

Na návštěvě u PIERSTONE

eFocus

Microsoft, Skype nebo Facebook. Advokátní kancelář Pierstone pracuje pro jedny z největších společností v technologickém sektoru. Podporuje ale také české firmy, jako například AVG. „Nemusíme už přesvědčovat nikoho z technologického sektoru, že se na nás mohou spolehnout,“ říkají v rozhovoru partneři kanceláře, Tomas Schollaert a Lenka Suchánková.

Fakta

Název:	PIERSTONE, advokátní kancelář s.r.o.
Adresa:	Na příkopě 392/9, 11000, Praha 1
Založení:	březen 2004
Právníků:	12
Celkově:	15
	Chambers Europe (2012, 2011, 2010, 2009, 2007, 2006, 2005, 2004) Band 1
Nejvýznamější ocenění:	TMT, Legal 500 (2012, 2011, 2009, 2008, 2007, 2006, 2005) Tier 1 TMT

Rozhovor s partnery Tomasem Schollaertem (TS) a Lenkou Suchánkovou (LS)



Tomas Schollaert



Lenka Suchánková

V čem považujete vaší kancelář za jinou?

TS: „Hlavní rozdíl je celkem jednoznačný. Hodně specifické sektorové zaměření, pokoušíme se obsluhovat technologický sektor v širším smyslu. Jak technologické společnosti a IT, tak mediální a telekomunikační společnosti. Našimi klienty jsou ale také společnosti z jiných sektorů, které mají specifické potřeby v této oblasti. Děláme to už patnáct let, původně v rámci jiné mezinárodní kanceláře. Jsme tak schopni nabídnout zkušenosti, které nikdo v takto koncentrované podobě nemá. Pro naše klienty děláme v těchto sektorech vše, jsme v oblasti generalisté. Pracujeme efektivně, máme hodně zkušeností a jsme schopni přidat hodnotu kreativnějším přístupem.“

LS: „Kloubí se u nás aspekty právního poradenství s poradenstvím strategickým. Také na rozdíl od

řady kanceláří nesoustřeďujeme síly na růst obratu a počtu zaměstnanců, důležitější jsou pro nás vysoká kvalita poradenství, stabilní pozice na trhu, dlouhodobé vztahy s klienty a rozvoj v oblastech, které považujeme za strategické. “

Jste jediná kancelář v Česku, která se na technologický sektor zaměřuje výlučně?

TS: „Mnohé jiné kanceláře deklarují specializaci v technologickém sektoru. Zároveň mají specializaci ještě v energetice nebo třeba korporátním právu. My de facto odmítáme práci z jiných sektorů. Nesnažíme se prezentovat, že umíme všechno. To co děláme, děláme výlučně. Nemáme několik klobouků a nestřídáme je podle toho, kdo přijde.“

Technologický ráj ale není v Česku.

TS: „Zaměřujeme se na širší region, než je Česká republika. V zásadě pracujeme globálně, 80 procent naší práce se netýká České republiky. Sídlíme v Praze, část práce děláme na lokálním trhu, velkou část poradenství ale poskytujeme na jiných trzích.“

LS: „Často i pro lokální klienty, kteří mají nadnárodní dosah. Na řadě projektů nesoutěžíme s lokálními kancelářemi, ale s bruselskými a londýnskými kancelářemi, což na nás klade vysoké nároky.“

Jaká je pozice pražské kanceláře?

TS: „Je významná v kontinentální Evropě. Pracujeme odtud zejména na „rozvíjejících se trzích“. Postupně se začaly přidávat projekty v západoevropském regionu.“

LS: „Každá pobočka pokrývá specifickou klientskou potřebu, strategický zájem. Například bruselská pobočka umožňuje zastupování klientů před evropskými orgány a podporuje naši soutěžněprávní praxi. Moskva je z nejmladších poboček. Vznikla na požadavek klientů, které podporujeme nejen v Rusku, ale také zemích bývalého Sovětského svazu. Londýn je pak úzce zaměřen na telekomunikace a umožňuje nám soutěžit o telekomunikační projekty na mezinárodním trhu.“

Díky kooperaci s jinými kancelářemi pak můžete v zásadě operovat po celém světě.

TS: „Je to spíš na projektové bázi. Třeba letos jsme přidali Austrálii a Nový Zéland. Máme model s několika málo kancelářemi. Nesnažíme se vytvořit si síť, která pokryje každou zemi. Všichni zakládající partneři působili v kanceláři, která zakládala pobočku kdekoliv, kde byla potřeba. Toto nepovažujeme pro naše zaměření za ideální model. Pokud není v nějaké zemi možné zajistit dostatečný objem práce v sektoru, není možné nabídnout zkušenosti a kvalitu práce, na kterou je klient zvyklý. V tom případě hledáme nejlepší kancelář v té zemi pro daný projekt. Jsme nezávislí a máme naprostou svobodu vybrat si, s kým spolupracujeme.“

Není to tedy klasická síť s centralizovanou pobočkou.

LS: „Ne. Pobočky fungují samostatně, ale určitá míra koordinace je pro fungování sítě přece jen nutná. Tuto koordinaci provádíme z Prahy.“

TS: „Hodně lidí se domnívá, že máme například sídlo v Londýně. Jsme ale nezávislá kancelář, fungujeme spíš jako matrixový model.“

Které obory za Prahu považujete za nejzásadnější?

TS: „Historicky jsme silní v telekomunikacích, děláme to už patnáct let. Regulace telekomunikačního sektoru, soutěžní právo, litigace v sektoru. Velmi silná oblast je v oblasti IT, internetu a M&A transakcí. Zejména M&A praxe se v posledních několika letech velmi rozvinula, přibrali jsme partnerku, která se soustřeďuje téměř výhradně na M&A transakce.“

LS: „Vedle toho pak úspěšně rozvíjíme mediální praxi, která zahrnuje různorodou agendu jak pro klasické televizní a filmové společnosti, tak práci s novými médii a obsahem poskytovaným online.“

Mediální právo je na českém trhu relativně nové...

LS: „Čeští klienti v tomto sektoru mají často silné týmy interních právníků. Je tu však poptávka od

zahraničních společností, které poskytují čím dál víc obsahu pro český trh. Zastupovali jsme třeba v deseti zemích MTV anebo NBC Universal, zabývali jsme se produkční agendou a financováním největšího filmového projektu v Česku v roce 2012. Je to zatím agenda doplňková, fungující spíše na projektové bázi, zároveň je to ale zřejmě nejdynamičtěji se rozvíjející praxe posledních let.“

V jakých oborech vidíte budoucnost? I když vaše zaměření je budoucností samo o sobě...

TS: „Každé tři až čtyři roky se v reakci na trh „obnovujeme“. Trh se velice rychle vyvíjí, mění se. Lidé získávají zkušenosti a mají nové potřeby. Aniž bychom byli schopni předvídat, kam to směřuje. V našem sektoru musíme být vždy připraveni reagovat. Snažíme se být o krok napřed, ale jako právníci budeme vždy jen reagovat na potřeby sektoru.“

A jaký trend hýbe českou společností?

TS: „Český trh je významný, ale není to pro nás klíčový. Na českém trhu je nyní hodně zájmu o vše, co se týká mobilních operátorů. Karty se už rozdávají. Poskytovali jsme třeba poradenství Českému telekomunikačnímu úřadu týkající se aukce na nové kmitočty 4G sítě. Obecně české společnosti v technologickém sektoru chápou, že to není o českém trhu, například o tom udělat nejlepší portál pro český trh, ale spíše vytvořit něco, co má globální relevanci. Tím se mění potřeby sektoru. I pro české hráče, pro které pracujeme, operujeme na globálním trhu. Ve srovnání s jinými trhy je takových hráčů zatím celkem málo. Je zde tedy potenciál. Sektor financování IT společností, venture kapitálové fondy v Čechách úplně nefungují, není zde pro to vyhovující právní prostředí. Nenabízí flexibilitu a možnosti strukturovat transakce podobným způsobem, jako například ve Spojených státech.“

Z laického pohledu mi přijde, že vaše obory ekonomická recese tolik nezasáhla.

LS: „Technologický sektor patří v době krize mezi nejstabilnější, dá se říci, že i před všeobecnou recesí v tomto sektoru dochází k dalšímu rozvoji.“



A co přístup k práci?

LS: „Naše kancelář je od začátku postavena na velmi efektivním modelu fungování a spolupráce. Efektivita je velkým bonusem zvláště v době recese. Jsme hodně zaměřeni na výsledek, neztrácíme se ve zbytečné práci. Klienti vítají, že reagujeme rychle a stručně. V těchto ohledech jsme nemuseli nic zásadního měnit.“

TS: „Hodně specifický je u nás jiný přístup k zaměstnancům, spolupracujícím advokátům. Pečlivě vybíráme a trénujeme lidi, kteří jsou schopni fungovat samostatně. Nemáme pyramidální strukturu, jsme otevření, každý může spolupracovat s každým. Můžeme tak pracovat s kompaktními týmy. Máme přímou spolupráci a menší týmy. To hodně klientů také požaduje, chtějí na případu tři lidi a ne deset.“

LS: „To umožňuje i mladším kolegům právníkům maximální rozvoj a profesní růst. Bez ohledu na junioritu jsou po náročném výběrovém řízení a školení často ihned zapojeni do velmi zajímavých projektů. Dělají relativně seniorní práci, nemusí čekat řadu let, až poprvé uvidí klienta a samostatně něco pronesou.“

Musí mít právníci ve vaší kanceláři technické znalosti?

TS: „Není to tak. Technologie se velmi rychle vyvíjí a museli bychom se tak neustále školit v technické části. V tom spoléháme na klienty. Samozřejmě sledujeme, co se v právu v tom sektoru vyvíjí. Nemáme techniky, inženýry nebo patentové zástupce. Z hlediska našeho mezinárodního zaměření je pro nás klíčové fungování v nadnárodním prostředí a velice dobrá jazyková vybavenost.“

LS: „Hledáme především talentované a motivované právníky, schopné působit na mezinárodní úrovni a vidět věci v perspektivě. Výbornou znalost angličtiny dnes již standardně požadují téměř všechny kanceláře, my na ni klademe maximální důraz. V zásadě očekáváme téměř úroveň rodilého mluvčího.“

Jak moc vypovídají prostory kanceláře o vašem „duchu“?

TS: „Snažíme se o precizní práci a záleží nám na detailu. Pracujeme s klienty osobně a máme s nimi dlouhodobé vztahy. Tato kancelář a prostory jsou relativně komorní. Nemáte tu čtyřicet zasedaček a tři recepcce.“

LS: „K technologickému prostředí patří vzdušné a otevřené prostředí. Dobře se nám tu pracuje a i klienti se u nás cítí dobře.“

A co tým?

TS: „Máme tým, který je dobře sehraný a komunikuje. Jsme zaměřeni na to, abychom dosáhli společně cílů, kterými nejsou nutně navýšení objemu práce, zisku nebo velikosti kanceláře. Je to o tom, abychom mohli dlouhodobě spolupracovat s klienty a dělat zajímavou práci.“

LS: „Tuto filosofii dlouhodobě sdílíme, a to nám usnadňuje a zpříjemňuje práci.“

© 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](#)