12. 11. 2014

ID: 95930

Na návštěvě u Jansa, Mokrý, Otevřel & partneři

eFocus

„Velké advokátní kanceláře naráží na Ostravsku na problém vlastních cen," tvrdí v rozhovoru Lukáš Jansa a Lukáš Mokrý. Ostrava je podle nich takový trochu drsný Východ. „Abyste si získal důvěru klienta, nemůžete před ním sehrát divadlo o tom, jak jste úžasní, kolik máte advokátů a klientů, jak to někdy bývá v Praze," tvrdí s tím, že jsou oba navíc zaměstnavatelé, kteří moc neodpouští chyby. „Pokud ano, tak jen jednou," dodávají.

Fakta

Název:	Jansa, Mokrý, Otevřel & partneři s.r.o., advokátní kancelář
Adresa:	Sokola Tůmy 16, 709 00, Ostrava
Založení:	2004
Právníků:	5
Celkem:	10
Ocenění:	doporučovaná kancelář v kategorii Právo informačních technologií - Právnická firma roku 2014

Rozhovor s Lukášem Jansou a Lukášem Mokrým

Lukáš Jansa

Lukáš Mokrý

Co je pro Vás na Vaší kanceláři to nejzásadnější, nejstěžejnější?
Lukáš Mokrý (L.M.): „Je to komplexnost služby pro firemní klientelu, která si žádá řešení každodenních problémů od pracovního práva, přes obchodněprávní věci po složitější záležitosti. To vše jsme schopni pokrýt, i když se zaměřujeme na vysoce specializované obory. Proto nás hledají firmy z celé republiky i zahraničí."
Lukáš Jansa (L.J.): „Při založení advokátní kanceláře jsme si řekli, že advokacii budeme dělat trochu jinak. Přitom vznikla myšlenka vybudovat u nás nejspecializovanější kancelář v oboru, který byl v počátcích, a to je oblast práva informačních technologií. Věděli jsme, že je před námi obrovský kus práce a dlouhá cesta. Dnes, když se ohlédneme, tak mám dobrý pocit, že se nám s Petrem Otevřelem a Petrem Mališem podařilo posunout oblast softwarového a internetového práva přece jenom o velký kus dopředu. Každý měsíc publikujeme nové odborné články z oblasti, která je většině advokátů vzdálená. Uveřejnili jsme na internetu či v odborných časopisech přes 350 článků, napsali již v druhém vydání knihu „Softwarové právo", realizovali ca 50 přednášek v rámci konferencí či seminářů."

Pro koho primárně pracujete?
L.J.: „Polovinu naší klientely tvoří IT firmy, pak významnou část korejské firmy.
L.M.: „S investicí na Severní Moravě nepřišla jenom společnost Hyundai. Nabalilo se dalších padesát korejských firem, my jich máme kolem pětadvaceti. U korejské klientely jsme si vybudovali důvěru, a to je pro nás stěžejní."
L.J.: „Nejde o to míc nejvíc advokátů v Ostravě, jde nám o to dělat práci co nejkvalitněji. Naštěstí ta práce je natolik zajímavá, že nás stále baví."

Považujete se tedy za butikovou kancelář?
L.J.: „Pokud jde o IT a ochranné známky, to určitě ano. Ale i přesto se nevyhnete řešení souvisejících právních problémů, jako jsou firemní, obchodní a pracovněprávní záležitosti. To je podle mého přirozená součást."

Když se zaměříme na Vaše webové stránky, máte pod sebou řadu portálů. Třeba o právu IT, úschovách, zakládání společností. Jaké je jejich propojení?
L.M.: „Pochopili jsme, že webové stránky jsou marketingovým médiem tohoto století. Přišlo nám, že jedny obecné stránky advokátní kanceláře dostatečně nezvýrazní produkt a službu, kterou nabízíme. Pro určité specializace jsme proto vytvořili vlastní webové stránky. Vše je přitom pod hlavičkou naší advokátní kanceláře."
L.J.: „Nejde o to soustředit veškeré informace, které naše kancelář vyprodukuje v podobě odborných textů, na jedné stránce. Klientela hledá konkrétní řešení konkrétního právního problému a my o něm publikujeme. Ten důvod je zřejmý - advokáti nesmí přímo oslovovat potenciální klienty, čehož se držíme. Nicméně tímto zároveň odborně vzděláváme i konkurenční advokátní kanceláře (smích), což nás motivuje být odborně o krok napřed."

Narazili jste někdy s tím, že nepůsobíte v Praze, ale v Ostravě?
L.J.: „Někdy ano. Naštěstí drtivá většina našich mimoostravských klientů ale problém nemá. Dnes můžete poskytovat kvalitní právní služby nejen osobně, ale prostřednictvím videokonferencí, obsluhovat klienty přes email. Některé z nich jsme neviděli třeba několik let a to s nimi komunikujeme téměř denně."
L.M.: „Klienti si na tento způsob komunikace rádi zvykli. Šetří jim jejich čas a konečně náš taky."

Možná jste předzvěst „obávané" budoucnosti poskytování právních služeb, kdy nebudou fyzicky potřeba právníci.
L.J.: „U nesporářů určitě. Nemáme s tím problém a fungujeme tak. Potkávat se s klientem je ztráta času pro obě strany. Raději pracujeme, než abychom si s klienty dlouze a neefektivně povídali."
L.M.: „Hlavně v oblasti IT klienti preferují kontakt na dálku. Je to daleko rychlejší."

Proč by se měli absolventi práv zaměřit na právo IT?
L.J.: „Je to nejdynamičtější obor vůbec a dlouho bude. Pokud se na něj chce někdo zaměřit, musí vyvinout obrovské úsilí, aby IT prostředí porozuměl."

Je v Česku této oblasti práva přikládán dostatečný význam?
L.J.: „Poslední dobou je prezentace IT práva úplně někde jinde než před 10 lety. Je tu pár vybraných advokátních kanceláří, které se tomu věnují jak po publikační, tak prezentační stránce. Za nedostatečnou považuji spolupráci fakult s odborníky z praxe."
L.M.: „Co také pokulhává je soudnictví."

Není právo IT ideální spíš pro rozhodčí řízení?
L.J.: „Ne nutně, rychlost rozhodčího řízení je vykoupena značnou nejistotou, protože spory z dodávek komplexních informačních systémů jsou obvykle dost složité a komplexní. Riziko, že bude v rozhodčím řízení opomenuto důležité tvrzení nebo důkaz, může být značné a nemožnost toto korigovat u odvolacího soudu považujeme v takovém případě za nešťastné. Ale vždy záleží na povaze vztahu a postavení našeho klienta, v některých případech rozhodčí doložku naopak doporučíme."

Ale nejedná se o klasické sporné právo…
L.J.: „Přesně. My se v podstatě nesoudíme, všechny spory řešíme prevencí v podobě dostatečně kvalitních smluv. V drtivé většině případů směřuje spor k dohodě. Jak IT firma, tak její zákazník se drží vzájemně v pasti. Řešením není ukončit vztah a dlouhodobě se soudit, musíte se domluvit."

Jak moc Vám komplikuje život evropská legislativa?
L.J.: „Není to zásadní. IT právo vnímám jako smluvní. Je na vás, jak právo rozvinete. Pokud jde o doménové právo, tak směrnice jsou dle mého v zásadě dostačující."
L.M.: „Jestli nějaká legislativa z Bruselu něco komplikuje, tak klientům. Právníkům ne. Těm dává práci (smích)."

Čím se vyznačuje český trh právních služeb?
L.M.: „Neshledávám zásadní rozdíly, alespoň ne v segmentu, ve kterém se pohybujeme my. Nedokážu posoudit, jak je to v jiných oblastech. Když jsem se bavil s kolegy z Polska nebo Německa, nevidím větší rozdíl ve způsobu poskytování služby a fungování kanceláří."

Jsou vůbec čeští klienti zvyklí platit za přidanou hodnotu právní služby, kterou dostanou?
L.J.: „Je rozdíl v tom, co nabízíte za službu a v jaké kvalitě. Musíte také rozlišovat oblast, v jaké se klient pohybuje. Když působí velké advokátní kanceláře na Ostravsku, naráží na problém vlastních cen. My vysoké provozní náklady logicky nemáme. Klienti z Ostravska vyžadují otevřenost, upřímnost a kvalitu za podstatně nižší ceny než jsou v Praze. Na to velké kanceláře naráží. Abyste si získal důvěru klienta, nemůžete před ním sehrát divadlo o tom, jak jste úžasní, kolik máte advokátů a klientů, jak to někdy bývá v Praze. Jsme takový trochu drsný Východ, „Ostrau". Klienta si musíte získat tím, že ho přesvědčíte o tom, že svou práci děláte hodně dobře za rozumné peníze. Musí vám jít o klienta, což je klíčová cesta k získání důvěry. O to lépe se nám expanduje z Ostravska do Prahy či jiných měst mimo náš kraj."

Vy ale na svém webu píšete, že máte „mladý a dynamický tým"…
L.J.: „Je hodně mladý a hodně malý (smích)."
L.M.: „Máme to tam napsané už deset let, tehdy jsme byli i my mladí… Tým je složen z pěti advokátů, celkově do deseti lidí."
L.J.: „Takže v podstatě to stále platí. Plus máme nasmlouvané advokáty, které využíváme na různé spory, kteří nám substitučně pomáhají po celé republice."

Jakou máte fluktuaci?

L.J.: „Občas je vysoká, ale pokud už se někdo vykrystalizuje v týmu, zůstane u nás dlouho a služby, které poskytuje, jsou na velmi vysoké úrovni. Jsme zaměstnavatelé, kteří moc neodpouští zásadní chyby. Pokud ano, tak jen jednou."

Neplánujete se rozrůst?
L.M.: „Ano, ale pozvolně. Nebereme všechny právníky, kteří přijdou s referencí a nemáme je vyzkoušené. Bereme spíše koncipienty a snažíme se je posunout. Někdy je to docela těžké."
L.J.: „Měli jsme příležitost spojit se s jinými advokátními kancelářemi, ale odmítli jsme to. Nechceme mít třicet právníků. I životně jsme se posunuli tak, že práci nevnímáme jako cíl, ale jako cestu. Nechceme se za každou cenu obětovat práci…"

Vy spíše tedy stojíte trochu stranou a v klidu pozorujete dění ve „velké advokacii"…
L.J.: „Logicky někteří klienti vítají to, že jsme z Ostravy a naše náklady a tím i ceny jsou nižší při stejné, respektive v IT i vyšší kvalitě práce. Nemusíme až tak moc bojovat s konkurencí."
L.M.: „Nejsme velká kancelář, která musí utáhnout velké režie a desítky zaměstnanců. Nemusíme bojovat s tím, že by nám někdo z odchozích zaměstnanců přetahoval klienty. To se nám vyhýbá a nikdy jsme to neřešili. Můžeme dělat pro velké klienty s výhodou toho, že nám je někdo jiný horko těžko přetáhne. V tom máme vysoce konkurenční výhodu. Jak kvality, tak ceny."
L.J.: „Rádi v klidu pozorujeme ty velké kohouty na malém smetišti… (smích)"

To je jistě pro „klid v práci" velkou výhodou.
L.J.: „Bezpochyby. Navíc máme jednu zásadu. Dokud se podstatně neustoupí korupční prostředí u nás, tak se nikdy nebudeme účastnit veřejných zakázek. Po zkušenostech ve více než dvaceti výběrových řízeních, které byly buď zrušeny, nebo zadány jiným způsobem než obvyklým jsme tuto oblast opustili."
L.M.: „Služby klientům v oblasti veřejných zakázek poskytujeme, ale sami o nic neusilujeme. Je to ztráta času."

Za deset let se Vám podařilo vybudovat středně velkou, úspěšnou advokátní kancelář. Co by bylo největším problémem, kdybyste začínali dnes?
L.J.: „Vzhledem k tomu, že nikdo ze společníků, kteří jsme kancelář zakládali, tehdy neměl žádné kontakty ani klienty, museli jsme začít z nuly. Znovu bych nechtěl zažít to, že musím celý rok spát ve spacáku v kanceláři a pracovat patnáct hodin denně."
L.M.: „Model, který jsme nastavili, je aplikovatelný i dnes. Výzvou je každodenní boj o práci či klienta. Ani nevím, zda je konkurence vyšší. Kanceláří přibylo… O etablovaných kancelářích v Ostravě už ale tolik slyšet není. Takže na konkurenci nenarážíme."
L.J.: „Musíte získat reference, které přijdou s publikováním a tvrdou prací. Je to neuvěřitelná dřina, které musíte hodně obětovat. Ne každý je ochotný do toho jít s nejistým výsledkem."

Ostatně projektů máte víc než dost…
L.J.: „Jsem trochu hyperaktivní a stačí mi pár hodin spánku. Jediné co mě dnes už naštěstí příjemně zatěžuje je cestování po horách."

Pokud jde o budoucnost Vaší advokátní kanceláře, kam směřujete?
L.J.: „U IT a ochranných známek se budeme vždy snažit být na špici v celé České republice. Z naší strany bude vždy maximální důraz na prohlubování odbornosti a na kvalitu právních služeb. Máme ale i právníky, kteří mohou klientovi nabídnout „to ostatní"."
L.M.: „Je to synergie. Obecná advokacie je základ, IT je pak specializace, která přitáhne specializované klienty. I ti samozřejmě řeší pracovněprávní záležitosti, potřebují pomoci s nájemní smlouvou nebo se změnou právní formy. Na druhou stranu i klienti mimo IT obory řeší implementaci systémů."

A co Pro Bono?
L.M.: „Když máme klienta se zajímavým start-upovým projektem a víme, že věnuje úsilí a finance do nastartování svého podnikání, snažíme se ho podpořit. Ne zadarmo, nedeformujeme trh, ale za zvýhodněné podmínky. Takových případů máme hodně.“
L.J.: „Pak jsou projekty mimo poskytování právních služeb. Například projekt chcemepomahat.cz, což je moje osobní úsilí. Mám ještě řadu plánů, jak tento projekt posunout dál. Jen na to musím najít energii a té mám na rozdíl od času stále naštěstí dost.“

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