

Na návštěvě u Salans: Rozhovor s vedoucím partnerem Ladislavem Štorkem

eFocus

„Obor nemovitostí, byť se o něm hovoří jako o separátní kategorii práva, je v zásadě o investicích. A pokud lidé neinvestují, v oboru se nic neděje a obor neprosperuje. V tomto směru nastal citelný útlum zejména v roce 2009, ovšem pak se situace díky několika velkým regionálním transakcím obrátila a od určitého momentu, zkraje roku 2011, naši nemovitostní právníci nevědí, kam dříve skočit.“

Fakta

Název: Salans Europe LLP

Adresa: Platnéřská 4, 110 00, Praha 1

Založení: na trhu od 1991 (pod hlavičkou Salans od roku 2003)

Právníků: 32

Celkově: 75 zaměstnanců a dalších spolupracovníků (včetně globálního risk teamu)

Ocenění: Právnícká firma roku 2009, 2010, 2011 (Developerské a nemovitostní projekty)

Základní informace:

- Firemní heslo zní: „A different approach – Odlišný přístup“
- Pražská kancelář má úzkou vazbu na bratislavskou, spojuje je též vedoucí partner, Ladislav Štorek
- Kancelář se radí k těm, které u nás řeší největší a nejsložitější přeshraniční transakce
- V Salans si také zakládají na vysoké kvalitě a efektivitě v nákladech bez ohledu na velikost případů

Vy jste vyhráli Právníckou firmu roku v kategorii „Developerské a nemovitostní projekty“.

Proč si myslíte, že jste byli v loňském roce v tomto oboru nejlepší?

„Vítězství v kategorii developerských a nemovitostních projektů pro nás není překvapením. Člověk nesmí usnout na vavřínech, ale je fakt, že přibližně od roku 2003 jsme v praxi týkající se nemovitostí v zásadě objektivně jedničkou na trhu. To jednoznačně potvrzují renomované mezinárodní žebříčky hodnotící právní kanceláře, jako jsou Chambers, Legal500 atd., přičemž vnímání našich klientů a konkurentů na trhu je obdobné. V tomto konkrétním oboru má náš nemovitostní tým nesrovnatelně lepší pozici, než mají týmy ostatních kanceláří. Je tomu tak proto, že máme v našich řadách právníky, kteří se v tom oboru již přes deset let radí k naprosté špičce. Jde zejména o Evana Lazara a Olgu Humlovou; Evan k nám přišel začátkem roku 2004 z WGM, Olga v průběhu roku 2003. V určitém okamžiku jsme to s lehkou nadsázkou vnímali tak, že tito dva obsluhují v podstatě všechny velké realitní klienty ve městě. Dnes to již tak úplně neplatí, vzhledem k tomu, jaké množství kanceláří v Praze působí. Na trhu je řada jiných a velmi dobrých právníků, kteří dělají nemovitosti. My o nich víme a máme k nim plný respekt, na druhou stranu kombinovaná síla našich uvedených partnerů nikde jinde není. Samozřejmě je to i o tom, že se tomu oboru dlouhodobě věnujeme. Partneri i ostatní

seniorní právníci, kteří u nás nemovitosti dělají, si prošli nespočetnou řadou transakcí nejenom na místním trhu, ale i s přesahem do trhů okolních. To, co je na Salans unikátní, je pozice ve střední a východní Evropě a většina našich klientů nás tak vnímá, jako firmu, která má velmi dobře pokrytý celý středoevropský region. Vědí o nás, že dokážeme stejně kvalitně a efektivně pracovat na projektech lokálních i přeshraničních, přičemž naprostá většina velkých projektů v této oblasti jsou právě projekty týkající se nemovitostí umístěných v několika zemích. Právě z těchto projektů pak pramení výjimečná zkušenost našeho nemovitostního týmu, která v důsledku vytváří naše renomé a celkové postavení v tomto sektoru.“

Pokud někdo v rozhovorech zmiňuje ekonomickou recesi, nikdy nezapomene dodat, že obor, který postihla snad nejvíce, jsou developerské a nemovitostní projekty.

„Lhal bych, kdybych nepřiznal, že krize zčásti nepostihla i naše nemovitostní kolegy. Propad díky krizi byl skutečně citelný ve všech oblastech. Konec konců i obor nemovitostí, byť se o něm hovoří jako o separátní kategorii práva, je v zásadě o investicích. A pokud lidé neinvestují, v oboru se nic neděje a obor neprosperuje. V tomto směru nastal citelný útlum zejména v roce 2009, ovšem pak se situace díky několika velkým regionálním transakcím obrátila a od určitého momentu, zkraye roku 2011, naši nemovitostní právníci nevědí, kam dřív skočit – což musím zaťukat. S velkými projekty se vrátila i běžnější práce v nemovitostním oboru jako je asset management neboli správa nemovitostí. Zejména však došlo k tomu, že někteří silní institucionální klienti v regionu, kteří investují zejména do nemovitostí, začali znovu investovat a významně rozšiřovat své portfolio, popřípadě se rozhodli ho restrukturovat. Jednoduše řečeno, začalo se znovu kupovat a prodávat, přičemž řada projektů se netýkala jen České republiky nebo Slovenska. Opět se vracím k našemu silnému postavení v regionu. Vzhledem k tomu, že většina našich klientů nemá investice pouze v České republice, řešíme z Prahy nebo Bratislavy i projekty v jiných zemích a spolupracujeme na nich s našimi síťovými pobočkami. Práci tak můžeme přesouvat a podle potřeby vytěžovat právníky ve více kancelářích, což vede k tomu, že jsme schopni zvládat několik velkých projektů najednou při zachování špičkové kvality nebo naopak flexibilně rozdělovat práci tak, aby všichni byli rovnoměrně vytíženi. Těsně před koncem roku jsme například uzavřeli několik skutečně obřích nemovitostních transakcí, které se týkaly hned několika zemí najednou, konkrétně Slovenska, Rumunska, Maďarska, zčásti Ruska. V důsledku to znamená, že naše nemovitostní oddělení není nikdy závislé jen na tom, co se děje v České republice, což je nesmírná výhoda. Trh v České republice a na Slovensku je přeci jen objektivně omezený, a pokud by byl náš nemovitostní tým odkázán pouze na tento trh, tak by rozhodně naše výsledky nebyly takové, jaké jsou.“

Takže jste měli opravdu velké transakce.

„Ano, vloni jsme měli tři největší nemovitostní transakce na českém trhu. Je to dáno tím, že ačkoliv institucionální investoři vnímají tento region jako celek, vnímají současně Prahu nebo Českou republiku obecně jako určitý bezpečný přístav pro to, kam investice směřovat nebo odkud je rozšiřovat do dalších částí regionu.“

Jak jsou na tom vaše ostatní týmy?

„Je fakt, že zbývající obory v kanceláři Salans jsou trochu ve stínu těch nemovitostních. Je to daň za úspěch v tomto oboru. Ta zbývající práce není tolik vidět. Je to trochu škoda, protože týmy i práci v ostatních oborech máme na velmi dobré úrovni. Těmto ostatním oborům se v zásadě věnujeme stejně dlouho jako nemovitostem, ovšem díky typům transakcí a vůbec povahou poradenství nejsou výsledky tolik vidět. Zejména v minulém roce byly naše výsledky ve všech oborech výrazně lepší než očekávání. V oblasti fúzí a akvizic jsme poskytovali a stále poskytujeme poradenství v několika případech, které jsou vysoce profilové. A já bych se jimi velmi rád pochlubil již nyní, ale prostě to nejde (*smích*). Ale v tomto směru v tom nejsme sami, podobně ztíženou situaci mají v oblasti marketingu všechny advokátní kanceláře, čistě z povahy advokacie. Je to pro nás měřítko, že děláme stejně komplexní a stejně velké věci jako kanceláře takzvané první linie a naši klienti si toho jsou

vědomi. Na druhou stranu je fakt, že bychom rádi, aby i naše ostatní týmy vystoupily ze stínu nemovitostí a dosáhli na trhu podobného uznání.“

A které obory to tedy jsou, kromě zmíněných fúzí a akvizic?

„Mezi obory, které u nás v kanceláři vnímáme jako tradiční a zabýváme se jimi nejdéle, patří na prvním místě samozřejmě společenské právo, tedy především fúze a akvizice. V posledních dvou letech se pak velmi profilujeme v oblasti insolvence. Členem našeho týmu je Juraj Alexander, mladý ale mimořádně schopný advokát, který se oblasti insolvenční věnuje od studií a za rekordně krátkou dobu byl schopen vybudovat si pověst velmi solidního insolvenčního právníka, zejména pokud jde o insolvence s přeshraničním prvkem. Kdyby mi někdo před pěti lety řekl, že se mezinárodní kanceláře našeho typu budou dobře živit v oblasti konkurzů, tak bych mu nevěřil. Ale vývoj např. kolem Sazky nebo ECM ukazuje, že mohou. Další obor, který vnímáme jako velmi potenciální, jsou bankovníctví a finance mimo nemovitostní sektor. To jsme historicky neměli, resp. to byla zanedbatelná část naší praxe. V průběhu posledních dvou let jsme však získali několik zkušených seniorních právníků z konkurenčních kanceláří a těm se podařilo vybudovat tým, který se dnes v převážné míře věnuje jen bankám a financím, a to mimo obor nemovitostí. I v tomto oboru hraje roli naše pokrytí a síla ve střední a východní Evropě s přesahem do řady zemí bývalého Sovětského svazu, kdy řada financování, na kterých pracujeme, se týká některého z těchto trhů. I zde je vidět, že pomaličku ukrájeme podíl na pro nás relativně novém trhu.“

Zmínili jste, že v minulém roce byly vaše výsledky ve všech oborech výrazně lepší než očekávání. Z pohledu Vás jako vedoucího partnera, daří se to dlouhodobě překovávat očekávání, která máte?

„Daří se nám dobře. A ano, zejména v posledních letech nám kancelář dělá velkou radost. (smích)“

V týmu máte také zahraniční právníky. To už u nás ale zvykem není...

„Je pravdou, že historicky zahraničních právníků v kancelářích na českém trhu ubývá. Ale není pravda, že nejsou potřeba. Jiná kultura, jiný způsob práce, jiné zkušenosti a jiné vzdělání vždy přispějí k řešení jakéhokoli problému. Byť je právo velmi lokální záležitost, tak v dnešním globálním světě a sféře, v jaké právní služby poskytujeme, je kladen mnohem větší důraz na komerční stánku projektů. Klienti často požadují služby jdoucí za hranici prosté právní porady, vyžadují řízení projektu, komunikaci a organizaci dalších poradců, podporu v oblasti public relations, zvládání několika aspektů projektů najednou, a to často v několika zemích. A tady je zkušenost zkušených zahraničních kolegů neocenitelná. Jsme proto rádi, že mezi námi takové zahraniční kolegy máme a řada z nich je dnes v Praze natrvalo. Jsem naprosto přesvědčen, že služby, které poskytujeme, by bez nich neměly takovou kvalitu, jakou mají.“

Máte striktně vyhraněné týmy?

„Ano i ne. Ačkoliv formálně jsou všichni naši právníci zařazení do jednoho nebo více týmů specializujících se na určitý obor práva, fakticky naši právníci často pracují napříč několika obory a zvládají i jiné věci, než které považují za svou hlavní specializaci. Jsme samozřejmě rádi a podporujeme, když se lidé specializují, zejména ve vyšším stadiu seniority. Tak, jak přibývají zkušenosti a odbornost. Obecně si ale myslíme, že trh v České republice je malý a tradiční pojetí poskytování právních služeb a advokacie takové, že každý z nás by měl být schopen v zásadě zvládnout základy všech právních oborů. Aby nedošlo k tomu, což se někdy stává v zahraničí, že když při jednání o akvizici padne být i základní pracovněprávní otázka, tak všichni zmlknou a pozvou kolegu. To bych já osobně cítil jako ostudu.“

Jak vnímáte začlenění v nadnárodní firmě?

„Je fakt, že začlenění v mezinárodní kanceláři poskytuje možnosti a zázemí, které ty nezačleněné kanceláře nemají. Jestli to je vždy na trhu zásadní výhoda nebo ne, na to mají lidé rozdílný názor. Člověk z mezinárodní kanceláře vám vždy řekne něco jiného než člověk z ryze české kanceláře.“

Nepopiratelná výhoda je však ta, že zejména pro práci, která nemá jen lokální charakter, je vaše pozice vůči klientům jiná než pozice kanceláře, která podobnou síť nemá. Je vždy mnohem snazší i efektivnější klientovi poskytnout kvalitní službu ve více zemích, když právníky v ostatních zemích znáte osobně a jste schopni s nimi komunikovat, jako by seděli vedle v kanceláři. Konec konců toto je také často komparativní výhoda Salans. Naše firma je relativně malá, máme 750 právníků po celém světě. To umožňuje poměrně zdravou míru flexibility, ale i ono osobní poznání. Jsem schopen klientovi, který přijde a požaduje pomoc třeba v Polsku nebo kterékoliv jiné okolní zemi, říct konkrétní jméno konkrétního člověka, kterému jsem schopen zavolat a práci mu předat. Tento „one stop service“ je určitě výhodou.“

Úspěch na domácí půdě jste si ale vybojovali sami. Není to tak, že bychom si za každým krokem měli představit silnou podporu ostatních.

„Úplně sami ne. Za každým naším úspěchem stojí do větší nebo menší míry firma Salans jako celek.“

Stejně jako stojíte vy za úspěchem ostatních.

„To je další výhoda naší sítě a toho, že jsme mezinárodní firma. V dekadách jako je tato se může na jednom trhu dařit dobře a na jiném zle. Vývoj v regionu jasně ukazuje, že zatímco v České republice se alespoň zatím zdá, že se jí krize příliš nedotkne, tak situace našich kolegů v Rumunsku nebo Maďarsku může být naprosto odlišná, ovšem i oni mají podporu mezinárodní firmy jako celku. Řekl bych, že i v tom je síla naší sítě a jistota, kterou máme. Že jsme jedna firma a stojíme vzájemně za sebou.“

© EPRAVO.CZ – Sbírka zákonů , judikatura, právo | www.epravo.cz

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](#)