

Na návštěvě u Kinstellar

eFocus

Kancelář Kinstellar vstoupila na trh jen pár týdnů po pádu investiční banky Lehman Brothers, v době začátku světové recese. Přesto se partnerům a právníkům podařilo vybudovat úspěšnou firmu, která se dalších otřesů na trhu nebojí. „Jsem optimistický v tom, že kdyby přišla další vlna, relativně dobře se s tím vypořádáme,“ říká v rozhovoru partner kanceláře, Lukáš Ševčík.

Fakta

Název: Kinstellar, s.r.o., advokátní kancelář
Adresa: Palác Myslbek, Na Příkopě 19, 117 19 Praha 1
Založení: v lednu 2001, pod jménem Kinstellar působící od listopadu 2008
Právníků: 35
Celkově: 120 (celosvětově)
Ocenění: The Lawyer European Awards 2010- Emerging Law Firm of the Year 2010;
The Lawyer European Awards 2011 - Law Firm of the Year: Central Europe (Finalist);
Global Law Experts 2011 Awards - Business Law Firm of the Year - Czech Republic;
Chambers Europe Awards for Excellence - Client Service Award 2012;
The Lawyer European Awards 2012 - (Law Firm of the Year: Central and Eastern Europe - Shortlisted).

Rozhovor s Lukášem Ševčíkem, Managing Partnerem Pražské kanceláře Kinstellar a členem firemního managementu (Firm management Committee)



Historie kanceláře „Kinstellar“ se datuje od roku 2008. Přesto jsou pro kancelář důležité některé starší milníky...

„Ano. Rok 2008 není naším začátkem, ač se tak jeví. Pouhým nahlédnutím do obchodního rejstříku zjistíte, že kancelář vznikla k 2.1.2001. Historie kanceláře ale sahá ještě daleko dále, a to až do roku 1992, takže vlastně letos slavíme na českém trhu už dvacetileté jubileum. Na začátku se kancelář jmenovala Alliance Praha. Poté, v roce 1999, došlo ke sloučení této Alliance of European Lawyers s britskou kanceláří Linklaters a vznikla tak Linklaters & Alliance a od roku 2001 jsme na trhu vystupovali jako Linklaters. V roce 2008 jsme se po vzájemné dohodě s Linklaters velice přátelsky rozdělili. Linklaters na těchto trzích už nepůsobí a byli rádi, že svou síť ve střední a východní Evropě převezmeme. Seniorní tým nám tedy zůstal už od doby Linklaters, dokonce máme mezi dnešními Partnery takové, kteří v kanceláři působí již od doby Aliance. Trh nás určitě nevnímá jako nováčka.“

Použil jste pojem „přátelské rozdělení“. Po něm jste se vydali směrem na východ, proč tím směrem?

„Rozdělení, nebo lépe jakýsi management buy-out určitě proběhl velice přátelsky, protože bylo zřejmé, že si nebudeme vzájemně konkurovat a budeme nadále spolupracovat na společných projektech. Ale to je již 4 roky za námi. Co se týče zaměření na východ, tak jsme Kinstellar zakládali s tím, že ve Střední, Východní a Jihovýchodní Evropě vidíme velký potenciál. Vždy jsme ho tam viděli. Za dob Linklaters se nám ne úplně dobře dařilo přesvědčit londýnský management o tom, že by stálo zato v tomto regionu otevřít další kanceláře třeba v Istanbulu, protože Turecký trh je obrovský a velice zajímavý z ekonomického hlediska. Dnes se ukazuje, že jsme měli pravdu a jsme rádi, že jsme poměrně rychle a jako jedna z prvních mezinárodních kanceláří otevřeli vlastní pobočku v Istanbulu. Při založení Kinstellar jsme určitě nezačínali s myšlenkou - a dnes tomu není jinak - že bychom chtěli konkurovat velkým světovým právním firmám, které mají působíště hlavně na západě. Chtěli jsme jim a ostatním klientům naopak nabídnout nezávislou kancelář, která poskytuje pro velké světové hráče kvalitu, na kterou jsou zvyklí na západních trzích, regionálně zaměřenou na tržní niku ve Střední a Východní a Jihovýchodní Evropě. A to se nám, myslím, dosud daří.“

Jeden z milníků rozvoje kanceláře byl rok 2008, který je spojován s nástupem ekonomické recese. Jak se vám podařilo se v této době rozvíjet?

„Nechci říct, že to nebylo těžké. Naše oddělení se plánovalo delší dobu a byla tam přechodná lhůta, během které jsme přecházeli na vlastní, oddělené systémy a připravovalo se vše pro vznik nové kanceláře Kinstellar. Když jsme se začali v květnu 2008 připravovat na vstup na trh, byl jako den D stanoven 1. listopad. To nakonec bylo zhruba šest týdnů po pádu Lehman Brothers. Pro začátek nové transakční kanceláře jsme si nemohli vybrat lepší dobu (smích). Pomohlo nám, že jsme si udrželi vztahy s klienty, kteří v nás věřili a věděli, že zůstal tým, který znají a s ním výborná práce pro ně.“

Máte pocit, že máte za ty čtyři roky v tomto regionu „pevnou půdu pod nohama“?

„Vnímáme se tak, že jsme se vždy na tento region soustředili. Pohlížíme na tyto trhy jako na „naš trh“, a to po dobu již více než 10ti let. Dnes úzce spolupracujeme se spoustou jiných významných kanceláří, nejenom s těmi ze sítě Linklaters, dále také pro mnohé významné klienty, pro které jsme třeba dříve nemohli být čini. A naše nezávislá ocenění jsou též velmi jednoznačná, že nás trh vnímá jako přední kancelář. Myslím, že je to víc než jen pevná půda, stojíme na skále.“

V současné době působíte v šesti zemích.

„Byly to čtyři zakládající kanceláře. Česká republika, Slovensko, Maďarsko a Rumunsko. Mezitím jsme otevřeli Turecko a Srbsko a aktivně sondujeme další trhy.“

Jaká je pozice pražské kanceláře?

„Kinstellar jsme začínali budovat ze zkušenosti, že jsme vždy měli centrálu. Ta nám ale odpadla a mezi čtyřmi zakládajícími kancelářemi nebyla. V každé kanceláři bylo několik partnerů, kteří se rozhodli Kinstellar založit. Rozhodli jsme se, že centrálu nepotřebujeme. Nelze tedy říct, že Praha je centrálou, ačkoli zde v Praze je dost významné zázemí centrálního vedení. Sídlo tu má Jason Mogg jako Firm Managing Partner. Dále je tu umístěna velká část firemního IT oddělení, v Praze máme

data center, ale je zde také centrální oddělení Risk&Compliance. Praha má důležitou roli. Samozřejmě centrální management je rozmístěn i do dalších zemí, kde Kinstellar působí. Nepotřebujeme a nechceme mít centrálu.“

Jaké má ona decentralizace výhody a nevýhody? Třeba z pohledu spolupráce mezi kanceláři.

„Nevýhody jsou spíše administrativního rázu, s tím se vždy dá něco dělat. Ty nevidím jako závažné. Výhodou ale naopak určitě je, že spolupráce a komunikace je velice intenzivní. Vnímáme se jako jedna firma, která má své pracovníky rozložené v různých lokacích. Nejedná se o nezávislé kanceláře, jsou velice silně propojené, ze všech hledisek. A je samozřejmě, že tak spolupráce na projektech a pro mandanty probíhá velice úzce.“

Jak jsou ve vaší kanceláři rozloženy obory?

„Jsme tradičně transakční kancelář. Vždy jsme byli. I po naší přeměně do Kinstellar se to až tak moc nezměnilo, ač je žádoucí, aby podíl netransakčních klientů přibýval. Zhruba polovina naší práce spočívá v M&A a souvisejících oborech. Pod stříškou korporátního oddělení se nachází i menší oddělení zabývající se také soutěžním právem, litigací či pracovním právem. Čtvrtina kanceláře tvoří oddělení pro bankovníctví, finance a kapitálové trhy a druhá čtvrtina se věnuje nemovitostem.“

Vy osobně, předpokládám, upřednostňujete „váš obor“, M&A...

„Tak určitě, M&A považuji za desetiboj, královskou disciplínu (*smích*).“

V rámci Právnické firmy roku 2011 jste se objevili mezi doporučovanými kanceláři v oblasti nemovitostního práva.

„V hledáčku odborných médií jsme často, ať už se jedná o mezinárodní média, jako je The Lawyer, Legal Week, Chambers and Partners a další. Ocenění v oblasti nemovitostí svědčí o kvalitě našeho týmu a naší práce v této oblasti, máme zde také několik velmi významných klientů, ale je to jen jedna z těch oblastí, které se věnujeme, i v těch ostatních pro klienta děláme kouzla.“

Jsou obory, na které se ještě plánujete zaměřit?

„Pokoušíme se držet palec na pulsu trhu. Vidíme, že jsou určité obory, které se dost dynamicky rozvíjejí. Například nová praxe, kterou jsme tento rok rozvinuli, i když její název má trochu marketingový nádech, je „Compliance, Risk & Sensitive Investigation (CRSI)“. To je praxe, která vznikla z potřeby klientů, prověřit obchodní praktiky svých vlastních zaměstnanců, dodavatelů nebo obchodních partnerů. Jde to až do oblasti, která se týká investigací, souvisejících s možnou korupcí. Tady jsme určitě mezi kanceláři, které jsou na trhu velice dobře známy a kde zaujímáme jedno z předních postavení. Druhá praxe je širší, oblast zdravotnictví, tedy ‘Healthcare & Life Sciences’. V této oblasti jsme též velice aktivní a v průběhu tohoto roku jsme těmto aktivitám dali trochu organizovanější formu odborné skupiny. Na jedné straně jsou tyto oblasti velice dynamicky se rozvíjející pole působení, na druhé straně pomáhají nás trochu posunout z čistě transakční práce do oblasti ostatního poradenství.“

Je to tedy hlavně o lidech, kteří v kanceláři jsou?

„Samozřejmě, právníčina je vždy o lidech, jak na straně kanceláře, tak u klienta. A vybudování právní praxe v určitém oboru či odvětví vždy souvisí s někým, kdo bude mít v kanceláři tuto oblast jako své hobby, bude se o ni starat a rozvíjet ji. Dalším příkladem může být naše silná pozice v oblasti energetiky nebo telekomunikací, protože se o tyto oblasti moji Partneři velice pečlivě starají a rozvíjejí je. Vždy jsme v těchto oblastech pracovali a máme tam významné klienty. A jelikož se tyto oblasti vyznačují rozsáhlou regulatorikou, je potom přirozené, že jsme rozšířili naši činnost i na jiná pole, která fungují podobně, jako právě například zdravotnictví.“

Považujete se za velkou advokátní kancelář?

„Náš tým má pětadvacet právníků, i s koncipienty. To na trhu není natolik velká kancelář. My ani nechceme soutěžit o pozici největší kanceláře, čistá velikost nemá moc velkou vypovídací hodnotu. Musí to dávat smysl. Máme zkušené advokáty, lidi s dlouholetou praxí, kteří ke stolu vždy něco přinesou. To je pro nás důležité.“

V blízké budoucnosti tedy neporoste?

„Bude to vždy trochu kolísat s trhem. Někdy to půjde nahoru, někdy dolů. Určitě ale nemáme plány pražský tým nějak radikálně rozšiřovat. Růst v regionu je samozřejmě jiná otázka, tady bychom určitě rádi viděli více našich vlaječek na mapě.“

Z hlediska budoucího chování trhu jste optimistou nebo pesimistou?

„Já jsem zásadně optimista. Ale co se týče trhu a ekonomické situace...je těžké rozlišovat vlny a vlnky. Ta velká v roce 2008 byla dost poznatelná. Teď je euro-krize. Další vlna samozřejmě může přijít, nemám křišťálovou kouli. Člověk nemůže vše plánovat příliš dopředu. Zvládli jsme proplout velkou tsunami vlnou při našem vzniku, teď zvládáme také tu evropskou, takže jsem optimistický v tom, že kdyby přišla další, relativně dobře se s tím vypořádáme.“

Jak už řekl v rozhovoru, Lukáš Ševčík je optimistou. A tak kolem sebe také sdružuje lidi s pozitivním přístupem k práci i klientům. S lehkou nadsázkou by se tak dalo říct, že pokud klient hledá optimisty, měl by přijít do Kinstellar. Zároveň dodává, že je pro něj důležité mít v kanceláři týmové hráče.

„Nepamatuji si za posledních víc než deseti let, že bych viděl jediný případ, na kterém pracuje jen jeden člověk. Struktura našich klientů a případů nutně vyžaduje, aby na nich spolupracovalo více lidí,“ říká s tím, že to samo o sobě vytváří „týmový duch“ v Kinstellar. Podle Lukáše Ševčíka to není dáno jen prací, ale i takovými maličkostmi jako například tím, že v Kinstellar mají fotbalový tým, který se po práci schází a čas od času se účastní turnajů, zástupci kanceláře se účastní na štafetovém běhu na pražském maratonu a celé řadě mimopracovních aktivit právníků, jako jsou projekty s dětským domovem, který kancelář podporuje v rámci svých CSR aktivit.

Mezi nejdůležitější hesla, která charakterizují kancelář, Lukáš Ševčík řadí „nezávislost, kvalitu a entusiasmus. *„Nezávislost je důležitá. Dlouhá léta jsme byli součástí velké kanceláře a nezávislost si dnes o to víc užíváme. Je to důležité i pro klienta,“* říká. Oceňuje také dobrou právníčinu a dobře odvedenou práci. *„Kvalita je velice důležitá. Rekrutujeme dobré lidi, kteří právníčinu umí na vysoké úrovni a mají ji rádi.“* K entusiasmu dodává, že člověk by měl chodit do práce rád. *„Ať už to spočívá v tom, že lidé rádi pracují na něčem, co je posouvá...anebo v atmosféře kanceláře,“* říká. Posledním heslem je „praktičnost“, která souvisí s přístupem vůči klientovi. *„Jsme velice praktičtí v tom, co děláme – no-nonsense approach. To nás na trhu vyzdvihuje a klienti, obzvlášť z anglosaského regionu, to oceňují. Soustředíme se hlavně na poskytování efektivních řešení pro klienta,“* uzavírá návštěvu u Kinstellar Lukáš Ševčík.

© 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 Kríž a partneři](#)
- [Na návštěvě u DBK PARTNERS](#)
- [Na návštěvě u Bříza & Trubač](#)
- [Na návštěvě u Hartmann, Jelínek, Fráňa](#)
- [Na návštěvě u Nedelka Kubáč advokáti](#)