

Na návštěvě u Kříž a partneři

eFocus

„Jsme kancelář, která si vždy držela stabilitu. Snažíme se kontinuálně reagovat na požadavky trhu. Naší vizitkou vždy byly a stále jsou práva duševního vlastnictví,“ říkají v rozhovoru o kanceláři Kříž a partneři Jakub Fröhlich a Jan Kříž.

Fakta

Název: Advokátní kancelář Kříž a partneři s.r.o.

Adresa: Dlouhá 13, 110 00 Praha 1

Založení: 1991

Právníků 23

Celkově: 30

Ocenění: Právník roku v roce 2007 pro prof. Kříže v oboru práva duševního vlastnictví.

Základní informace:

- Advokátní kancelář Kříž a partneři s.r.o. byla založena v roce 1991 - tehdy ještě jako sdružení fyzických osob pod označením Advokátní kancelář Kříž a Bělina
- společníky advokátní kanceláře jsou prof. JUDr. Jan Kříž, JUDr. Tomáš Dobřichovský a Mgr. Jakub Fröhlich
- právní tým je složen z 23 zkušených právních odborníků, erudovaných na špičkové úrovni nejen po stránce odborné, ale i jazykové
- advokátní kancelář poskytuje komplexní právní služby české i zahraniční klientele, a to jak při přípravě smluvních dokumentů a jiných právních úkonů, tak i v případech uplatňování nároků z nich plynoucích, včetně uplatňování před soudy obecnými, rozhodčími, jakožto i před soudem Ústavním
- Advokátní kancelář Kříž a partneři s.r.o. je od října 2008 členem International Practice Group - mezinárodní skupiny sdružující kolem 50 advokátních kanceláří a daňových poradců
- od roku 2005 je Advokátní kancelář Kříž a partneři s.r.o. jako jediná v ČR členem ICC Counterfeiting Intelligence Bureau - divize Mezinárodní obchodní komory specializované na boj proti padělkům
- advokátní kancelář má vysoké renomé mezi poskytovateli právních služeb v oboru duševní vlastnictví, IT, obchodní právo a pracovní právo

Rozhovor s partnery, Janem Křížem (JK) a Jakubem Fröhlichem (JF)



Prof. Dr.h.c. JUDr. Jan Kříž, CSc.



Mgr. Jakub Fröhlich

Začneme historií kanceláře. Ta se píše od roku 1991. Co považujete za nejvýznamnější milníky?

JK: „Jedním ze základních momentů byla spolupráce, kterou jsme zahájili s profesorem Bělinou. Před rokem 1991 to byla improvizace, kdy jsem s jedním koncipientem pouze přebíral jednotlivé případy a pracoval jsem po večerech ve své pracovně na fakultě. Zhruba v polovině roku 1991 jsme se domluvili, tehdy s docentem Bělinou, že bychom tomu dali systém, formu a řád. Došlo ke skutečnému vzniku kanceláře a začali jsme v přestavěném bytě na Vinohradech. Po roce 1993 už to začínalo mít formu, v roce 1997 jsme přešli do Dlouhé. Byli jsme s pětácti spolupracovníky ve dvou poschodích.“

V roce 2009 jste změnili formu.

JK: „Stalo se z nás s.r.o. společníky byli kromě profesora Běliny také jeho dva synové a kolegové Fröhlich a Dobřichovský. Další milník bylo to, že jsme se k 1. červnu tohoto roku dohodli na tom, že odkoupíme podíly profesora Běliny a jeho synů. Založili si svoje sdružení a působí na Smíchově. My jsme změnili obchodní firmu a ve smyslu obchodního zákoníku působíme dál ve fungování původní struktury s třicetičlenným kolektivem. Zachovali jsme převážnou část klientely a spolupracovníků.“

Které praxe jsou pro vás nejdůležitější?

JF: „Vizitkou naší kanceláře vždy byly a stále jsou práva duševního vlastnictví. Zejména z důvodu působení jak pana profesora, tak dalších odborníků z naší kanceláře, na Ústavu autorského práva, práv průmyslových a práva soutěžního na Právnické fakultě Univerzity Karlovy. Je to takovou naší vlajkovou loď. Velmi rozsáhlé zkušenosti máme, vzhledem k velkému týmu právníků, i s ostatními právními obory. Jedná se zejména o právo obchodní, jak závazkové, tak i společenstevní, včetně právních služeb při přeměnách společností a akvizicích. Dále pracovní právo, veřejné zakázky, obory související s investiční výstavbou a energetikou. Aktuálně máme také zajímavé kauzy insolvenčního charakteru a nemovitostní spory. V celém širokém spektru jak práva soukromého, tak veřejného, má naše kancelář co nabídnout.“

JK: „Přesně jak říkal kolega. Je to pokrytí celého spektra, byť bez významného zastoupení trestního práva. To je specifické. Pakliže klienti potřebují, máme tu odborníky, kteří jsou schopni se tomu věnovat. Nosnou linií je samozřejmě obchodní právo. Na okraj toho, co říkal Jakub na začátku, cítíme značný nárůst zájmu a potřeby poskytování právních služeb v oblasti práva duševního vlastnictví. Z toho se stává „Leitmotiv“ a je třeba počítat s tím, že to bude mít vzestupnou tendenci.“

Jsou praxe, kterým se nevěnujete ve zvýšené míře - a plánujete se jim v budoucnu věnovat více?

JK: „Já bych velmi uvítal, kdybychom mohli do budoucna věnovat větší pozornost otázkám práva ve zdravotnictví. Tam bude celá řada potřeb u zdravotnických zařízení, která budou vystavena tlaku pacientů i dodavatelů. Na druhé straně bude značná potřeba takových služeb z hlediska pacientů vůči poskytovatelům zdravotnických služeb.“

U práv duševního vlastnictví jsou časté kauzy s přeshraničním přesahem. Jak jste na zahraničí napojení?

JF: „Jsme členy v několika organizacích, ať už jde o duševněprávní nebo obecné organizace. Z toho vyplývá naše poměrně hojná právní komunikace se zahraničními kolegy. Duševní vlastnictví je stále ovládáno zásadou teritoriality. Je zapotřebí získat stanoviska kolegů v zahraničí a úzce s nimi spolupracujeme.“

JK: „V loňském roce jsme byli hostiteli jednoho z dvou výročních kongresů IPG (International Practice Group). Myslím, že se nám spolupráce osvědčuje, zůstali jsme u ní. Tím, že jsme kontinuálně původní kanceláří, jsme si zachovali kontinuálně členství v této organizaci. Chystáme se na kongres ve Varšavě. Z hlediska přeshraniční spolupráce je to velmi dobrý postup a osvědčuje se. Jeho předpokladem je jazyková výbava všech našich spolupracovníků.“

Uvažovali jste někdy o připojení k velké zahraniční advokátní kanceláři?

JK: „V průběhu let byly různé zásadní tance. To neříkám s hořkostí. Nejenom s advokátními kancelářemi, ale i s poradenskou firmou. Nebyla to otázka neshody ohledně podmínek, spíše jsme si nakonec řekli, že si zachováme výborné vztahy a kooperaci na jednotlivých projektech. Že tomu nebudeme dávat formální bázi.“

Jaké mělo toto rozhodnutí výhody a nevýhody?

JF: „Má to dvě stránky. Výhodou je, že při takovémto rozměru kanceláře si udržujete větší operabilitu a míru kontroly nad celým chodem kanceláře. Tou druhou stránkou může být to, že pokud jde o kauzy přicházející ze zahraničí, způsob jejich získávání by v případě součásti zahraniční kanceláře vypadal jinak.“

JK: „Dodal bych k tomu to, že výhody, které kdokoliv hledá ve vyšší formě spolupráce, nám v zásadě poskytuje IPG. Nenese sebou nevýhody zasahování do vnitřních systémů nebo volnosti prezentací a podobně. Měli jsme obavu, možná nepodloženou, že bychom museli velmi diskutovat, zda můžeme pokračovat v praxi našich kulturních a společenských akcí. Nechci říct, že v budoucnu se nevyskytne situace, kdy nás někdo osloví a dojde to ke konkrétnějšímu výsledku.“

Tým čítá třicet lidí. Uvažujete o rozšíření, nebo založení poboček?

JK: „Cestou poboček se nechystáme jít. Není to téma dne. V návaznosti na některé oblasti, které jsou předmětem jednání se zadavateli služeb a s ohledem na účast ve výběrových řízeních. V případě úspěchu by to představovalo větší nápor a objem zakázek. Máme tak kapacitní rezervy a máme z čeho vybírat. Asi by nebyl problém rozšířit tým o čtyři až pět lidí do konce roku.“

JF: „K dnešnímu dni máme 23 právníků. Během podzimu dva přibudou.“

Kdy byla největší dynamika rozvoje lidí?

JK: „Byla to otázka dvou privatizačních vln. Pak celá řada kauz související se zakládáním obchodních společností. Také přebírání větších kauz pro ČEZ, otázka zahraničních klientů, kteří opustili Českou republiku. Například Villeroy & Boch, která se angažovala v kaolinu. Zaznamenáváme ale kontinuální linku posledních pěti, šesti let, kdy jsou výkyvy nahoru a dolů v jednotkách.“

Znamená to, že jste v době největší recese nemuseli propouštět?

JK: „Nevím, jestli to už je ta opravdová recese (*smích*). Váš optimismus bych úplně nesdílel. Toto jsme nemuseli činit. Na druhé straně, ve snaze zachování konečného výsledku a jeho udržení, to představovalo větší nápor na akvizice a intenzitu práce k získání nové klientely a udržení stávající. Samozřejmě se to projevilo ve větším nasazení, to je dané.“

Jste tedy ohledně budoucích „vln“ na trhu pesimisté?

JF: „Jak říkal pan profesor, jsme kancelář, která si vždy držela stabilitu. Snažíme se kontinuálně reagovat na požadavky trhu. Za mě osobně nečekám v budoucích letech závažný nárůst trhu u nás v Čechách obecně. Možná to odpovídá realističtějšímu, až tradičnímu postoji.“

JK: „Já jsem spíš realista. Nezáleží to jen na tom, co se bude dít v České republice. Jsme skutečně malý trh, jak průmyslově, tak z hlediska služeb, které poskytujeme. Pakliže se bude dařit Evropě, zejména Německu, tak se bude dařit celé řadě průmyslových podniků i u nás. A budou potřebovat právní služby. Pokud se Německu nebude dařit, mohly by být určité problémy. Ale doufejme, že nenastanou.“

Jaký je váš typický klient, pokud se dá generalizovat?

JK: „Střední až velká firma, která má kontinuální potřebu konzultovat své postupy, smluvní závazky, pracovněprávní a jiné vnitřní systémy. Firma, která se dynamicky rozvíjí nebo drží linii své existence.“

JF: „Ideální klient je takový klient, který je aktivní a tvoří. My mu v tvůrčí činnosti poskytujeme právní servis. Pokud se dostane do potíží, poskytneme servis ve sporné agendě.“

Z hlediska sporů je jistě výhodou, že máte v týmu schopné rozhodce.

JK: „Rozhodčí řízení je zvláštní kapitola. Momentálně jsme tu rozhodci tři a shodou náhod je Rozhodčí soud v naší budově. Nemusíme se tak brodit sněhem (*smích*). Rozhodčí řízení je podle mého soudu trend, který je správný. Ulehčuje obecným soudům a mnohem zrychluje řízení. Funkce, působení a úroveň pražského rozhodčího soudu si velice vážím. Považuji ho za jeden z velmi uznávaných v Evropě a jsem rád, že dva kolegové byli v tomto roce jmenováni rozhodci. Můžeme si tam doplňovat zkušenosti a úhly pohledů.“

V dnešní době je dobré mít v týmu někoho, kdo se v rozhodčím řízení vyzná.

JK: „Je nutné si umět představit, že ne vždy je správné být zaměřen na to, že klient má vždy pravdu. Úhel pohledu se změní, když sedíte za stolem rozhodců. Najednou musíte zvažovat problematiku i z jiné stránky.“

V advokátní kanceláři Kříž a partneři nepracují advokáti primárně v týmech. *„Jsou lidé, kteří jsou zaměřeni na některé oblasti. K těm putují specifické požadavky. Okolo nich se v případě potřeby budují „účelová uskupení“. Vznikne tak tým, který složí odpověď na komplexnější otázky,“* říká Jan Kříž. V případě dlouhodobé spolupráce se v rámci týmu určí „styčný důstojník“. *„To přispívá nejen ke kvalitě služeb z hlediska znalosti prostředí, ale také ke komunikační linii. Vazby pak přesahují i to, co je vlastně ve smlouvě o poskytování právních služeb,“* doplňuje Jakub Fröhlich. Jan Kříž popisuje, že se v kanceláři snažili v průběhu let mít co nejmenší fluktuaci. *„S ohledem délky doby na trhu, fluktuace nebyla dramatická. Byla dána spíše tím, že někdo dostal nabídku a nechtěli jsme mu bránit v dalším rozvoji. Nejenom v oblasti advokátních kanceláří. Když si někdo založil solidní konkurenci, nevadí nám to,“* říká.

Pracovní prostředí partneři přirovnávají k „domu plnému kooperujících kolegů“. Domu, kde rodina právníků vzájemně konzultuje své kauzy a právní problémy. *„To se odráží i na výstupech z kanceláře,“* říká Jakub Fröhlich. Jan Kříž dodává, že *„je v kanceláři několik advokátů, kteří se řadí o generaci výše, než je většina. Podařilo se v průběhu let vytvořit fajn atmosféru. Komunikujeme přes generace, záchvěvy na trhu. Snažíme se i z hlediska vybavení a výtvarného řešení o příjemné prostředí. Aby to nebylo jen o tom chodit do práce. Na výsledku je to vidět.“* Výhodu partneři spatřují také v tom, že většina pracovníků začíná v kanceláři Kříž a partneři od studentských let. *„V našich řadách je spousta kantorů, jsme tak přímo u zdroje,“* doplňuje Jan Kříž.

Neodmyslitelnou součástí kanceláře jsou „kulturní a společenské akce“. Od roku 1993 pořádají Kříž a partneři několikrát do roka výstavy převážně českých výtvarných umělců z nejrůznějších oblastí výtvarného projevu. Obrazy, sochy, fotografie, šperky, divadelní kostýmy, sklo nebo loutky. *„Hodláme u té praxe zůstat. Schází se tu velice zajímavá společnost, přes dvě stě lidí. Zástupci klientely, dodavatelé, partneři, umělci. Vystavoval tu pan Born, Komárek, Josef Nálepa, Karel Gott, profesor Moravec. I na tento rok chystáme dvě takové akce a chceme v tom pokračovat,“* uzavírá

návštěvu Jan Kříž.

© EPRAVO.CZ – Sběrka 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](#)