní cíle prostřednictvím pracovního nasazení, sebevzdělávání a navazování kontaktů v profesní, ale i soukromé oblasti.“

Máte nějaké charakterové požadavky na členy svého týmu?

„Spolehlivost, loajalita, upřímnost, týmový duch a schopnost učit se novým věcem.“

Vychovat si právníka anebo radši přesvědčit zavedené právníky, aby přišli do vaší

kanceláře?

„V DLA Piper propagujeme kulturu, kde má každý příležitost ke kariérnímu růstu. Věříme, že rozmanitost i začlenění do týmu nám umožňuje získat největší talenty, kteří jsou následně schopni poskytnout našim klientům služby na nejvyšší úrovni. Právníci u nás mají možnost získat mnoho zkušeností, stejně jako se zúčastnit např. mezinárodních stáží. Velkou výhodou, která je oceňována především mladými právníky, je možnost cestování po celém světě a setkávání se se svými zahraničními kolegy nejen na konferencích, ale i na společných událostech u nás i v zahraničí. Dále existuje např. tzv. Mentoring Program, kdy si každý dobrovolník může určit, zda bude předávat své zkušenosti dál či si bude nechat radit od zkušenějších profesionálů. Záleží pak pouze na osobní domluvě jakým způsobem a jak často spolu pracovníci komunikují.“

© 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](#)