

Na návštěvě u Dvořák Hager & Partners

eFocus

„Klienti nás vnímají jako česko-slovenský trh. Chtějí mít služby z jedné ruky. Naše kanceláře spolupracují už čtyři roky a tak bylo spojení logický krok,“ říkají za kancelář Dvořák Hager & Partners Stanislav Dvořák a Bernhard Hager.

Fakta

Název: [Dvořák Hager & Partners, advokátní kancelář, s.r.o.](#)
Adresa: Oasis Florenc, Pobřežní 394/12, 186 00, Praha 8
Založení: 2013
Právníků: 26
Celkově: 40
Ocenění: Právnická firma roku 2012 = doporučená advokátní kancelář v kategorii právo obchodních společností, fúze a akvizice, pracovní právo. Legal 500, Chambers and Partners, IFLR 1000, European Legal Experts, Corporate Intl Global Awards, další k dispozici >>> [zde](#)

Rozhovor se Stanislavem Dvořákem a Bernhardem Hagerem:



Stanislav Dvořák



Bernhard Hager

Jaká je charakteristika vaší nově spojené kanceláře?

Stanislav Dvořák (S.D.): „V oblastech, kterým se věnujeme, chceme klienty provázet. Nejsme firma

jen na projektovou práci, kdy si nás klienti vezmou jen na konkrétní projekt. Pracujeme s našimi klienty dlouhodobě, rozumíme jejich byznysu. Spojení s Bernhardem Hagerem nám umožňuje tuto působnost rozšířit i na práci, která má česko-slovenský, přeshraniční prvek.“

Bernhard Hager (B.H.): „Firmy založili dva právníci, kteří pracovali v mezinárodních firmách, pak založili své kanceláře a řadu let je sami rozvíjeli. Víme, jak byznys funguje. Víme, jak komunikovat s podnikateli, protože sami víme, jak podnikat.“

Spojením se z vás stala mezinárodní firma. Přesto kladete hlavní důraz zejména na Český a Slovenský trh.

B.H.: „Je to tak.“

S.D.: „Neplánujeme překotnou expanzi na další trhy. I proto, že etablovat se na novém trhu je náročné. Leckdy, pokud nemáte místní základnu, tak i nemožné. Tam, kde jsme, tam chceme být dobří. Budování poboček, které v místním prostředí nebudou zakotvené, není pro nás.“

Jaké jsou nejdůležitější momenty v historii vašich jednotlivých kanceláří. Momenty, které tvoří know-how kanceláře nové.

B.H.: „Jsem „jeden malý“ Rakušan, který opravdu žije na Slovensku a v Česku. A mám za sebou klienty z Rakouska a Německa. Zním také dobře rakouské a anglické zákony.“

S.D.: „Náš vývoj byl kontinuální. Toto spojení je dárek k desátému výročí firmy (smích). Rostli jsme meziročně organicky, řada klientů i kolegů je s námi celých deset let. Nevidím tu zvraty, ale plynulý a logický vývoj.“

Zajímá mě základní otázka - proč?

B.H.: „Jedna věc je, že klienti to chtějí. Budu mluvit za rakouské a německé klienty. Ti nás vnímají jako česko-slovenský trh. Chtějí mít služby z jedné ruky. Druhá věc je ta, že to pro nás byl logický krok. Spolupracujeme už čtyři roky.“

S.D.: „Je to krok, který od nás čekají naši klienti, obchodní partneři a spolupracující kanceláře v zahraničí. Je pro ně výhoda, že jim dokážeme nabídnout pokrytí na celém česko-slovenském trhu. Výhoda je to i pro naše zaměstnance, kterým společná firma dává větší perspektivu a prostor pro jejich vlastní růst.“

Není neobvyklé, že má česká kancelář na Slovensku pobočku. V čem je model spojení pod jednou firmou lepší?

S.D.: „Je potřeba dobře znát a rozumět všem trhům, na kterých působíte. Být s nimi srostlí a patřit do nich. To se těžko vytváří, pokud trh pouze obsazujete výsádkem ze zahraničí. Obě naše firmy jsou na trzích etablované. Naše deset let...“

B.H.: „Naše sedm.“

S.D.: „...takže tady i tam jsme součástí trhu a známe ho.“

B.H.: „Když otevřete pobočku a seženete tři advokáty, musí se najíst a růst spolu...“

V čem jsou naše trhy jiné?

S.D.: „Z naší zkušenosti a projektů vidíme, že si jsou trhy podobné. Český právní trh působí ve více směrech jako určitý vzor pro slovenskou praxi. Slovensko sleduje českou judikaturu, literaturu a legislativu více než je tomu naopak. Vliv je jednostrannější. Standardy, způsob práce a mentalita jsou si ale velice blízké. Přes blízkost je důležité, aby se slovenská práce realizovala ze slovenské kanceláře.“

Jaké vize vkládáte do spojení vašich kanceláří?

S.D.: „Chceme patřit mezi přední firmy, které jsou na těchto trzích etablované. Chceme být vnímáni jako Česko-Slovenská firma a být spolehlivým partnerem a dodavatelem právní práce pro naše klienty. Pro naše právníky chceme být firmou, kde budou vidět svou osobní příležitost.“

Jsou konkrétní výsledky, které budou znamenat, že spojení bylo úspěšné?

S.D.: „Fúze tohoto typu často vznikají tak, že se přemaluje firma, udělá se nový vývěsní štít a pro novou instituci se pak hledá obsah. My to máme jinak. Řadu let spolupracujeme, máme za sebou mnoho společných projektů. To, co jsme udělali, je přirozený důsledek toho, kam naše spolupráce dospěla. Úspěch tu již je.“

Jaké praxe jsou pro vás stěžejní?

B.H.: „Na Slovensku jsme číslo jedna v životním prostředí. Je to nový obor a kolegové mu dosud nepřikládali takový význam. Pro firmy je to ale velmi důležité. Bude víc regulace, i obyvatelstvo je na to citlivější. Každý větší projekt musí být v souladu se zákonem a být tak dobře připravený.“

S.D.: „Naše firma se profiluje jako „osobní právník pro firmy“. Pokrýváme oblasti práva, které jsou relevantní v souvislosti s podnikáním, byznysem. Máme čtyři hlavní oblasti praxe – transakce, korporátní právo, pracovní právo a již zmíněnou regulaci v oblasti životního prostředí, výstavby a infrastruktury. Tuto linii bychom chtěli v Praze vystavět a zrcadlově naší expertizu a zkušenosti z prvních třech jmenovaných oblastí využijeme pro rozvoj bratislavské praxe.“

Kdo je vaším typickým klientem?

S.D.: „Velká část našich klientů – a mluvím za Prahu – má vztah k oběma trhům. Odtud vycházela poptávka. Provázanost mezi našimi trhy je nejintenzivnější ze všech lokálních jurisdikcí. Zahraniční investoři a nadnárodní společnosti často vnímají Českou republiku a Slovensko případně ještě Maďarsko a Polsko jako jeden trh a nerozlišují. Pravidlem je, že naši klienti mají záběr, který přesahuje lokální trh. Zajímavou práci ale samozřejmě děláme i pro klienty, kteří působí i jen na jednom z těchto trhů.“

B.H.: „Na Slovensku jsou naším typickým klientem především střední firmy. Pracujeme ale také například pro světového lídra v cementu, nebo naopak malého rakouského podnikatele prodávajícího nábytek.“

Jsou praxe, ve kterých vidíte „budoucnost“?

S.D.: „Obecněji regulace a compliance. Regulatorika se prolíná všemi oblastmi, kterým se věnujeme, a přibývat jí dále bude. Je tu potenciál do budoucna.“

Jak se ekonomická recese projevila na Slovensku?

B.H.: „Před dvěma lety neměl velký význam insolvenční zákon a teď je důležitý. Obdobně pracovní právo. Restrukturalizujeme firmy, klienti propouští.“

A na trhu právních služeb?

B.H.: „Tam je cenový tlak. Mezinárodní, velké firmy, mají jiné ceny než před krizí. Na druhou stranu je to pro nás dobré, našimi klienty jsou velké firmy, které se dřív nedívaly na ceny a angažovaly pouze největší mezinárodní kanceláře. Nyní porovnávají a přecházejí k nám.“

S.D.: „Tyto vzorce chování byly i v Česku. My jsme naštěstí od roku 2008 obrátově poporostli o sto procent.“

Máte přes třicet právníků, jaké je konkrétní rozložení sil?

S.D.: „Specializace probíhá od advokátů, koncipienti se pohybují ve všech oblastech.“

Preferujete spíše výchovu nového advokáta nebo získání zkušeného?

B.H.: „S výchovou máme lepší zkušenosti.“

S.D.: „Záleží na lidech. Je to tak i tak. Nedávno k nám přešla s jednou koncipientkou na partnerskou pozici z Schönherr zkušená advokátka Veronika Odrobinová. Díváme se z hlediska společných hodnot, co je nejlepší. Nebráníme se „mini týmům“, kdy přijdou z nějaké firmy dva tři právníci.“

B.H.: „Důsledek krize je to, že volní na trhu bývají hodně dobří lidé. My jsme zase atraktivní pro právníky z mezinárodních firem.“

Jaké máte vy osobně požadavky na lidi, kteří ve vaší kancelář pracují?

S.D.: „To, co se osvědčilo jako nejuniverzálnější kritérium, je zaujetí pro právníckou práci. Koho to baví a vidí v tom seberealizaci, ne jen peníze a status, u toho je předpoklad, aby se nám společně dělalo dobře. Dále samozřejmě loajalita, odborná schopnost.“

B.H.: „Například u životního prostředí nemusí být právník vyloženě technik, ale musí mít zájem, být zapálený.“

© 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](#)