

15. 4. 2013

ID: 90807

Na návštěvě u MT Legal

eFocus

„Nechtěli jsme rozvíjet byznys jako odraz aktuálního stavu a podoby advokacie. Chtěli jsme vytvořit vlastní cestu a lepší přístup ke klientovi. To si držíme nadále,“ říká Tomáš Machurek, partner kanceláře MT Legal.

Fakta

Název: MT Legal s.r.o., advokátní kancelář
Adresa: Jakubská 121/1, 602 00 Brno 2
Založení: 2008
Právníků: 20
Celkově 40
Ocenění: Právnícká firma roku 2012 pro regionální kancelář
Top 5 právnických firem roku 2010, 2011 a 2012 pro oblast veřejných zakázek

Rozhovor s Tomášem Machurkem.



Jaká je charakteristika kanceláře MT Legal?

„MT Legal je ryze tuzemská advokátní kancelář se zaměřením zejména na oblast veřejného investování, tzn. veřejné zakázky, koncese a obecně PPP projekty, veřejnou podporu a evropské dotační projekty. Pokud bychom chtěli, aby si veřejnost zafixovala toto naše základní zaměření ve spojení s názvem naší kanceláře, mohli bychom s určitou nadsázkou říci, že MT znamená „Mistři Tendru“, nebo chcete-li v anglické mutaci jako „Masters of Tender“.

Není žádným tajemstvím, že máte jako právníci co dočinění se zákonem o veřejných zakázkách.

„Ano, v roce 2004 jsem byl osloven, zda bych se svými kolegy mohl připravit společně s MMR vládní návrh nového zákona o veřejných zakázkách, tj. zákona č. [137/2006](#) Sb. Nabídku jsem bez váhání přijal, neboť šlo o velkou výzvu a současně o možnost uplatnit již v té době dlouholeté zkušenosti z dané oblasti. Společně s dalšími právníky jsme následně zpracovali nejen vládní návrh tohoto zákona, ale poté i rozsáhlý komentář a metodiku k tomuto zákonu. Jádrem týmu, který se na těchto dokumentech podílel, tvoří od počátku základ MT Legal. Zpočátku tyto naše zkušenosti byly velkou

devizou v rozvoji našeho poradenství v dané oblasti. Dnes je situace přeci jen poněkud odlišná. Řada advokátů v souvislosti s hospodářskou situací zjistila, že veřejný sektor je dobrý partner zejména s ohledem na stabilní platební morálku. Advokátů zabývajících se veřejnými zakázkami je proto v současné době daleko více než před 5 a více lety.“

Jak na to reagujete?

„Kvalitní zboží se prodává samo a klienti jsou schopni už dnes kvalitu i právních služeb rozpoznat a „nenechat se opít rohlíkem“. Abychom byli špičkou ve svém oboru, musíme permanentně držet vysokou míru kvality našich výstupů, profesionální a erudovaný tým a svědomitě přistupovat ke klientům a jejich projektům. Pro naše klienty chceme být ve svém oboru prostě nejlepší. Nejlépe to možná vystihuje jedno latinské přísloví, které říká: „Nejsou dobří ti, kteří jsou lepší než ti nejhorší“.

Přesto si MT Legal nemáme zařazovat jen jako kancelář na „veřejné investování“...

„Přesně tak. Právo veřejného investování je pouze jakousi nadstavbou nad dalšími specializacemi naší advokátní kanceláře. Těmi jsou právo v oblasti IT/ICT, vodohospodářství, energetiky a zdravotnictví. Nestojíme tedy pouze na jedné noze, máme jich víc (smích). Pravdou je, že klientela z veřejného sektoru představuje v současné době cca 65procent veškeré naší klientely.“

Některé obory, které jste zmínil, se řadí k novějším. Jaké vidíte jako „praxe budoucnosti“?

„Atraktivní je takový obor práva, který je navázán na stálé potřeby lidí. Samozřejmě by se dalo říci, že právo samotné je takovým oborem. Nicméně z hlediska specializovaných oblastí se jedná o potravinářství, farmacii, zdravotnictví, energetiku, vodohospodářství, apod. Naším záměrem je zaměřit se jednak na tyto „stálice“, zároveň se však vždy snažíme vytipovat takovou dílčí část, která je sama o sobě nebo v něčem podstatně nová a u které se můžeme našimi službami účastnit již od počátku, tedy například již od tvorby příslušné legislativy. Již ze zkušenosti s přípravou a schvalováním zákona o veřejných zakázkách vím, že legislativa je pro právníka královská disciplína. Psát právní předpisy na úrovni může skutečně jen zkušený právník, který je v daném oboru velmi dobře orientován. Např. v rámci našeho zaměření na oblast energetiky jsme měli příležitost být téměř u počátků tzv. EPC projektů (Energy Performance Contracting) v ČR. Považujeme model EPC za budoucnost a velkou možnost nejen pro soukromý, ale veřejný sektor. Jde o model, kdy se do stávajícího energetického hospodářství vnese nový prvek, ať už v podobě úpravy managementu tepelného hospodářství nebo obnovy či modernizace technologie. Tato úsporná opatření realizuje a uhradí soukromý sektor, následně po dobu zpravidla osmi až deseti let provádí management tepelného hospodářství s tím, že po tuto dobu je mu kompenzována úhrada za vstupní investice a jeho služby pouze z výše úspory za teplo. Jinými slovy, zadavatel po tuto dobu hradí maximálně stejnou částku jako do té doby, popř. i částku nižší. Po uplynutí uvedené doby přebírá zadavatel celý management na sebe a má od soukromého investora garantované úspory; ty mohou v řadě případů dosahovat řádově i několik desítek procent.“

Je cesta objevování stále něčeho nového tou, kterou jste se jako relativně nová kancelář museli vydat?

„Spíš je to již v našem osobnostním založení. V roce 2008, při založení MT Legal, jsme nechtěli rozvíjet byznys jen jako odraz toho, co se děje na trhu. Chtěli jsme vlastní cestu, přístup a filozofii. To si držíme.“

Jste brněnská kancelář, proč Brno?

„V Brně byla MT Legal založena zejména s ohledem na určité časové posloupnosti a přistupování společníků. Plánem bylo po rekonstrukci pražských prostor přesunout sídlo do Prahy, kde je větší část našeho týmu. Neboť někteří naši mimopražští klienti reagovali na záměr přesunu sídla do Prahy s rozpaky, po zvážení jsme sídlo ponechali v Brně.“

Máte tedy vedle sídla pobočky v Praze a Ostravě.

„Ano, Praha - Brno - Ostrava tvoří páteř MT Legal. Jak jsem již uvedl, většina právníků je v pražské pobočce. Nicméně, Morava je pro nás velmi důležitá, máme zde mnoho významných klientů a neustále zde posilujeme náš tým. Vycházíme tak vstříc našim klientům na Moravě v požadavcích na rychlou reakci a osobní přístup.“

Hovoří se o tom, že pražský trh je již „nasyčen“. Co ty regionální?

„Já si to nemyslím. V posledních letech začíná fungovat přirozená ruka trhu. Klienti se daleko více orientují v určitých oblastech práva, vybírají si advokáty podle jejich specializací, jsou schopni rozlišit kvalitu právního a dalšího poradenství. Pokud to bude takto nadále fungovat, počet bude přirozeně regulován právě odezvou a spokojeností trhu.“

Je v regionech jiná poptávka po právních službách?

„Myslím, že v tom žádný velký rozdíl není. Větší kanceláře obsluhují logicky větší klienty a naopak. Když chci na zahradě postavit dětský altánek, taktéž se neobracím s poptávkou na velké stavební společnosti. Z vlastní zkušenosti tak mohu potvrdit, že klienti se na nás obrací v rámci celé republiky kvůli naší specializaci, nikoliv kvůli velikosti kanceláře.“

Plánujete další rozvoj?

„Kvalitativní rozvoj je MT Legal vlastní a máme jej jako firemní krédo. Pokud se ptáte na regionální rozvoj, rozšíření poboček do dalších oblastí ČR, pak o něm aktuálně nemusíme uvažovat, neboť jsme díky uvedené páteřní síti schopni obstarat flexibilně klienty v celé ČR.“

Máte údajně „zásadně mladý“ kolektiv...

„Ano, „MT“ v názvu naší firmy by se tak dalo vyložit i jako „mladý tým“. Z hlediska věkového složení máme v týmu převážně právníky ve věku 30-40 let. Sám jsem sice přes tuto relaci, ale i tak se cítím oprávněn potvrdit Vaše označení (smích). Na druhou stranu se jedná o zkušený tým s letitými zkušenostmi. Jdeme-li totiž cestou specializace jen na určité obory, vybíráme do našeho týmu právníky, kteří se na takové obory specializují delší dobu, a to bez ohledu na věk. Jistě souhlasíte, že právník, byť třeba věkem mladší, může být podstatně lepší než právník s více křížky na hrbu ale bez takové specializace. Výhodou je navíc flexibilita a určitá přizpůsobivost mládí, a to i z hlediska pracovního nasazení. Na druhou stranu si velice vážím toho, že máme v týmu i starší kolegy s obrovskými zkušenostmi. Občas nehezky říkám, že je máme „na chov“, neboť jsou schopni předávat své zkušenosti a jsou integrální součástí našeho týmu.“

Tady v pražské kanceláři máte velmi reprezentativní prostory....

„Nejde nám primárně o to, aby MT Legal zaujala formou, ale obsahem, jakkoliv je nutná vyváženost obou těchto složek. Pozitivní hodnocení našich prostor nás těší a věříme, že se našim lidem zde i díky tomu dobře pracuje. Přestože jde o několik stovek let starou budovu, která má své „genius loci“, je citlivě a přitom efektivně zrekonstruována. Těší nás, že i klienti k nám chodí rádi a cítí se u nás příjemně.“

Jak byste charakterizoval typického klienta vaší kanceláře mimo veřejnou správu?

„Střední a větší společnost, která hledá specializované právní poradenství, osobní a profesionální přístup a kvalitu za rozumnou cenu.“

Advokáty si spíše vychováváte?

„Otázku, zda si vychovat své vlastní právníky a advokáty či hledat posily jinde, řeší dle mého názoru každá kancelář podobné velikosti, jako je MT Legal. Výhodou absolventa je, že si takového člověka vychováte „k obrazu svému“ a tento má pak podobný přístup k aplikaci a výkladu práva jako vy. Na počátku je takový absolvent „tabula rasa“ a vy na ní vpisujete své zkušenosti a postřehy. Nevýhodou je fakt, že vychovat vlastního specialistu trvá dlouho a že na to musíte mít čas a peníze. Navíc musíte mít pro takového začínajícího právníka dostatek motivačních prostředků, aby vám neodešel a

aby vám, resp. vašim klientům v přeneseném slova smyslu mohl vložené úsilí vrátit. Vedle toho varianta získání zkušeného kolegy odjinud je samozřejmě rychlejší. „Hotoví“ právníci a advokáti mohou ale přicházet s určitými návyky, které se nebudou ztotožňovat zcela s nastavenou filozofií naší kanceláře. Klademe proto velký důraz na profesionální výběrové řízení. Nový spolupracovník prostě musí zapadnout jak správná puzzle do tvořeného obrázku či jako správné kolečko do švýcarského hodinového strojku.“

A plánuje se rozšiřovat v dohledné době?

„O tom není pochyb. (smích)“

© EPRAVO.CZ - Sbíрка 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](#)