

Na návštěvě u HOLEC, ZUSKA & PARTNEŘI

eFocus

„Střední kancelář našeho typu je mimo jiné vedena k tomu, aby si v zájmu funkčnosti na trhu hledala obory, které nejsou úplně běžné. Které jsou zároveň na trhu prodejné,“ říkají za kanceláři Holec, Zuska & Partneři Pavel Holec a Karel Zuska.

Fakta

Název: [HOLEC, ZUSKA & PARTNEŘI](#)

Adresa: Palác Anděl, Radlická 1c / 3185, 150 00, Praha 5

Založení: 1990

Právníků: 16

Celkově: 20

Ocenění: Právník roku 2005 (Development), Právnická firma roku 2012, v kategorii Práva duševního vlastnictví

Rozhovor s Pavlem Holcem a Karlem Zuskou



Karel Zuska

Pavel Holec

Vyhráli jste Právnickou firmu roku 2012, v kategorii Práva duševního vlastnictví.

Karel Zuska (K.Z.): „Měli jsme radost a bylo to příjemné překvapení. Na druhou stranu je pravda, že tento obor patří mezi naše specializace, této oblasti se věnujeme dlouhodobě. Shodou náhod tato oblast přinesla synergii s jinou naší specializací, a to je výzkum, vývoj a inovace. Otázky ochrany duševního vlastnictví tam nabyly úplně jiných rozměrů. Řádná ochrana duševního vlastnictví je podmínkou toho, aby byly projekty financovány. Aby nedocházelo k nedovolené veřejné podpoře.

Musí být zachovány výsledky pro danou organizaci. Je to obor vysokých škol a výzkumných organizací, které s tím nemají tolik zkušeností.“

Jaké jsou základní znaky, které vypovídají o vaší kanceláři?

Pavel Holec (P.H.): „Na trhu se pohybujeme od roku 1990. Užili jsme si tak doby, kdy jsme patřili mezi největší kanceláře, na přelomu roku 1999 a 2000, než došlo k rozdělení kanceláře. To nás dostalo do ranku kanceláří střední velikosti. V tom ranku se držíme. Za výhodu současného uspořádání při řízení obchodů považujeme to, že jsme dva partneři, což je celkem neobvyklé. Máme rozdělenou soukromou a veřejnou agendu, tedy soukromou v mé gesci a veřejnou v Karlově. Téměř vše prochází nejenom přes manažery odpovědné za jednotlivé úseky, ale i přes nás dva. Jsme partneři, kteří nechodí po golfu, ale dohlíží nad prací. Jednak nás to baví a jednak si myslíme, že to tak má být. Ostatně je řada klientů, kteří takto osobní přístup velmi oceňují.“

K.Z.: „Aktuální velikost kanceláře sama vyplynula z požadavků. Navíc nejsme megalomani ani příznivci cesty samostatných právníků. Velikost nám umožňuje ve velmi podobném složení udržet kvalitní kádr lidí po celou dobu. Například krizí, kdy celá řada subjektů dramaticky snižovala stavy nebo odměny, jsme prošli ve velmi podobném složení. Ukazuje se, že kancelář v této velikosti umí udělat jakékoliv velké transakce s velkými poradenskými kancelářemi i jednat s menšími klienty. To nám umožňuje relativní cenovou flexibilitu.“

Nejsou ty obory až moc velké? Soukromé právo pro jednoho a veřejné pro druhého partnera?

P.H.: „Jsou. Ale není to tak, že by například Karel nebyl schopen dělat soukromoprávní záležitosti. My jsme jako kancelář začínali pouze se soukromým právem. Stranou jsme nechávali daňové záležitosti, rodinné, trestní právo. Profilovali jsme se na obchodní právo a vše, co s tím souviselo. K veřejnému sektoru jsme přešli zhruba před osmi lety. Příležitost u veřejného sektoru byla poměrně velká a představuje dodnes významnou část toho, čím se zabýváme. Proto jsme se při počtu partnerů „dva“ dohodli, že základní gesci nad veřejným sektorem bude mít Karel (smích).“

K.Z.: „Je to široký záběr, který neumožňuje partnerům zlenivět (smích) a nesledovat právní vývoj.“

Máte aktuálně šestnáctičlenný tým právníků. Jsou univerzalisté?

P.H.: „Role na pracovní právo nebo duševní vlastnictví nemáme zdvojované. Tu záležitost musí ovládat partner i manažer.“

K.Z.: „Podmínkou angažmá všech našich manažerů je nejenom univerzální schopnost poskytovat služby v každém z oborů na standardní úrovni, ale každý z nich má „svou“ specializaci, v níž vyniká. Tím dává vyniknout i kanceláři. Je to o míře specializace a přidané hodnoty, které nabízíte klientovi.“

P.H.: „Specializace se časem mění. Zejména v době úzké spolupráce s KPMG jsme byli téměř dominantně profilováni na fúze a akvizice.“

Částečně se vrátím k začátku, v roce 2005 jste získal (Pavel Holec) prestižní ocenění Právník roku v oboru Development.

P.H.: „Ano. Bohužel transakce z tohoto sektoru se díky krizi značně omezily.. Možnosti, jak se v tomto oboru udržet na úrovni jako před krizí, jsou zejména pro střední kancelářponěkud omezeny.“

Ve vaší kanceláři se praxe nejenom papírově prolínají. Jaké ale považujete za nejdůležitější?

K.Z.: „Uvědomujeme si, že se na trhu pohybuje přes 10 tisíc advokátů. V Praze je nadto poměrně velká koncentrace velkých kanceláří. Střední kancelář našeho typu je mimo jiné vedena k tomu, aby si v zájmu funkčnosti na trhu hledala obory, které nejsou úplně běžné, jsou svým způsobem výjimečné. Které jsou zároveň na trhu prodejné. Vedle běžných obchodních aktivit je specializace v pracovním právu využívána celou řadou klientů a to i v související sporové agendě. Oblast duševního vlastnictví by v běžné agendě nebyla až tak výjimečná, patentových zástupců působí celá řada. My nadto řadu výkonů zadáváme spolupracujícím externistům. Ale do oboru výzkumu a vývoje přichází miliardy z evropských fondů a další peníze ze státní podpory. Ochrana je podmínkou

řádného a hospodárního nakládání s penězi. Najednou je to specializovaná a vyhledávaná oblast. Ve veřejné části jsme jednou z mála kanceláří, které realizovaly projekty spolupráce veřejného a soukromého sektoru.“

A to přes všechny kritiky tohoto oboru.

K.Z.: „Přesně. Státní PPP projekty se příliš nezdařily. My jsme ale zejména v regionálním a municipálním měřítku realizovali řadu projektů, které jsou velmi ceněny a bez využití metody PPP by nikdy nebyly úspěšně realizovány. Specializace tam vznikla tím, že nemnoho kanceláří v tom bylo schopno fungovat.“

Pomohly Vám specializace vykrytí výpadek v ostatních oborech? Ať už jde o zmíněný development nebo fúze a akvizice...

K.Z.: „Byla to určitá dávka naší prozíravosti. Ještě před příchodem hlavních peněz z evropských fondů, v době, kdy nebyl veřejný sektor ještě tak zajímavý a hodinové sazby zde uplatnitelné se nepodobaly těm privátním, jsme byli schopni se domluvit a dlouhodobě do tohoto oboru investovat. Následně jsme byli připraveni a s týmem jsme vykryli určitý pokles v privátním sektoru.“

Jak byste zhodnotili rok 2012? Vrací se „pozitivní nálada“ na trhy?

P.H.: „Nemyslím si, že by byl loňský rok zlomový. Nenaznačil, že by tu byl obrat k lepšímu. Přesto jsme zaznamenali lepší výsledky než v předchozích letech, jak v soukromém, tak veřejném sektoru. Pro nás rok 2012 úspěšný byl. V soukromé sféře se necítím povolán hodnotit, zda letošní rok bude lepší. Pozitivní je, že i v roce 2013 pokračujeme na projektech, které se v roce 2012 nepodařilo dokončit.“

Takže jste optimisté.

P.H.: „Určitě. Jen zatím nemůžeme říct, že se situace vrátí zpět z hlediska vytížení a sazeb tam, kde byla okolo roku 2004, 2005.“

Jedno z několika hesel na vašich webových stránkách zní „Mezinárodní rozsah“. Jste dva čeští partneři. Jak si mám tedy váš mezinárodní rozsah představit?

P.H.: „Fungujeme v evropském rozměru a máme ambice fungovat na transakcích, které jsou nadnárodního rozměru. Je tak účelné, abychom byli součástí širšího řetězce. Poté, co jsme skončili rámcovou smluvní spoluprací s KPMG včetně její mezinárodní sítě právních firem, hledali jsme jiné smysluplné zapojení. Hodnotili jsme, jaké jsou fungující právní aliance. V roce 2008 jsme vstoupili do International Alliance of Law Firms, která pokrývá zhruba 60 zemí. Jde o kanceláře střední velikosti. Pro nás je aliance zajímavá nejenom jako platforma pro výměnu názorů z hlediska způsobu fungování nebo cenových parametrů. Je to také příležitost vyhovět potřebám našich klientů.“

K.Z.: „Vedle toho jsme docela atraktivními partnery pro různá konsorcia, která vznikají na bázi ad hoc pro různé projekty. Spolupracujeme s tzv. Velkou čtyřkou auditorských firem, nikoliv na bázi exkluzivity, ale jsme tam v řadě projektů v multidisciplinární práci.“

P.H.: „Standardně jsme také partnerem pro velké mezinárodní kanceláře, které tu nemají zastoupení. Aliance není na exkluzivní bázi, což je výhodou.“

„Střední velikost“ je pojem, který se v našem rozhovoru používá často. Neplánujete přeci jen rozšíření, alokování právníků do jiného města?

P.H.: „Z hlediska toho, jak fungujeme, nepocítujeme naléhavou potřebu zřizovat kancelář v Brně nebo Ostravě. Existovalo několik důležitých klientů, kteří tam fungují, ale nikdy ta situace nabyla dostatečně naléhavá, abychom tam zřídili pracoviště.“

K.Z.: „Naše republika je dostupná. V současné době se advokacie provozuje (bohužel) více po drátech než osobních vztazích. Nebyl tu důvod, proč zřizovat pobočky. Nehledě na to, že v řadě projektů obsluhujeme celou republiku.“

Naznačili jste, že váš tým je relativně neměnný. Čím si to vysvětlujete?

K.Z.: „Slušné zacházení, kompetitivní odměna, zajímavá práce a skromnost, z pohledu partnerů (smích); bez ohledu na to, jak jsou naši lidé skvělí, vždy jim vymyslíme něco, co se společně učíme. Znam fungování jiných kanceláří, kde jsou partneři spíše kapitáloví, než že by vstupovali do každodenní práce. Lidé u nás si váží toho, že jsme pracujícími partnery.“

Prostor pro nové kolegy by byl?

P.H.: „Bude-li to smysluplné, je prostor i na růst kanceláře. Počet není modlou. Dovedu si představit, že střední kancelář má třicet lidí. Chceme zachovat způsob fungování.“

K.Z.: „Převážná většina manažerů kanceláře jsou našimi odchovanci.“

A jaké požadavky máte na vaše právníky?

K.Z.: „Absolutní odbornost ruku v ruce s lidským rozměrem. Pokud se k tomu snoubí skromnost...“

P.H.: „A loajalita...(smích)“

K.Z.: „Tak je to ideální kombinace.“

© 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](#)