

Na návštěvě u Peterka & Partners

eFocus

Advokátní kancelář Peterka & Partners má pod sebou sto právníků v sedmi zemích a číslo neustále narůstá. „Pokud se nám bude dařit a budeme na to mít lidské zdroje, tak v růstu budeme pokračovat,“ říká Ondřej Peterka, zakladatel a managing partner kanceláře. Od Prahy po Moskvu jsou Peterka & Partners jednotní a integrovaní, a tak tvoří jednu z největších ryze českých právnických firem na světě.

Fakta

Název: PETERKA & PARTNERS v.o.s. advokátní kancelář

Adresa: Na Příkopě 15, 110 00 Praha 1

Založení: 2000

Právníků: 100

Celkově: 130

Kancelář je pravidelně doporučována v právních ročenkách Legal500 EMEA, IFLR1000, PLC Which Lawyer?, Chambers Global a Chambers Europe, a to v několika zemích.

Ocenění: Např. letošní vydání: IFLR1000, 2012 (Bulharsko, Česká republika, Rumunsko, Rusko, Slovensko, Ukrajina); Legal500, 2012 (Bulharsko, Česká republika, Rusko, Slovensko, Ukrajina)

Rozhovor s Mgr. Ondřejem Peterkou



Jste zaměřeni na střední a východní Evropu. Proč zrovna tento region?

„Je to promyšlený záměr, na kterém pracujeme od roku 2000, kdy jsme založili firmu. Od začátku jsme si mysleli, že tento region má potenciál a orientace České republiky jen na západní Evropu je

dočasná záležitost. Proto jsme postupně kanceláře stavěli. Samozřejmě jsme v roce 2000 nevěděli, že se nám to v tolika zemích podaří, ale záměr jsme od začátku měli. Třeba kancelář na Slovensku jsme otevřeli už v roce 2001, kdy vládl Mečiar. Mnoho lidí z branže se nás ptalo, proč to vlastně děláme. Dnes, třináct let poté, je jasné, že být na Slovensku je pro větší českou kancelář absolutní minimum.“

Je to dnes tedy sedm zemí.

„Vezmu to historicky – Čechy 2000, Slovensko 2001, Ukrajina 2006, Bulharsko 2008, Rusko 2009 a Rumunsko a Polsko 2010.“

Je zde společná linie právní praxe všech poboček?

„Kanceláře jsou všechny zaměřeny stejně. Pracujeme ze dvou třetin pro nadnárodní koncerny v regionu. A z jedné třetiny pro české firmy, které do regionu expandují. To, na čem si nejvíc zakládáme je, že všechny pobočky patří stoprocentně vlastnický naší kanceláři. Máme jednotné vedení, jednotný management a metody práce. Máme naprosto transparentní komunikaci. To je přidaná hodnota a našim klientům dáváme integrovaný servis pokrývající řadu zemí východní Evropy. Klienti to vyžadují, chtějí mít jeden kontakt, jednu kancelář.“

Takže nejsou rozdíly v praxi?

„Ve všech zemích děláme to samé – komplexní asistenci mezinárodním investorům. Některé pobočky, díky svým klientům, třeba vyvinou nějakou specializaci. Například v Bulharsku jsme lídři přes fotovoltaické projekty. V Rusku a na Ukrajině se třeba zaměřujeme na exportní financování. To je přirozený vývoj.“

A které obory jsou z Vašeho pohledu nejzásadnější?

„Tak jako kanceláře našeho typu pokrýváme prakticky všechny oblasti práva. Kromě toho jsme díky regionálnímu pokrytí silní v exportním financování. Dřív to byla doména vyhrazená pro tři nebo čtyři anglosaské kanceláře. Vstoupili jsme ale do tohoto segmentu silně a dnes jsme významným hráčem. Další oblast je specifická spolupráce veřejného a soukromého sektoru – především na infrastrukturní projekty, opět v regionu. Nakonec bych sem zařadil vše, co je přeshraniční práce v regionu, třeba přeshraniční insolvence, financování nebo fúze.“

Jste tedy jediná východoevropská firma, která pokrývá region...

„Ano, proto jsme vítanou alternativou k nadnárodním firmám. Obrací se na nás také zahraniční advokátní kanceláře. V Čechách české, v Polsku polské – když potřebují pro své klienty pomoc v jiné zemi.“

Jsou ještě nějaké praxe, které byste chtěli rozšířit?

„Zhruba před rokem jsme se rozhodli, že rozšíříme naši trestněprávní praxi. To je oblast, kterou kancelář našeho typu nemůže nepokrývat. Už kvůli zákonu o trestní odpovědnosti právnických osob. Naši klienti po nás například chtějí vytvořit vnitřní pravidla ve všech zemích regionu. Já hodně věřím na to, že člověk si oblasti nevybírám sám. Firma se rozvíjí podle byznysu svých klientů.“

Jste na české podmínky zcela výjimeční. Určitě dostáváte řadu nabídek od velkých nadnárodních firem...

„Jsme teprve na začátku našeho běhu. Jsme relativně mladí, našim equity partnerům je pod čtyřicet let. Nemáme chuť se integrovat do větší kanceláře. Protože naše přidaná hodnota v regionu je to, že jsme nezávislí. Naši klienti, ať už české firmy nebo nadnárodní korporace, hledají alternativu. Máme ještě velký potenciál pro růst do budoucna. Pro obsazení zemí, kde ještě nejsme. Jsme také přesvědčení o tom, že by mělo být naší ambicí vybudovat instituci, která nás přežije a bude východoevropská firma. Není normální, aby právní služby v našem regionu dělaly jenom nadnárodní firmy.“

Řada firem říká, že období od roku 2008 bylo těžké. Souhlasíte s nimi?

„Myslím si, že obecně v byznysu platí, že by se každý měl zaměřit na to, co skutečně umí a v čem je dobrý. Právní firmy, které to udělají, ať je to velká specializace na specifickou oblast, nebo masové poskytování právních služeb za malé ceny, mohou být úspěšné i v těžkých dobách. V roce 2008 jsme si uvědomili, že tady je poptávka po integrovaných regionálních službách, a proto musíme překročit Rubikon; neposkytovat služby jen ve čtyřech zemích, ale jít do celého regionu. Proto jsme během krize otevírali pobočky. Pravda je, že právníci i prostory byly levnější. Naše úvaha byla taková, že jdeme investovat do něčeho, co děláme dobře. Je to cesta pro každou advokátní kancelář. Soustředit se tam, kde má největší přidanou hodnotu. Díky tomu jsme prošli krizí relativně slušně, neměli jsme poklesy a průběžně rosteme dál.“

Jak byste charakterizoval ten „soubor“ kanceláří v sedmi zemích?

„Naše krédo je, že se snažíme dobře dělat to, co děláme, a zároveň být nohama na zemi. Vážíme si všech lidí, se kterými pracujeme, a snažíme se být transparentní. Uvědomujeme si, že podnikáme ve specifickém oboru, v právních službách. Ale i když to může znít lehce „politicky“ nekorektně, jsem přesvědčen o tom, že v dnešním světě je poskytování právních služeb našimi klienty vnímáno jako „služba jako každá jiná“. Pokud to nebudeme akceptovat, nemůžeme uspět. Je to prostě podnikání ve službách. Doba, kdy někteří advokáti sami sebe mohli vnímat jako jedinečnou kastu, skončila. To platí ve všech zemích. Ekonomický vývoj nás tlačí k tomu, abychom byli poskytovatelé služeb.“

V čem je Česko jiné oproti ostatním zemím, kde působíte?

„Právo je u nás trochu dál v tom, že tu jsou větší specializace, oproti dalším zemím. Historicky tu také vznikl, díky poloze Prahy, převis nabídky advokátních kanceláří. I během krize tu je převis nabídky nad poptávkou. A proto se nyní hraje o to, kdo z trhu odejde a kdo zůstane. Náš trh je také lehce specifický v tom, že tu vyrostly opravdu silné české kanceláře. To například v Maďarsku není.“

A jaký je Váš osobní tip na výsledek „boje o trh“?

„Myslím, že půjdeme cestou zemí jako je Rakousko nebo Švédsko. Pár větších kanceláří, třeba i s mezinárodním působením. A potom několik středních. Trh víc neunes. Neumím si dost dobře představit, jak by trh mohl do budoucna v Praze uživit čtyřicet velkých kanceláří. To ekonomicky nemůže fungovat. V tomto směru čekám, co se stane.“

Pražská kancelář Peterka & Partners je lídrem mezi sedmi pobočkami. Většina equity partnerů je v Praze a kancelář je tak podle Ondřeje Peterky zralejší a nepochybně dál než ostatní. Všechny manažery, kteří vedou pobočky, si kancelář vychovala sama. Jednou za rok se právníci ze všech kanceláří sejdou, aby se lépe poznali. To pomáhá udržet jednotný a přátelský ráz firmy. „*Snad až na jednu výjimku nikdo z partnerů za posledních 13let neodešel. Považuji to za výsledek toho, jak přistupujeme k lidem. Historicky jsme byli jednotní, a proto jsme byli schopní expandovat,*“ říká Ondřej Peterka. V přístupu ke svým lidem se drží zdravého, selského rozumu. Zůstává nohama na zemi. Prosazuje také skromnost: „*Právě proto jsme v minulém desetiletí mohli investovat do rozvoje firmy. Partneri se uskromnili v zájmu firmy,*“ říká.

Ondřej Peterka také vyzdvihuje jedinečnou perspektivu v rámci jeho kanceláře: „*Lidé, kteří jsou dobří, se pro nás mohou expatriovat a rozjet pobočku v jiné zemi. To je perspektiva, kterou jim žádná nadnárodní firma nedá,*“ říká a dodává, že se k nim vrací i právníci, kteří v minulosti odešli do nadnárodních kanceláří. „*Protože jsem jim schopni nabídnout tento typ zkušenosti, manažerskou práci,*“ uzavírá.

Další články:

- [Advokátní kancelář Pokorný, Wagner & partneři, s.r.o.](#)
- [Náš náskok byl v odhodlání a ochotě riskovat](#)
- [Na co se zaměřoval úřad pro ochranu osobních údajů při své kontrolní činnosti v roce 2020?](#)
- [„Co nás čeká v právu ICT v roce 2021“](#)
- [Rozhovor s Petrem Sprinzem](#)
- [Odborný seminář: Závazky v novém občanském zákoníku](#)
- [Odborný seminář: Smlouvy uzavírané se spotřebitelem v novém občanském zákoníku](#)
- [Chambers Europe 2012: PRK Partners oceněna za nejlepší klientské služby](#)
- [Nataša Randlová prominentním právníkem Chambers Europe](#)
- [Ocenění soutěžněprávního týmu advokátní kanceláře Schönherr](#)
- [Advokátní kancelář KŠB byla oceněna jako nejlepší národní právní firma v ČR](#)