

Na návštěvě u PRK Partners: Rozhovor s partnery Markem Procházkou a Radanem Kubrem

eFocus

„Když se na někoho napojíte exkluzivně, tak se vyloučíte ze spolupráce s dalšími firmami. A to je nevýhoda. Přísun práce ze zahraničí je podstatný a chceme si nechat otevřené možnosti spolupráce.“

Fakta

Název: PRK Partners

Adresa: Jáchymova 2, 110 00 Praha 1

Založení: 1993

Právníků: 75

Celkově: 100

Právnícká firma roku 2011 (Nejlepší domácí kancelář; Bankovníctví a finance; Pracovní právo)

Ocenění: IFLR Awards 2012 (doporučována v oblasti kapitálových trhů, bankovníctví a financí, restrukturalizace a fúzí a akvizic)

Silver Award v rámci mezinárodních cen The International Legal Alliance Awards 2011

National Law Firm of the Year v rámci The Chambers Europe Awards for Excellence 2010

Základní informace:

- PRK Partners je přední advokátní kancelář a nositelem nejvýznamnějších mezinárodních i lokálních ocenění. Společnost, dříve pod názvem Procházka Randl Kubr, působí na trhu takřka dvacet let.
- Kancelář poskytuje komplexní právní poradenství prostřednictvím svých kanceláří ve třech zemích regionu střední Evropy a čtyřech městech (Praha, Bratislava, Budapešť a Ostrava). Specializované týmy čítající více než 100 právníků a daňových expertů.
- PRK Partners se účastnila řady významných mezinárodních i domácích obchodních transakcí v širokém spektru oblastí. Zejména v bankovníctví a financích, korporáčním právu, právu nemovitostí, pracovním právu i v oblasti řešení sporů.



Marek Procházka



Radan Kubr

V soutěži Právnická firma roku 2011 jste vyhráli v kategorii Bankovníctví a finance - a to v konkurenci s opravdu světovými hráči. Co je tedy váš recept na úspěch?

Marek Procházka: „My jsme s tím začali velmi brzo. V devadesátých letech. To byl záměr kanceláře, když se hodně jiných, zejména mezinárodních kanceláří, soustředilo raději na joint-ventures, privatizace a velké dealy. To tehdy „malé“ bankovníctví nepraktikovali. Pracovali jsme tu na úplně prvních syndikovaných úvěrech, a to i mezinárodních.“

Radan Kubr: „Když se firma zakládala, byli jsme vysoce specializovaní na bankovníctví, poradenství pro rakouské banky. Pak jsme rozšířili naše pole působnosti i na jiné oblasti. Díky tomu jsme si vydobyli tu pozici, kterou máme dnes.“

Pocítíte často zmiňovanou ekonomickou krizi?

R. K.: „Pocítujeme určitě jednu věc - trh právních služeb v oblasti vysoké přidané hodnoty je od roku 2008 obecně velmi nestálý. My jsme krizi do určité míry pocítili v roce 2009. V roce 2010 jsme měli vynikající rok. A nyní jsme velmi zaměstnaní na mimořádně zajímavých transakcích.“

M. P.: „Je to tak, že v bankovníctví cítíte jakékoliv krize velmi dopředu. Ta z roku 2008 byla cítit už od poloviny července 2007, kdy se změnila sazby. Banky rušily „dealy“, které byly rozpracované. Bez financování se toho v ekonomice moc neděje a tam cítíte vývoj jako první.“

R. K.: „Myslím si, že díky tomu, že se nám podařilo vybudovat image velmi kvalitní firmy, se nás krize dotýká méně než jiných kanceláří. Bez ohledu na ekonomickou situaci se nám daří získávat zajímavou práci i nadále.“

Dalo by se říci, že bankovníctví a finance spolu s pracovním právem jsou obory, které jsou u vás stěžejní?

R. K.: „To ne. My působíme ve všech oblastech, které jsou významné pro mezinárodní i domácí investory. Fúze a akvizice, restrukturalizace, bankovní právo, cenné papíry, hospodářská soutěž a nemovitosti.“

M. P.: „U pracovního práva jsme, obdobně jako u bankovníctví, byli u úplného začátku. My jsme se na něj výslovně specializovali už na začátku posledního desetiletí.“

R. K.: „Myslím, že jsme první firma, která se na tuto oblast specializovala.“

Vy se, obecně, prezentujete jako kancelář s vysokou specializací. Nepřináší to ale někdy nevýhody - ono až moc úzké zaměření?

M. P.: „Ve větších jurisdikcích je specializace velmi výrazná. Tam jsou kolegové, kteří se třeba v bankovníctví specializují na konkrétní produkty. To tady v Česku nejde. Na druhou stranu, když chceme nabízet kvalitu, tak to není možné bez toho, abyste se v té oblasti dobře vyznali. V devadesátých letech to nebylo tak výrazné. Všichni radili všem. Firmy chtěly informace, a to od nájemní smlouvy až po financování. Dnes je opravdu otázka času se jednotlivým oblastem kvalifikovaně věnovat.“

R. K.: „Už před několika lety jsme vytvořili pracovní skupiny, které fungují napříč celou firmou. Vzdělávají právníky, poskytují know-how. V rámci těchto pracovních skupin pořádáme také akce pro klienty. Vnímáme nutnost se specializovat, ale trh je příliš malý na úzké zaměření. Takže všichni

máme širší záběr.“

Je z hlediska specializací tým, který byste si ještě přáli mít?

R. K.: „Určitě jsou oblasti, které můžeme ještě posílit.“

M. P.: „Je možné se podívat na Právnickou firmu roku, na oblasti, kde jsme nebyli nominováni. (smích)“

Operujete ve třech zemích. Byl to cíl nebo využitá příležitost?

M. P.: „Rozhodně Bratislava byla cíleně vybudovaná kancelář. Byly tam čím dál větší požadavky od klientů. Maďarsko bylo něco jiného, spojili jsme se s menší kanceláří a stali se kamarády.“

Do mezinárodní sítě jste zapojeni „neexkluzivně“. Jaké to má výhody a nevýhody?

R. K.: „Spíš naopak. Když se na někoho napojíte exkluzivně, tak se vyloučíte ze spolupráce s dalšími firmami. A to je nevýhoda. Přísun práce ze zahraničí je podstatný a chceme si nechat otevřené možnosti spolupráce. Na druhé straně, být členem velké sítě kanceláří je výhodou v tom, že síť má mezinárodní klienty, kteří s ní spolupracují potencionálně všude. Přichází díky tomu mandáty i do ČR, aniž by se lokální kancelář musela příliš snažit. Mezinárodní kanceláře mají další výhodu, a to je brand, který je celosvětově uznáván. Pak je jednodušší získávat mezinárodní práci.“

„Neexkluzivita“ chtěla asi více odvahy.

R. K.: „V devadesátých letech jsme měli nabídky od několika mezinárodních kanceláří, abychom se stali jejich českou advokátní kanceláří. Rozhodli jsme se je nakonec odmítnout a zvolili jsme nezávislost.“

M. P.: „Ono se to za posledních dvacet let také trochu změnilo. Dříve multinárodní firmy hledaly nejlepší právníky v dané zemi. A to i v těch, kde velké brandy nebyly. Musely tam hledat někoho, kdo mluví anglicky. Pracovalo se s lokálními právníky a to se globalizací posunulo. I globálně funkční firmy si práci zjednodušují a dělají si po celém světě panely advokátních kanceláří. Nezávisle na tom, jestli ta kancelář má v dané zemi onu specializaci nebo ne. Ty panely se samozřejmě zúžily. Všichni šetří, i na právních nákladech.“

Na vašich stránkách stojí, že jste moderní firma s respektem k tradičním hodnotám. Co to ve vašem pojetí znamená?

R. K.: „Jsme moderní v tom, že se snažíme klientům poskytovat poradenství, které odpovídá jejich potřebám a které je orientováno na byznys. Nepřipravujeme memoranda a nepoučujeme klienty o paragrafech. Snažíme se jim poskytnout užitečnou radu, kterou mohou použít v rámci svého podnikání.“

A to je Vaše osobní filozofie?

M. P.: „To přišlo od nás dvou. Přístup, že klient chce mít praxi a ne teorii. Byť to někdy v komplexních kauzách není jednoduché.“

R. K.: „Snažíme se být inovativní, přinášet nové a zajímavé produkty pro klienty. Zmínil bych především rekodifikaci, spolupracujeme se třemi autory: Eliášem, Havlem a Bezouškou. V této oblasti sázíme na budoucnost. Na účinnost nového občanského zákoníku se aktivně připravujeme. Poskytujeme klientům školení a semináře.“

Zdroj foto: PRK Partners

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](#)