

Na návštěvě u MSB Legal

eFocus

„Recese vedla k racionalizaci uvažování při investicích a větší účasti odborníků při nich,“ říká Mgr. Bc. David Michal, partner advokátní kanceláře MSB Legal. Právě spolupráce s odborníky z různých profesí je pro kancelář stěžejní, stejně jako samostatnost a flexibilita právníků.

Fakta

Název: MSB Legal, v.o.s.
Adresa: Radlická 28/663, 150 00 Praha 5 (kancelář mění k 1. 7. 2012 adresu na Bucharova 1314/8, 158 00 Praha 13 - Stodůlky)
Založení: 2003
Právníků: 25

Základní informace:

- Advokátní kancelář MSB Legal, v.o.s. poskytuje komplexní právní služby podnikatelským subjektům, včetně společností s výlučnou či částečnou zahraniční majetkovou účastí.

Rozhovor s Mgr. Bc. Davidem Michalem



Které praxe považujete v MSB Legal za nejzásadnější?

„Máme široký záběr právní agendy a žádné oblasti se nebráníme. Naše specializace ale spočívá v obchodním právu – v právu obchodních společností, problematice smluvní agendy mezi obchodními subjekty, v řadě fúzí a akvizic. To vše realizujeme v úzké součinnosti s týmy účetních a daňových poradců a projektových manažerů. To je základ naší praxe. Zabýváme se také spornou agendou, kde máme úspěchy i u soudů vyšších stupňů. Relativně okrajově se také zabýváme trestním právem.“

Vaše kancelář se tedy zaměřuje zejména na obchodní právo.

„Základem je starost o společnosti a jejich fungování. Pro nás je obvyklé, že jednotlivé transakce realizují týmy složené z právníků, účetních a daňových poradců.“

Ostatní profese máte „začleněny“ přímo v kanceláři?

„V advokátní kanceláři jsou jenom právníci, ale máme blízce spolupracující subjekty. Naši právníci proto musí umět mluvit i s jinými profesemi. To je pro advokáty někdy náročné a klademe na to velký důraz.“

Jsou praxe, na které byste se do budoucna chtěli zaměřit více?

„Věnujeme se také některým oblastem správního práva, ale do budoucna zůstaneme u problematiky obchodního práva, kde máme rozsáhlou zkušenost.“

Jaké zásadní poznatky jste si odnesli z ekonomické recese, pokud se vás dotkla...

„Rozdělil bych to na dva okruhy. První, což potvrdí, každý advokát, je to, že v oblasti akvizic společností nebo nemovitostních transakcí aktivita výrazně zvolnila. A naopak narostla agenda insolvenční. Struktura agend a jejich poměr se v rámci probíhající recese změnila. Nicméně máme natolik stabilní klientelu, že se to v provozu kanceláře neprojevovalo.“

A je poslední dobou trh opět „nervóznější“?

„Nemyslím si, že by to přišlo ještě jednou. Spíš recese ještě neskončila a nikdo neví, kdy skončí. Recese s sebou v oblasti, které se věnujeme, přinesla i řadu pozitivních věcí. Při správě projektů v oblasti akvizic je kladen mnohem větší důraz na racionalitu při rozhodování. Každá vedená koruna je pečlivěji zvažována. V letech největší expanze před recesí hraničilo to, jakým způsobem se investovalo, skoro s nerozumem. Také je patrné daleko větší použití odborníků v dané profesi, pokud má k akvizici dojít. Před sedmi lety se v Praze prodávaly domy za poměrně nesmyslné ceny a právní pokrytí nebylo valné. Když má dnes někdo realizovat akvizici typu koupě nebo prodeje domu na Starém Městě, velmi pečlivě to zváží, důrazně jedná o ceně a nasadí na to dobré právní týmy.“

Jste ještě v Ostravě. Uvažujete o přechodu hranic?

„Ostravskou pobočku jsme založili právě z toho důvodu, že to není daleko na Slovensko. Doteď jsme se soustředili hlavně na Prahu a její okolí a do budoucna bychom rádi expandovali do regionů.“

Věc, která mě zaujala na první pohled - jste mladý kolektiv.

„To je pravda, můžu říct, že jsem tu dnes nejstarší. Kancelář v dnešní podobě jsme začali budovat před sedmi lety. Zabýváme se velmi flexibilní spoluprací s klienty a meziprofesní spoluprací – a tam je mladý věk výhodou. Lidé jsou ochotní se učit nové věci. V mnoha kancelářích není obvyklé, aby advokáti byli zvyklí komunikovat napřímo s jinými profesemi.“

Jak moc přikládáte význam mezinárodnímu prvku?

„My k tomu přikládáme velký význam. Už dlouhou dobu spolupracujeme s advokátními kancelářemi po Evropě a po světě. Máme řadu zahraničních klientů, kteří v České republice realizují investice. A samozřejmě české klienty realizující investice v zahraničí. Takže intenzivní spolupráce například s kyperskými advokátními kancelářemi je běžná.“

S Kypr?

„Kypr je místo, kde má řada českých podnikatelů své investice. S touto zemí je ta spolupráce u nás na denní bázi. Řada klientů také realizuje investice v Asii. Advokáty to obohacuje nejenom profesně, ale i kulturně. Musíme se naučit třeba mentalitě komunikace s klientem v Hong Kongu.“



Jste pro úzkou specializaci uvnitř kanceláře?

„Jsem si vědom toho, že v rámci advokátního stavu je to téměř kontroverzní téma. Řada kolegů zastává názor, že advokát by měl být schopen poskytovat generální praxi. Dokonce si myslím, že v určitém složení, v rámci menší kanceláře, je to skoro nezbytnost. V rámci kanceláře naší velikosti je specializace, a v některých případech úzká specializace kolegů v podstatě nezbytností. Děláme operace, kde záleží, aby člověk v té dané oblasti byl naprostý profesionál, měl patřičné znalosti české i mezinárodní judikatury. Typicky při migraci zaměstnanců a mezinárodních finančních toků je nezbytné nasadit lidi, kteří se tomuto tématu dlouhodobě věnují. Pokud se určité praxi věnujeme do hloubky, je nemožné vykonávat generální praxi. Tak, jako špičkový neurochirurg není zároveň porodník a internista, i když to kdysi studoval.“

V čem jste tradiční a konzervativní?

„Nepochybně jsme velmi konzervativní v loajalitě vůči klientům. To je věc, přes kterou absolutně nejede vlak. Snažíme se velmi pečlivě a zodpovědně hájit jeho zájmy. Konzervativní jsme i ve skladbě klientů, máme řadu subjektů, o které se staráme, ale jejich okruh se v rámci let nijak dramaticky nemění.“

To asi svědčí o stabilní spokojenosti klientů.

„My jsme poměrně hodně sehraní.“

Jak byste jednou větou popsal vaši kancelář?

„Na co je kladený velký důraz, je komplexní, inteligentní a samostatná služba. Když se někomu staráte o projekt a děláte to pečlivě, zodpovědně a zároveň máte přesah do ostatních profesí, do velké míry musíme myslet i za toho člověka - být proaktivní. Musíte mít na paměti věci, které klienta za běžného provozu nenapadnou. Musíte o nich uvažovat samostatně. To není zdaleka obvyklé. Řada kolegů se drží konzervativního pojetí advokacie. Klient vám konkrétně řekne, co udělat a vy to konkrétně uděláte. Naše fungování v projektech je víc samostatné. Samozřejmě do míry, kam to dovoluje důvěra s klientem.“

Advokáti MSB Legal pracují v týmech, které si nekonkurují. „Konkrétní kolegové s konkrétními specializacemi jsou skládáni do týmů, které řeší jednotlivé projekty,“ říká David Michal s tím, že mezi kolegy zdravá konkurence samozřejmě je, ale nepřetahují si práci. V přístupu k týmům se snaží vést lidi k samostatnosti a proaktivnímu řešení problémů. „Je to naprostý základ fungování firmy.“ Lidé se podle vedoucího partnera musí na sebe spoléhat, chápat míru zodpovědnosti za své jednání a musí spolu osobně vyjít. „Chce to velkou míru profesionality,“ dodává. S úsměvem také vyzdvihuje

společný smysl pro humor právníků v kanceláři.

MSB Legal dlouhodobě spolupracuje s Masarykovou univerzitou. „*Máme zájem o kontakt s akademickou obcí,*“ říká David Michal s tím, že ale není časté, že by kancelář nabírala čerstvé absolventy. Vyhledává spíše koncipienty s praxí, dostačující mírou znalostí a profesních dovedností. „*Pokud se někdo takový objeví, dostává od nás k řešení komplexní problematiku. To není obvyklé. Uvažujeme tak, že bychom rádi, aby se naši koncipienti stali i našimi advokáty. Snažíme se ho vychovat k samostatné a proaktivní práci,*“ dodává David Michal.

MSB Legal má ve svém sídle v Praze velmi moderní interiér. Tím, že kancelář advokáti budovali v posledních letech, zařízení odpovídá mladému duchu lidí, kteří v ní pracují. „*Je to moderní a dobře technicky vybavené prostředí. Na tom jsme si vždy zakládali. Že investice do kanceláře děláme intenzivně a pravidelně. O firmu je potřeba se starat,*“ uzavírá prohlídku David Michal.

Další fotografie naleznete >>> [zde](#).

© 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](#)